

REGULARIZACIÓN DE MERCANCÍAS

NUBARRONES SOBRE EL T-MEC

estrategia **ADUANANERA**[®]

CANA DE COMERCIO EXTERIOR

“Cuando se creó este mundo no había líneas de división, el comercio exterior viene precisamente a quitar las actuales”.

**FRANCISCO
CERVANTES DÍAZ**

**PRESIDENTE DE LA CONCAMIN
INDUSTRIALES CON ESENCIA EXPORTADORA**



**LUCHA POR EL LIDERAZGO
TECNOLÓGICO MUNDIAL**

**PROCESO DE SANITIZACIÓN EN EL EMBALAJE
DE ROLLOS DE TELA, FRENTE AL COVID-19**

**MITOS Y REALIDADES DEL
ANÁLISIS DE ORIGEN**

NO TODAS LAS AGENCIAS ADUANALES
APARECEN EN ESTA EDICIÓN

¡SOLO LAS MÁS
IMPORTANTES!



EDICIÓN
2021


Un sello que distingue



solo a los mejores

RESERVA TU ESPACIO

☎ 55 33 33 04 00 licdanielgsantander@gmail.com

estrategia ADUANERA®

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

I. Daniel Guzmán Santander

DIRECTOR GENERAL

Nadia Miranda Montes de Oca

DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA

Ana Rojas Sánchez

DIRECCIÓN OPERATIVA

Luis Antonio Xaltenco Alonso

DIRECCIÓN DE ARTE

Sara Raquel Rivera Rojas

DIRECCIÓN DE EA DIGITAL

Víctor Galicia Montiel

EDITOR EN JEFE

José Guzmán Montalvo

PRESIDENTE DEL CONSEJO EDITORIAL

COLABORADORES & CONSEJEROS EDITORIALES

Alejandro E. Espadas Martínez	Juan Manuel Jiménez Illescas
Alejandro García Seimandi	Juan José Paullada Figueroa
Alejandro Ramos Gil	Julio César Cuevas Castro
Armando Melgoza Rivera	Karina Sánchez Márquez
Balam Lammoglia Riquelme	Luis Carlos Moreno Durazo
Carlos Novoa Mandujano	Manuel Luciano Hallivis Pelayo
Cecilia Montaña Hernández	Oscar Ricardo Rueda Thomas
Chang Beom Kim	Pablo Emilio Guerrero Peimbert
Daniel Cabrera Hernández	Pedro Alberto Ibarra Melchor
Fanny Angélica Euran Graham	Pedro Trejo Vargas
Fauzi Hamdan Amad	Raúl Sahagún Ayala
Federico Schaffler González	Ricardo Koller Revueltas
Francisca Mogyotl Hernández	Ricardo Santoyo Reyes
Georgina Estrada Aguirre	Rogelio Cruz Vernet
Gustavo A. Uruchurtu Chavarrín	Roberto Carlos Salazar
Héctor Alejandro Gutiérrez Fuentes	Roberto Serralde Rodríguez
Héctor Francisco Bravo Sánchez	Rubén Darío Rodríguez Larios
Héctor Landeros Almaraz	Rubén González Contreras
Jorge Alberto Lagos Ramón	Sandra Maldonado Flores
José Alberto Campos Vargas	Theany Berumen Pérez
José Alberto Ortúzar Cárcova	Víctor Hugo Vázquez Pola

CORRESPONSALÍAS

WASHINGTON	Javier Amieva
NUEVA YORK	Luis Parra
URUGUAY	Mario Lev Burcikus
COSTA RICA	Margarita Libby H.
ESPAÑA	Alejandro Arola García

STAFF CORPORATIVO

SUSCRIPCIONES	Lázaro Pérez Córdoba
FOTOGRAFÍA	Jorge Aponte Álvarez
MARKETING DIGITAL	Julio Teutle Calderón
TRADUCCIÓN	Daniel Guzmán Miranda
WEB MASTER	Fernando Mireles López
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA	Salvador de la Barrera Von Schmeling
ÁREA LEGAL	Erick Fimbres Ramos



Publicación Certificada por
la Asociación Nacional de
Dictaminadores de Medios

PUBLICACIÓN INSCRITA EN



MEDIO INTEGRANTE DEL



PUBLICACIÓN OFICIAL DE



ESTRATEGIA ADUANERA. La Revista Mexicana de Comercio Exterior. Publicación Bimestral editada por: SEI SOLUCIONES EMPRESARIALES INTEGRALES, SC. Oficinas Generales: Avenida Malintzi No.23, Zona Industrial Malintzi, C.P. 72210, Puebla, Pue., Teléfono (222) 129.2597, 129.70.80 Editor Responsable I. Daniel Guzmán Santander. Certificado de licitud de título 13651 y de contenido 11224 ante la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Certificado de reserva de derechos al uso exclusivo ante la SEP 04-2008-040811134200-102. Año XV, Edición Número 107, Mayo 2021. Los artículos firmados son responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente el punto de vista de Estrategia Aduanera. Todos los derechos reservados, prohibida la reproducción total o parcial, incluyendo cualquier medio electrónico o magnético, sin el permiso escrito del editor. ESTRATEGIA ADUANERA, La Revista Mexicana de Comercio Exterior es Marca Registrada.

Los anuncios y publicidad son propiedad y responsabilidad de los anunciantes. El contenido de esta publicación tiene un propósito exclusivamente informativo y no deberá ser considerada como la opinión directa o relativa de ESTRATEGIA ADUANERA, La Revista Mexicana de Comercio Exterior, sino de sus autores.

En ningún caso ESTRATEGIA ADUANERA, la Revista Mexicana de Comercio Exterior, sus sociedades o corporaciones vinculadas, ni los socios, agentes o empleados, serán responsables de ninguna decisión o medida tomada confiando en la información contenida en esta publicación, ni de ningún daño directo, indirecto, especial o similar.

LOS PRINCIPALES ASESORES EN COMERCIO EXTERIOR

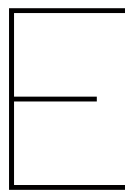
UNA EDICIÓN SIN PRECEDENTES



ADQUIÉRELA YA
EN FORMATO IMPRESO EN



Sanborns



El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, incorpora disposiciones nuevas y actualizadas destinadas a resolver los denominados desafíos comerciales del siglo XXI.

Sin embargo, durante el último año, normas, leyes y decretos del presidente López Obrador, han colocado a empresas estadounidenses en una gran desventaja frente a sus competidores mexicanos y expertos aseguran que violan acuerdos del T-MEC, por lo que existen diversas preocupaciones en muchas industrias estadounidenses, desde la agricultura, la tecnología, la energía, hasta en el sector salud, todo esto con respecto al acceso al mercado mexicano.

Aunado a esto, el Centro de Derechos del Migrante, culpó a los esquemas formales de migración laboral entre Estados Unidos y México, acusando de relegar a las mujeres, y que los pocos espacios donde hay oportunidad, son trabajos con ingresos más bajos y menores prestaciones.

En conjunto, especialistas explicaron que muchos de los impactos en temas de migración, atienden a razones de género, sin embargo, se recalcó la importancia de que el gobierno de México revisara la queja en unión con Estados Unidos, por lo que el Departamento del Trabajo de nuestro vecino del norte, ha confirmado que ya ha recibido una solicitud de revisión bajo el mecanismo de acción rápida, mismo que se aplicará en sectores prioritarios, que se definieron como aquellos que producen bienes manufacturados, suministran servicios o involucran a la minería. Pese a esto, el T-MEC ofrece una oportunidad para acelerar y asegurar la implementación de la reforma laboral y asegurar su cumplimiento con mayor transparencia, todo esto, con el fin de mejorar las condiciones laborales en el país.

Le relación comercial entre México, Estados Unidos y Canadá, ha estado entrelazada desde años atrás, tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual dio pie al inicio de la integración de la industria automotriz de México a la cadena de valor norteamericana, y gracias a ello, México se posicionó entre los primeros productores automotrices del mundo, debido a su atractivo para las inversiones extranjeras directas, tanto por su mano de obra competitiva y por su red de acuerdos comerciales internacionales, como por su conveniente ubicación geográfica.

El Editor

CONTACTO:

MÉXICO: 55 3333 0400

55 3186 2073

PUEBLA: 2227 3505 18

Estrategia Aduanera

/Estrategia Aduanera

@Revista Aduanera

Estrategia Aduanera



**DÉJENOS CONOCER
SU OPINIÓN**

editorial@estrategiaaduanera.mx



CTA

Agencia Aduanal



Somos una empresa integradora de soluciones en comercio exterior, contamos con las mejores tarifas para trámites de importación, exportación e intercambios comerciales.

CONTAMOS CON UNA AMPLIA GAMA DE SERVICIOS EN MATERIA FISCAL Y ADUANERA, QUE NOS PERMITEN FACILITAR SUS OPERACIONES

SERVICIOS

- Gestión de Compras
- Trámites Aduanales
- Asesoría de Comercio Exterior
- Defensa Fiscal
- Logística Puerta a Puerta
- Forwarding

DIRECCIÓN

González #3525.
Col. Centro
Nuevo Laredo, Tamps, CP. 88000

CONTACTO

 +52 (867) 714-3435 / 52 (867) 712-1499



A.A Carlos Fco. Cruz: carlos.cruz@gtaduanales.com
Lic. Gerardo Castro: gerardo.castro@gtaduanales.com
Lic. Esau Menchaca: esau.menchaca@gtaduanales.com

CONTENIDO ▶

EDICIÓN 107

T-MEC / USMCA
NUEVO TRATADO DE
LIBRE COMERCIO

estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

10



EN PORTADA ENTREVISTA EXCLUSIVA

FRANCISCO CERVANTES DÍAZ
PRESIDENTE DE LA CONCAMIN

Francisco Cervantes Díaz, presidente nacional de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN), es un ferviente impulsor y defensor de las políticas empresariales que beneficien a nuestro país. Con muchos retos por delante, su filosofía siempre ha sido construir, generar puentes, ser un facilitador para que las cosas sucedan... considera que México es gigante y hay que aprovechar todas las bondades que tiene, porque también tiene 126 millones de personas, y todas ellas merecen una oportunidad.

REPORTAJE ESPECIAL

16 **NUBARRONES**
SOBRE
EL T-MEC

NUBARRONES SOBRE EL T-MEC

Mtro. Gustavo A. Uruchurtu Chavarrín

ANÁLISIS

22



MITOS Y REALIDADES DEL
ANÁLISIS DE ORIGEN

Mtra. Sandra Valeria Jiménez Medina

MARCO LEGAL

28



REGULARIZACIÓN DE MERCANCÍAS;
SUSPENSIÓN DE PLAZOS
Y CÓMPUTO DE LOS MISMOS

Dr. Armando Melgoza Rivera

OPINIÓN

38

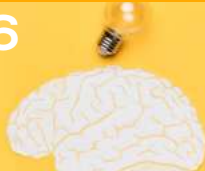


ENFOQUES, PERSPECTIVAS Y
RETÓRICA EN TORNO AL T-MEC

Dr. Federico Schaffler González

ACTUALIDAD

46



LUCHA POR EL LIDERAZGO
TECNOLÓGICO MUNDIAL

Mtro. Carlos Alfaro Miranda

TRÁMITE ADUANERO

56



IMPORTANCIA DE LA COMPROBACIÓN
DE ORIGEN EN EL T-MEC

Lic. Pedro A. Ramírez Barroso

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

64



PROCESO DE SANITIZACIÓN EN EL
EMBALAJE DE ROLLOS DE TELA, PARA LA
COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL FRENTE
AL COVID-19; ANÁLISIS COMPARATIVO
ENTRE MÉXICO Y COLOMBIA

Mtra. María F. Mercado Zapata

Lic. Yeniffer Pineda Torres

ea
radio.mx
LA RADIO ADUANERA

**Aduana
al Día**



**¡YA
DISPONIBLE
EN SPOTIFY!**



Escucha nuestro
podcast diariamente



**¡Anúnciate con nosotros
y potencializa tu marca!**

**LAS NOTICIAS
MÁS IMPORTANTES
DEL COMERCIO
EXTERIOR
EN 1 MINUTO**

CONTÁCTANOS

01 (222) 129.7080 / 129.2597
699.8688 / 699.8692

aduana.aldia@estrategiaaduanera.mx

  /Estrategia Aduanera
/Cencomex

 @RevistaAduanera



MÉXICO, ¿SUJETO A INCUMPLIMIENTO DEL T-MEC?

Moisés Kalach, ex jefe del cuarto de junto en la negociación del T-MEC, exteriorizó que habrá mayor vigilancia en el cumplimiento del T-MEC por parte de Estados Unidos, contemplando que el tratado comercial cuenta con capítulos laborales y ambientales. Si México continúa con políticas en contra de estas dos áreas, como el caso a la Reforma de la Ley Eléctrica, podría estar sujeto a controversias por incumplimiento, y por ende podría afectar el comercio.

INCREMENTA RELACIÓN COMERCIAL ENTRE MÉXICO E ISRAEL

Se celebró la Cuarta Reunión de la Comisión de Libre Comercio entre México e Israel, donde se definieron acciones para incrementar el aprovechamiento comercial. Ambas partes coincidieron en impulsar la relación económica bilateral, incrementando el comercio en un porcentaje considerable en cuanto a importaciones y exportaciones. Actualmente, Israel ocupa el lugar 45 en socios comerciales de México, pero el primero entre los países de Medio Oriente.

MÉXICO DESBANCA A CHINA, COMO PRIMER SOCIO COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS

De acuerdo con cifras del U.S Census Bureau, México generó un total entre importaciones y exportaciones de 96 mil 998 millones de dólares, y un superávit histórico de 15 mil 939 millones de dólares, posicionándolo como el primer socio comercial, dejando a China en un segundo puesto y ubicando a Canadá en tercer lugar de los socios comerciales de Estados Unidos.



POSIBLE TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y COREA

Las Comisiones unidas de Relaciones Exteriores Asia-Pacífico-África, y de Economía, coincidieron en la negociación de un acuerdo de libre comercio entre la República de Corea y México, donde ambos embajadores y la Subsecretaría de Comercio Exterior, acordaron que es un camino fundamental para prosperar en la relación económica, y de la misma forma encontrar soluciones viables para consolidar un tratado que beneficie a ambas sociedades.



Laredo, Tx., el mejor destino para hacer negocios.



¡Aprovecha, vuelo directo!
CDMX - LAREDO, TX.

AEROMAR





CUANDO SE CREÓ ESTE MUNDO NO HABÍA LÍNEAS DE DIVISIÓN, EL COMERCIO EXTERIOR VIENE PRECISAMENTE A QUITAR LAS ACTUALES:

francisco cervantes

Francisco Cervantes Díaz, presidente nacional de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN), es un ferviente impulsor y defensor de las políticas empresariales que benefician a nuestro país. Con muchos retos por delante, su filosofía siempre ha sido construir, generar puentes, ser un facilitador para que las cosas sucedan... considera que México es gigante y hay que aprovechar todas las bondades que tiene, porque también tiene 126 millones de personas, y todas ellas merecen una oportunidad.

“Si a México le va bien, nos va bien a todos”

Imparable trayectoria

En estos tiempos de pandemia para Cervantes Díaz ser presidente de la CONCAMIN significa muchos retos, muchas negociaciones, muchos diálogos, muchas mesas de trabajo, porque a partir de la pandemia vinieron los cierres, lo que desde la Revolución no se había visto: que se cerrara la industria mexicana casi en su totalidad. Sólo quedó la parte de alimentos y la de los medicamentos, puesto que son esenciales, pero toda la industria se paró, significando un cierre que desde el mes de abril del año pasado, equivale a muchísima pérdida en todos los aspectos, -confesó-.

Pero lo más preocupante fue el empleo y no solo perder más de 1 millón, sino los que se dejaron de generar, no hay que olvidar que de las universidades cada año salen más de 260 mil profesionistas y esos profesionistas salen buscando una oportunidad.

LA PANDEMIA HA SIDO UN PARTEAGUAS EN LA INDUSTRIA DE MÉXICO Y DEL MUNDO, PORQUE VIENE UN FERROCARRIL A TODA VELOCIDAD QUE SE LLAMA INDUSTRIA 4.0 “INNOVACIÓN”, DONDE ESTAMOS PASANDO DE LA MANUFACTURA A LA NANO FACTURA Y MENTE FACTURA.

Así, el presidente de la CONCAMIN considera que estamos teniendo un cambio muy rápido pero el tema de la pandemia lo aceleró muchísimo más y lo están resintiendo muchas ramas de la industria; por mencionar alguna, la parte aeronáutica, antes tenían que viajar para reuniones y hoy lo pueden hacer en videoconferencia.

Entonces nos ha cambiado para bien... nos ha cambiado la vida porque también en el consumo nos afecta, lo que hace grande la cadena industrial es el consumo, *“sí a la industria le va bien, le va bien al empleo, sí al empleo le va bien, le va bien al consumo y sí al consumo le va bien, le va bien a México”*.

1999

Vicepresidente del Consejo Consultivo Económico del Estado de México.

2005

Presidente del Patronato Pro Construcción de las Unidades Académicas de la Universidad del Estado de México.

2009

Consejero del Consejo de Seguridad Pública del Estado de México

2016

Consejero del Consejo Coordinador Empresarial Mexicano

2018

Presidente de la CONCAMIN

3 COSAS que cambiaría el presidente de CONCAMIN

1.

La seguridad, que vivamos en un país seguro.

2.

Que recuperáramos esa paz laboral, que se fue muchos años.

3.

Que tuviéramos un país más industrializado.

La industria y el Comercio Exterior Mexicano

De acuerdo con CONCAMIN, México tiene más de **40 productos en el top ten de exportaciones**, empezando obviamente por el tequila el número uno en el mundo; la cerveza que en exportación y en producción está en el lugar número 40; los vehículos, sin tener una marca es el 4to exportador y el número 6 en producción; en aeronáutica el número 9 en producción a pesar de no tener una marca de aviones; parece increíble, pero es posible gracias a nuestra posición geográfica, las condiciones que tiene este gran país y desde luego, gracias al T-MEC.

Hace 20 años, México se reunía con los secretarios del sector económico para ver cómo la manufactura y el gobierno podría apoyar los famosos cluster, que hoy son llamados cadenas de valor o cadenas productivas. Las empresas exportadoras tienen una cadena, sobre todo la automotriz, la del acero, los electrodomésticos, la agroalimentaria, todos generando cadenas muy potentes y también con muchos retos; de ahí la importancia del T-MEC.

"SÍ A LA INDUSTRIA LE VA BIEN, LE VA BIEN AL EMPLEO, SÍ AL EMPLEO LE VA BIEN, LE VA BIEN AL CONSUMO Y SÍ AL CONSUMO LE VA BIEN, LE VA BIEN A MÉXICO".

Hay que recordar que antes del tratado del libre comercio, teníamos una dependencia del petróleo, México hoy es una dependencia de la manufactura, tal es así que somos el primer socio comercial de Estados Unidos... *"Hace unas semanas nos ganó China, nos arrebató el primer lugar pero ya lo recuperamos y sobre todo los capítulos importantes del T-MEC donde habla del contenido nacional"*, que ese es uno de los problemas en que se debe enfocar.

El T-MEC ahora tiene capítulos muy importantes, donde se establece que el contenido nacional tiene que llegar al 75% de contenido regional, o sea Canadá, Estados Unidos y México, y lograrlo en 6 años, o sea que ya pasó 1 año y medio. Lo que se traduce en que viene mucha importación de Asia y de Europa, y que ahora van a tener que invertir a cualquiera de los tres países, para que puedan ser parte de ese contenido, explicó Cervantes.

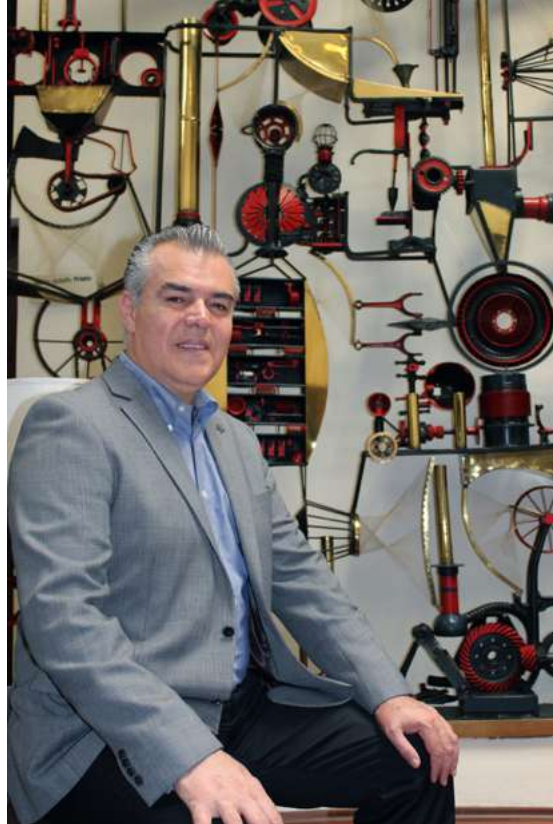
El TLCAN pasó a T-MEC, Cervantes Díaz lo llama una modernización del tratado. Van cambiando las condiciones de dependencia, sobre todo de innovación y ahí hay otros ingredientes; no se deben olvidar los objetivos de la ONU, donde la ONU se mete en un tema multilateral, se mete de lleno a todos los países para que también a partir de la industria, se hagan compromisos con el medio ambiente, con el agua, compromisos de llegar al 2030 con energías limpias y sustentables, *“entonces has de cuenta que es un tejido de políticas, por eso nosotros nos hemos dado a la tarea de impulsar una política industrial”*- aclaró.

Algo que le dio mucho gusto fue cuando Tatiana Clouthier llegó a la Secretaría de Economía, por los que fueron sus primeros cuatro anuncios. El primero fue sobre política industrial que lo está tomando como una política eje y luego llegó el presidente Biden, toma posesión y en su discurso también habla de un compromiso de política industrial.

“AL FALTAR LA HOMOLOGACIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS, NECESITAMOS UNA POLÍTICA PÚBLICA INDUSTRIAL QUE AGLUTINE ESTAS POLÍTICAS PÚBLICAS, PARA QUE PODAMOS MEJORAR”.

Francisco nos aclara que la política industrial son políticas públicas que nos faciliten y homologuen las políticas regionales, aquella parte de normas, la parte aduanera, cómo podemos convivir o armonizar en este tratado. Al faltar la homologación de las políticas públicas, necesitamos una política pública industrial que aglutine estas políticas públicas, para que podamos mejorar, pero además con las condiciones de generación de empleo y un compromiso sobre todo social.

No podemos olvidarnos de la parte social, por lo que la política industrial que la CONCAMIN está proponiendo, se enfoca mucho en la parte sur, sureste de México; un México que algunos le llaman olvi-



¿Sabías qué...?

Constituida en 1918, la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, CONCAMIN, es el organismo cúpula de representación de los distintos sectores industriales, actividades económicas de alta trascendencia para el desarrollo económico de México.

Es un organismo de representación empresarial efectivo, reconocido por su liderazgo y capacidad plena para desarrollar a través de sus comisiones de trabajo proyectos e iniciativas que contribuyen a lograr el desarrollo sostenido de la industria mexicana.

dado, pero Francisco cree que las condiciones que tiene el sur, sureste son superiores que tiene el centro y el norte del país. Allá son desiertos, acá, son zonas paradisíacas, abundante agua y vegetación. ¿El petróleo donde se produce? En el sur y sureste del país y ¿Dónde se consumen? En el norte y centro del país, o sea la parte de la infraestructura es la clave de esto de la mano de la capacitación.

Aún en tiempos de pandemia, con tantas malas noticias, con mucho entusiasmo Francisco Cervantes cree que las noticias que se deben dar y difundir son esta parte de la competitividad y del atractivo a la inversión de México.

Principales retos

Hoy, durante este periodo en donde Cervantes Díaz está en frente de este organismo tan poderoso, cree que aún falta mucho por hacer, hay muchos retos por todos lados. Este organismo es tan poderoso porque empresas muy importantes -motores de la economía nacional- forman parte de él, generando miles de empleos y que a final de cuentas esto significa que alguien pueda llevar el pan a su casa.

Algo de lo que necesita México es confianza, el país tiene muchas condiciones para que la gente venga a invertir y dentro de la inversión tengan todos los beneficios mencionados anteriormente, pero la palabra confianza es algo muy pequeño pero que hace una diferencia muy grande; es por eso que Francisco Cervantes Díaz pondría a la confianza en número uno de sus principales retos que en su presidencia considera esenciales para trascender.

“Es el inicio de todo, porque sin confianza no hay

“ALGO DE LO QUE NECESITA MÉXICO ES CONFIANZA, EL PAÍS TIENE MUCHAS CONDICIONES PARA QUE LA GENTE VENGA A INVERTIR”.

camino, entonces la confianza y el compromiso, dos palabras mágicas que si las adoptáramos México sería el país, ya no el número 14 o 15 de la economía si no pudiéramos ser de los 6 o 7”.

Las condiciones para hacerlo existen, tenemos la gente, tenemos la fuerza laboral, tenemos todas las condiciones, la gente muy comprometida para salir adelante con sus negocios con esfuerzo, nos platica Francisco con mucha seguridad.

Las universidades juegan un papel importante y lo que ha hecho el presidente de la CONCAMIN es trabajar de la mano, la triple hélice, universidades – gobierno – iniciativa privada, porque el gobierno dicta las políticas públicas y dicta la confianza, entonces todo va de la mano para que podamos salir adelante.

Si falta cualquiera de las aspas de esta triple hélice, sería muy difícil, porque es como si le faltaran pistones al motor para avanzar o aceite, -nos interpreta Francisco con palabras sencillas-, es decir, necesitamos que todos piensen igual y que todos sientan ese compromiso por México. *“Es cierto que hay mucho protagonismo, andan por ahí muchos pecados capitales y eso es lo que tenemos que combatir, hacer de lado y la gente que tenga ese compromiso es la que debe de trabajar por esta crisis”.*



MISIÓN

La Confederación representa los intereses legítimos y generales de todo el sector industrial en México, y propone directrices que detonen eficiencia, competitividad y rentabilidad económica en las cadenas productivas nacionales, aprovechando cabalmente las oportunidades del exterior y del mercado interno.

VISIÓN

Somos el órgano de representación industrial reconocido plenamente por su liderazgo y competitividad.

Visión hacia el futuro

A Francisco Cervantes Díaz le gustaría ser recordado como un impulsor de políticas fiables, de creación de puentes y construcción de políticas públicas. Son 3 cosas por las que ha luchado, tiene muy claro el objetivo y para él son líneas transversales además haber participado en acciones industriales.

En el comercio exterior se tiene que estar empaquetado e involucrado, por lo que la CONCAMIN, está preparada en temas aduanales, incluso como parte de su discusión interna, tiene claro que efectivamente hubo malas prácticas y este gobierno ha estado muy enfocado en combatirlas.

“Pero existe el problema de que en la licuadora nos meten parejo”, declaró Cervantes, entonces habría que ir sólo por las malas prácticas porque además la industria tiene comisiones anticorrupción y ellos han firmado con la procuraduría fiscal convenios y reconocimientos.

“Los que causan esas malas prácticas son servidores externos, porque nosotros le invertimos mucho antes de que iniciara este gobierno, alrededor del término del segundo semestre del 2018, ya teníamos una comisión especializada para buenas prácticas y las empresas exportadoras transmiten a sus cadenas de valor el reunir esas condiciones.” -mencionó convencido- y aseguró que continuarán fomentando las buenas prácticas por el bien de México.

“A FRANCISCO CERVANTES DÍAZ LE GUSTARÍA SER RECORDADO COMO UN IMPULSOR DE POLÍTICAS FIABLES, DE CREACIÓN DE PUENTES Y CONSTRUCCIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS. SON 3 COSAS POR LAS QUE HA LUCHADO”.



REPORTAJE ESPECIAL

NUBARRONES



SOBRE

EL TIMEC

« El 1 de julio de 2020 entró en vigor el Tratado Estados Unidos, México y Canadá, terminando así la aplicación del TLCAN, el cual estuvo vigente por un periodo de más de 25 años y que, a pesar de sus detractores, un tuvo como consecuencia el crecimiento de nuestra economía, por lo que puede considerarse que fue un tratado exitoso. Las estadísticas comerciales entre México y EUA así lo demuestran. »



POR: MTRO. GUSTAVO URUCHURTU CHAVARÍN

Licenciado en Derecho. Cuenta con la Maestría en Derecho Comparado por la Escuela de Derecho y la Maestría en Relaciones Internacionales por la Escuela de Asuntos Internacionales y Administración Pública en la Universidad de Columbia en Nueva York.

Fue Socio Fundador y Vicepresidente de la Cámara de Comercio y Tecnología México China. Actualmente es socio fundador de Uruchurtu & Abogados Consultores S.C., y miembro de la lista de árbitros del Capítulo XIX del TLCAN.

P rueba de lo anterior es que durante el año de 2020 el déficit comercial de los Estados Unidos de América con México por el intercambio de mercancías ascendió a 112,700 millones de dólares, lo que representó un incremento de 11.2% respecto al que se tuvo el 2019, esto a pesar de la disminución de las importaciones de productos mexicanos como resultado de la pandemia.¹ Sin embargo demuestra que la entrada en vigor del T-MEC sigue impulsando nuestras exportaciones hacia el norte.

Durante la administración del presidente Trump, con objeto de obtener el voto de los representantes del estado de Florida para la aprobación del nuevo tratado, su gobierno se comprometió a ayu-

darlos frente a las importaciones de las moras originarias de México, para lo cual se inició una investigación de salvaguardias el año pasado y que, ya durante la administración del presidente Biden, se resolvió determinando no imponer medida alguna. Lo que mandaba una señal positiva para la relación comercial entre México y los Estados Unidos de América.

A pesar de que seguimos manteniendo un superávit comercial con nuestro vecino, se han identificado una serie de medidas de política comercial que amenazan en convertirse en verdaderos irritantes comerciales que pueden enturbiar nuestra relación comercial y escalar a intensos conflictos comerciales, los cuales, las cuales ya han sido identificadas por el gobierno actual de los Estados Unidos de América.



“A pesar de que seguimos manteniendo un superávit comercial con nuestro vecino, se han identificado una serie de medidas de política comercial que amenazan en convertirse en verdaderos irritantes comerciales que pueden enturbiar nuestra relación comercial”.

El Representante Comercial de los Estados Unidos de América tiene el mandato de emitir anualmente un reporte en el que se analiza el comercio internacional de ese país con sus diferentes socios comerciales. El reporte correspondiente a este año identifica medidas de política comercial que pueden ser violatorias de nuestros compromisos en el T-MEC.

En primer lugar destaca las medidas adoptadas en el sector energético como el debilitamiento de

la autonomía de los reguladores autónomos afectando el ambiente para la inversión y se busca por parte del gobierno, la recuperación sobre los energéticos.

AMLO ha sido un opositor de la Reforma Energética que fue impulsada y aprobada durante el sexenio del Presidente Enrique Peña Nieto. Es por ello, que al vencer en las elecciones del 2018, incluyó en el equipo negociador del T-MEC al Dr. Seade que su aportación principal

fue la inclusión del actual Capítulo de Energía en el cual se plasmó de manera expresa el derecho soberano a reformar nuestra Constitución, quizás pensando que con ello, sería suficiente para revertir la Reforma Energética.

AMLO ha sido un opositor de la Reforma Energética que fue impulsada y aprobada durante el sexenio del Presidente Enrique Peña Nieto. Es por ello, que al vencer en las elecciones del 2018, incluyó en el equipo negociador del T-MEC al Dr. Seade que su aportación principal fue la inclusión del actual Capítulo de Energía en el cual se plasmó de manera expresa el derecho soberano a reformar nuestra Constitución, quizás pensando que con ello, sería suficiente para revertir la Reforma Energética.

Es importante destacar que el derecho soberano de reformar nuestra Constitución nunca lo ha perdido nuestro país. Sin embargo, es importante considerar que en materia de tratados internacionales, si esa reforma va en contra de los compromisos asumidos por nuestro país, se incurriría en responsabilidad internacional y los tratados han previsto mecanismos para buscar evitar estas circunstancias.



Recientemente se han aprobado dos reformas a dos Leyes de este sector, la de la Ley de Energía Eléctrica y la Ley de Hidrocarburos. Ambas son violatorias del T-MEC, además de ser violatorias de la Constitución, por las siguientes razones:

“El reporte correspondiente a este año identifica medidas de política comercial que pueden ser violatorias de nuestros compromisos en el T-MEC”.



a) En el artículo 8.1 del T-MEC se establece que México se reserva su derecho soberano de reformar su Constitución y su legislación interna, sin embargo, la aplicación de dicho artículo está sujeta a que toda reforma debe ser compatible con los compromisos internacionales de México y que no puede adoptar medidas más restrictivas a aquellas que ya haya adoptado en otros tratados, en este caso, lo previsto ya en el CPTPP.

b) En caso de que se busque reformar la Constitución, se estarían violando diversos artículos de los Tratados de los cuales el Estado mexicano es parte como, el artículo 8.1 del T-MEC, artículo 32.11 del T-MEC (Disposiciones Específicas sobre Comercio Transfronterizo de Servicios, Inversión y Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios Designados para México) y por inclusión el Anexo I del CPTPP y Notas 16 a 27 que incorporan la Reforma Energética de 2013, así como el Anexo II del CPTPP.

NUBARRONES SOBRE EL T-MEC

En el caso de que se busque llevar a cabo una reforma constitucional como así lo ha anunciado el Presidente, traería como consecuencia la activación de mecanismos de solución de controversias tanto Inversionista-Estado como Estado-Estado previsto en el T-MEC. El gobierno de los Estados Unidos de América ya ha expresado que defenderá a sus inversionistas en México en caso de que prospere dicha reforma.

Por otro lado, respecto a la política comercial hay quejas en el sector siderúrgico por los retrasos y procedimientos complicados para procesar las solicitudes de los permisos automáticos.

En el caso de los precios estimados que se aplican a las importaciones de calzado, textiles y vestido se cuestiona la forma en que los mismos son determinados por la autoridad mexicana.

Otro tema tiene que ver con la facilitación aduanera habiendo quejas sobre el incremento a la tasa global para las importaciones que requieren un despacho aduanero menos formal, cuando el T-MEC exceptúa la aplicación de impuestos en importaciones cuyo valor es dentro de un rango de \$51 a \$117 USD, así como restricciones en cuanto a los puertos de entrada de las mercancías.

Un tema relevante tiene que ver con la eliminación gradual del uso del glifosato, para lo cual ha negado permisos de importación de productos que contengan dicha sustancia y el gobierno americano considera que la determinación del gobierno de México no tiene ningún sustento científico, ya que la autoridad mexicana no ha aportado ninguno. Esta medida es resultado del Decreto del 31 de Diciembre de 2020.

Por otro lado hay preocupación por la falta de emisión por COFEPRIS de las autorizaciones para productos biotecnológicos con fines de alimenta-



“Respecto a la política comercial hay quejas en el sector siderúrgico por los retrasos y procedimientos complicados para procesar las solicitudes de los permisos automáticos”.

ción humana o animal, así como el rechazo de las autorizaciones para importar maíz transgénico y algodón biotecnológico.

También el tema de las barreras técnicas al comercio forma parte de esta lista de irritantes, haciendo énfasis en la modificación que la Secretaría de Economía hizo al Anexo 2.4.1 de las Reglas y Criterios Generales en Materia de Comercio Exterior, relativo a las fracciones arancelarias identificadas para estar sujetas al cumplimiento de NOMs en el punto de entrada al territorio nacional, creando nuevos requisitos de prueba y certificación para productos que anteriormente no los requerían.

Como se ha mencionado, estos temas pueden escalar y convertirse en verdaderos conflictos entre los dos países y que tengan que resolverse mediante la activación de los mecanismos de solución de diferencias y arbitrajes, pudiendo tener repercusiones importantes para el comercio de nuestro país, ya que estos procedimientos pueden determinar sanciones comerciales.

1. Oficina del Representante Comercial de EUA. Reporte 2021 Barreras Comerciales Extranjeras. Pág. 353

DIPLOMADO EN

DEFENSA ADUANERA

ONLINE



INICIAMOS
24 | SEPT
2021

A TRAVÉS DE:



COSTO:

\$30,000 + IVA

HORARIO:

- *Viernes de 16 a 21 hrs*
- *Sábado de 09 a 14 hrs*

▶ **12 grandes** módulos

▶ **Totalmente en línea**

▶ **Más de 100 hrs** de alta capacitación



DIPLOMADO AVALADO POR:



Organización Mexicana para
el Comercio Internacional



¡INSCRÍBETE HOY!

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx | licsantander@prodigy.net.mx

Vía WhatsApp 2227350518 | 55 33330400 | 2226175422

TEMARIO

MÓDULO 1

DEFENSA ADUANERA PREVENTIVA

*Todo lo que sí y todo lo que no debe
y puede hacer, el importador*

MÓDULO 3

PAMA - PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO EN MATERIA ADUANERA

*La práctica más recurrente
de la autoridad aduanera*

MÓDULO 5

MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS (T-MECY OMC)

*Análisis a fondo de medidas
de remedio comercial*

MÓDULO 7

RECURSOS ADMINISTRATIVOS DEL IMPORTADOR

Revocación y reconsideración

MÓDULO 9

JUICIO DE AMPARO

*Las garantías de todo importador
y cómo hacerlas valer*

MÓDULO 11

DEFENSA DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL EN COMERCIO EXTERIOR

MÓDULO 2

VISITAS DOMICILIARIAS DE COMERCIO EXTERIOR

*La manera perfecta de
cómo atender las auditorías*

MÓDULO 4

ACUERDOS CONCLUSIVOS EN MATERIA ADUANERA

Análisis y metodología, paso a paso

MÓDULO 6

REVISIONES DE ORIGEN

Nueva metodología e implicaciones

MÓDULO 8

JUICIO DE NULIDAD Y LITIGIO ADUANERO

El arte y la práctica forense: fiscal-aduanera

MÓDULO 10

DELITOS ADUANEROS

*Justicia penal-aduanera, análisis de los delitos
de contrabando, delincuencia organizada,
lavado de dinero y defraudación fiscal*

MÓDULO 12

TRAMITOLOGÍA ADUANERA

*El cómo y por qué de los trámites, permisos y
demás gestiones ante autoridades y dependencias
que regulan el comercio exterior*

Mitos y realidades **DEL ANÁLISIS DE ORIGEN**

LA ENTRADA EN VIGOR DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO, TIENE COMO UNO DE LOS PRINCIPALES BENEFICIOS, QUE SE DEN PREFERENCIAS ARANCELARIAS A LOS PRODUCTOS QUE SON ORIGINARIOS DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL ACUERDO, Y ES PRECISAMENTE ESTE PUNTO MEDULAR EL QUE LLEVA A LOS PAÍSES FIRMANTES A DEFINIR BAJO QUÉ REGLAS SE PUDE CONFIRMAR QUE UN PRODUCTO DEBE SER BENEFICIADO CON EL TRATADO.



E

En el caso particular del TLCAN (ahora T-MEC), uno de los requisitos que se puntualizó en su momento fue establecer reglas claras que les permitan identificar que productos pueden ser considerados como originarios de la región del Tratado y aplicar el arancel reducido que establece el mismo tratado.

Uno de los primeros retos a que se enfrentaron los países en ese entonces, no fue solo al establecimiento de las reglas específicas de origen (Capítulo 4 del Tratado), sino a permear hacia importadores y exportadores la importancia de cumplir con dichas reglas. Para lo cual incluso, el mismo tratado prevé la posibilidad de que las autoridades aduaneras de los tres países contaran con facultades “*extraterritoriales*”¹ para efectos de poder confirmar que un producto que estaba siendo beneficiado con el Tratado, efectivamente estuviera en cumplimiento con la regla de origen.

¹ En este sentido el principio de territorialidad, de acuerdo con el cual cada Estado puede prescribir y aplicar normas dentro de su respectivo territorio, por ser éste su “natural” ámbito espacial de validez, se erige como fundamento esencial. En el caso específico de las reglas de origen, se extiende el alcance de las facultades de los países extraterritorialmente a toda la región del Tratado.

Dicho de otra manera, por el lado de las autoridades se deben implementar los mecanismos necesarios para confirmar que las empresas se encuentran en cumplimiento de las reglas de origen establecidas en el tratado. Y por parte de los importadores y exportadores es necesario conocer la interpretación y aplicación adecuada de las reglas de origen, así como implementar los procedimientos para confirmar el cumplimiento de dichas reglas.

Es esta “*interpretación*” a las reglas, lo que ha dado pie a que existan MITOS respecto a considerar un producto como originario de la región de un Tratado, los cuales a más de 25 años de la entrada en vigor del TLCAN, ahora T-MEC, siguen siendo aplicados por algunas empresas.

Estos son algunos de esos mitos:

1. La importación definitiva de mercancías a México. Sigue siendo común que algunas empresas interpreten la importación y pago de impuestos en México, como una condición que le confiere



POR: MTRA. SANDRA VALERIA JIMÉNEZ MEDINA

Licenciada en Derecho, Máster en Derecho Comercial Internacional. Más de 15 años de experiencia en las áreas de asesoría y auditoría interna en el ámbito de Comercio Exterior y Derecho Aduanero. Ha participado en proyectos de empresas del sector privado, tanto nacionales como de capital extranjero. Socia integrante del Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior (CENCOMEX).

origen a las mercancías, situación que se encuentra totalmente fuera de lugar. El pago de impuestos por la importación de un producto, bajo ninguna circunstancia lo convierte en originario del país importador, se requiere que exista una transformación suficiente del producto y desde luego el simple pago de impuestos no implica ninguna transformación.

2. Proceso de manufactura en

México. Otro de los mitos comunes tiene que ver con considerar que el realizar un proceso de manufactura o fabricación de un bien en México, ese proceso genera que el producto se considere como originario, sin embargo, no es así de simple, tendrían las empresas que confirmar que cumplen con la regla específica de origen que indica el Tratado.

El efecto de aplicar estos mitos como si efectivamente fueran situaciones que confirmar el origen de un producto, genera que de forma equivocada existan empresa (no solo en México, sino incluso en los otros dos países miembros del Tratado) que se emitan certificados de origen para otorgar una preferencia arancelaria por la importación de dichos bienes, sin cumplir con las reglas de origen.

En 2020, con la entrada en vigor del T-MEC para reemplazar el TLCAN la línea que se siguió fue muy similar, ya que los cambios que se dieron al amparo de este nuevo Tratado se enfocaron en algunos casos en endurecer la regla, es decir, exigir un mayor porcentaje de contenido regional, en otros permaneció sin cambios la regla específica de origen y en muy pocos casos, la regla se relajó para reducir el porcentaje de contenido regional que requiere.

Lo que no cambió, es que las empresas para efectos de emitir una certificación de origen válida, deben asegurarse de que el producto en cuestión cumple con la regla específica de origen.

La pregunta sería en todo caso ¿Por dónde debemos iniciar? La respuesta es que el procedimiento adecuado debe considerar al menos:

1. Identificar la regla de origen que aplica en específico para el producto manufacturado, de acuerdo a lo establecido en el artículo 402 del TMEC, así como considerar la fracción arancelaria del producto para ubicar en el Anexo 4-B la regla específica.
2. Contar con y revisar la información completa que permita llevar a cabo el análisis. Esto es, contar con una estructura de materiales necesarios para la manufactura del bien, los costos de los componentes, origen de los mismos, cantidades incorporadas, fracciones arancelarias de cada componente y los costos aparejados con la producción de bien, así como el precio del producto para su exportación. De tal suerte, que la información completa nos permita el análisis para confirmar la regla de origen.

“OTRO DE LOS MITOS COMUNES TIENE QUE VER CON CONSIDERAR QUE EL REALIZAR UN PROCESO DE MANUFACTURA O FABRICACIÓN DE UN BIEN EN MÉXICO, ESE PROCESO GENERA QUE EL PRODUCTO SE CONSIDERE COMO ORIGINARIO”



“EL MISMO TRATADO PREVÉ LA
POSIBILIDAD DE QUE LAS AUTORIDADES
ADUANERAS DE LOS TRES PAÍSES
CONTARAN CON FACULTADES
“EXTRATERRITORIALES” PARA EFECTOS DE
PODER CONFIRMAR QUE UN PRODUCTO
QUE ESTABA SIENDO BENEFICIADO CON
EL TRATADO, EFECTIVAMENTE ESTUVIERA
EN CUMPLIMIENTO CON LA REGLA
DE ORIGEN”



3. Análisis de la regla específica con la información del producto. Este paso implica que se deba entrar al detalle de revisar, por ejemplo, si la regla me indica un salto arancelario que efectivamente las fracciones arancelarias de los componentes cambian. O bien, si la regla me indicara el cumplimiento de un mínimo de contenido regional, que efectivamente se cumplen con dichos porcentajes.
4. Finalmente, si derivado del análisis específico se cumple con la regla, se puede emitir una certificación de origen.

Estas realidades sobre el procedimiento a seguir para confirmar que un producto es originario de acuerdo con el Tratado son las que deben prevalecer sobre los mitos. Consideremos que ya tenemos un camino recorrido desde que México inició con la firma de acuerdos comerciales, y que las empresas cuentan con mejores herramientas

y conocimiento del tema específico de Reglas de origen que nos permitan efectivamente confirmar el cumplimiento de las mismas. Sin olvidar que, por parte de las autoridades, ellas también cuentan hoy en día con mayor información que desde luego será el detonante para llevar a cabo más revisiones de origen.





BIBLIOTECA JURÍDICA
**ADUANERA
CENCOMEX**

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN PROFUNDA
DE EXPERTOS CENCOMEX

**ADQUIERE NUESTROS
EJEMPLARES
IMPRESOS Y DIGITALES**



**PAGA SÓLO
\$900.00_{CJU}**
VERSIONES IMPRESAS
+ gastos de envío

La única **editorial especializada** en
libros de Comercio Exterior de México

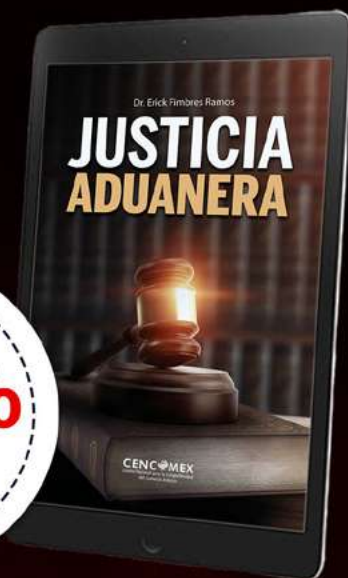
CONOCE NUESTRA
OBRA MÁS RECIENTE

JUSTICIA ADUANERA

AUTOR DE LA OBRA
Dr. Erick Fimbres Ramos

Solicita **TOTALMENTE GRATIS** el primer capítulo
y convéncete de adquirir esta obra inédita.

ADQUIÉRELO POR
\$600.00
disponible
sólo versión
digital



PAGA SÓLO
\$600.00 c/u
LIBROS EN FORMATO PDF



¡ADQUIÉRELOS YA!

VÍA WHATSAPP AL: 22 2735 0518 / 55 3333 0400 / 2226 175 422

BANCO SANTANDER, NUMERO 92-00207231-1 CLABE 014650920020723113)

Regularización de Mercancías; **SUSPENSIÓN DE PLAZOS Y CÓMPUTO DE LOS MISMOS**

LA FIGURA DE LA REGULARIZACIÓN DEBERÍA DE SER CLARA Y SIN LAGUNAS JURÍDICAS, A EFECTO DE QUE QUIEN NECESITE ACOGERSE A ESTE BENEFICIO PUEDA CORREGIR SU SITUACIÓN SIN TENER QUE ENTRAR EN LITIGIOS COSTOSOS, EN DONDE COMO EN OTROS TANTOS CASOS, TODOS PIERDEN (IMPORTADOR, LA AUTORIDAD ADUANERA Y LOS TRIBUNALES).



E

En varios trabajos previos al presente, hemos hablado del procedimiento de regularización de mercancías de procedencia extranjera que se lleguen a detectar que no cumplen con la normatividad que acredite que se sometieron a los trámites previstos en las disposiciones jurídicas para su legal importación, estancia o tenencia, sea que esta detección se lleve a cabo por el propio contribuyente o por la autoridad, caso último en el cual la normatividad, pareciera que no es clara para algunas de las autoridades generando una cantidad importante de situaciones que limitan el uso correcto de dicho beneficio, cuando la esencia que buscan las normas sobre dicho procedimiento consisten en solucionar una situación de forma inmediata y que no derive en juicios ante los Tribunales.

En el presente trabajo nuevamente tomaremos el tema de regularización cuando derive de un acto de fiscalización por parte de la autoridad derivado del cual se han presentado 3

situaciones de forma reiterada, que inciden en que no se consiga llegar a la regularización de los bienes, aunque exista la intención del particular de acogerse a dicho beneficio, los cuales procedemos a establecer con los siguientes cuestionamientos:

1. ¿El cómputo del plazo de los 20 días que establece la regla 2.5.1 de las reglas Generales de Comercio Exterior debe ser en días hábiles o naturales?
2. ¿La autoridad debe de indicar al particular, de forma fundada y motivada las razones del porqué con la documentación que se le llegue a presentar no se acredita la legal importación, estancia o tenencia de la mercancía a efecto de que este cuente con elementos para solicitar la regularización o esperar la resolución definitiva?
3. ¿Una vez que se presenta la solicitud de regularización a que alude la regla 2.5.1 de las reglas Generales de Comercio Exterior se debe de suspender el cómputo del plazo del pro-



**POR: DR. ARMANDO
MELGOZA RIVERA**

Abogado con Maestría en Derecho Fiscal. Especialista en Derecho Aduanero, Comercio Exterior y Derecho Administrativo. Actual socio del despacho "MFB". Conferencista del Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior (CENCOMEX). Considerado como uno de los principales asesores en Comercio Exterior por Estrategia Aduanera y Autor del Libro Procedimientos Aduaneros de Editorial CENCOMEX.

cedimiento administrativo en materia aduanera?

Es importante recordar que el artículo 101 de la Ley Aduanera, establece la opción de regularizar las mercancías extranjeras que se tengan por cualquier título y que por diversas razones no se cuente con la documentación correspondiente o que no se encuentre debidamente emitida y por consecuencia se considere que se hubieran introducido al país

“EL ARTÍCULO 101 DE LA LEY ADUANERA, ESTABLECE LA OPCIÓN DE REGULARIZAR LAS MERCANCÍAS EXTRANJERAS QUE SE TENGAN POR CUALQUIER TÍTULO Y QUE POR DIVERSAS RAZONES NO SE CUENTE CON LA DOCUMENTACIÓN CORRESPONDIENTE”



sin haberse sometido a las formalidades de la ley, incluyéndose en dicho beneficio a las mercancías que hubieran excedido del plazo de retorno en el caso de importaciones temporales.

¿El computo del plazo de los 20 días que establece la regla 2.5.1 de las reglas Generales de Comercio Exterior debe ser en días hábiles o naturales?

La primera interrogante que señalamos consiste en determinar si el computo debe de realizarse en días hábiles o naturales, lo cual parte de que algunas autoridades estatales en funciones de autoridades coordinadas han determinado que los 20 días que otorga la regla 2.5.1 de las reglas Generales de Comercio Exterior debe ser en días naturales en razón de que la cita regla no señala de forma específica lo contrario.

Sin embargo, se considera que dicho criterio es erróneo por diversas razones como son el que dentro del Glosario de las Reglas Generales de Comercio Exterior en la fracción III. Definiciones, en su punto 13, se establece que se entenderá por Días. A los Días hábiles de conformidad con el artículo 12 del Código Fiscal de la Federación y la Resolución Miscelánea Fiscal, de lo cual es claro que si bien la regla específica, es decir, la 2.5.1., no indica como se computara el plazo de los 20 días, la norma General,

en este caso las Reglas Generales de Comercio Exterior si establecen que para cualquier referencia en dicha normatividad a días se entenderá como días hábiles, por lo cual la autoridad no puede limitar el plazo con que se cuenta so pena que su actuación sea contraria a derecho.



CURSO ESPECIALIZADO

REGULACIONES Y **RESTRICCIONES** NO ARANCELARIAS *aplicables a las IMMEX*

IMPARTEN:



MAYO/2021
EN LÍNEA
10 HRS DE
CAPACITACIÓN



@universidad ISIDE



www.iside.mx



/ISIDE

UNIVERSIDAD
ISIDE
www.iside.mx



COSTO PÚBLICO:
\$3,500.00 + IVA



INCLUYE:
• Constancia con valor curricular
• Material electrónico



EN LÍNEA POR:

zoom

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp  **2227.350518**
55 3333 0400 | 22 2617 5422

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx licsantander@prodigy.net.mx

¿La autoridad debe de indicar al particular, de forma fundada y motivada las razones del por-que con la documentación que se le llegue a presentar no se acredita la legal importación, estancia o tenencia de la mercancía a efecto de que este cuente con elementos para solicitar la regularización o esperar la resolución definitiva?

Como segundo tema a tratar en el presente tenemos que cuando se está en presencia de un procedimiento administrativo en materia aduanera derivado de bienes que se han embargado precautoriamente por no contar al momento de las facultades de fiscalización con la documentación que acredite su legal importación, estancia o tenencia se generan dos tipos de situaciones dependiendo de cada autoridad, partiendo de los casos en los cuales el particular si presenta documentación con la cual se considera que es suficiente para acreditar la legal importación, estancia o tenencia, aunque esto parta de una análisis poco profundo de las normas o de criterios subjetivos y mal encausados.

Entendiendo que cuando no se presentó documentación por no contar con la misma, su única salida será solicitar la regularización, sin que pase por alto que en otro trabajo ya hemos hablado de la base gravable que servirá para tal fin, por lo que no lo abordaremos en este momento.

a) En el primer supuesto tenemos que la autoridad no le indica al particular que valoración está dando a la documentación presentada para acreditar la legal importación, estancia o tenencia de la mercancía ni le informa sobre la posibilidad de llevar a cabo la regularización, por lo que este no sabe con exactitud si debe o no de proceder a solicitar tal beneficio, si es que su asesor se lo indica, en donde una mala asesoría en algunos casos y en otros una indebida valoración puede derivar en un crédito fiscal que bien pudo reducirse sustancialmente de haber accedido al multicitado procedimiento.

“LAS REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR SI ESTABLECEN QUE PARA CUALQUIER REFERENCIA EN DICHA NORMATIVIDAD A DÍAS SE ENTENDERÁ COMO DÍAS HÁBILES, POR LO CUAL LA AUTORIDAD NO PUEDE LIMITAR EL PLAZO CON QUE SE CUENTA SO PENA QUE SU ACTUACIÓN SEA CONTRARIA A DERECHO”



Sin embargo, ante la falta de comunicación al respecto, escudándose en el plazo de 4 meses con que se cuenta en términos de la Ley Aduanera para valorar y emitir resolución definitiva, no se informa al particular no solo su derecho sino la conveniencia de acogerse a tal beneficio, máxime cuando no es tan claro si la documentación presentada no acreditara la importación, estancia o tenencia, dejando de observarse en este caso lo dispuesto por los artículos 12 y 13 de la Ley Federal de Derechos del Contribuyente que establecen el derecho que tienen los contribuyentes de que las autoridades les informen sobre sus derechos para regularizarse o corregir su situación, para lo cual claramente tiene que existir una comunicación clara de que se tendrá que corregir y por qué los documentos presentados no le favorecen para acreditar su extremo, quedado a salvo el derecho del contribuyente de controvertir, en su momento, la resolución definitiva, o de proceder a la multicitada regularización.

- b) En la segunda situación encontramos los casos en los cuales las autoridades de forma verbal le indican al contribuyente que la documentación que presentó no acredita la legal importación, estancia o tenencia y que debe de regularizarla pagando determinada cantidad de contribuciones y multas tomando la base gravable que ella determina, indicando que en caso contrario el crédito será mayor y los bienes pasaran a propiedad del fisco federal, lo cual prácticamente se convierte en una extorsión, ya que no fundamentan por qué la documentación presentada no era suficiente para acreditar su extremo.

Es decir, prácticamente en estos casos la autoridad dice *“quieres pagar menos accede a mi propuesta, crees que tienes la razón pues no te regularices, pero te fincare un crédito mayor”*.

De lo antes dicho tenemos que la autoridad, en los casos en los que se le presenten documentos con los cuales se busca acreditar la legal importación, estancia o tenencia, debería de indicar si con los mismos se acredita tal extremo, fundando y motivando su resolución para que el particular sepa que acciones tomar y no se le deje en estado de indefensión, ya que de otra forma está presionando al particular a tomar una decisión económica que puede ser muy importante con la idea de que no llegue a ser mayor el problema pero sin que por ello se justifique tal proceder.

¿ Una vez que se presenta la solicitud de regularización a que alude la regla 2.5.1 de las reglas Generales de Comercio Exterior se debe de suspender el computo del plazo del procedimiento administrativo en materia aduanera?

Por último, para efectos de este trabajo, consideramos que el plazo del PAMA debe suspenderse a efecto de que no exista una antinomia entre lo que señala la regla 2.5.1 de las reglas Generales de Comercio Exterior y el artículo 153 de la Ley Aduanera, suspensión que se considera se actualiza por el propio alcance del beneficio que otorga la regla.



CURSO ESPECIALIZADO

T-MEC PARA IMMEX

IMPARTE: DR. EN DER. PEDRO TREJO VARGAS

28
y
29

MAYO/2021
EN LÍNEA
08 HRS DE
CAPACITACIÓN



UNIVERSIDAD
ISIDe
www.iside.mx



@universidad ISIDE



www.iside.mx



/ISIDE



COSTO PÚBLICO:
\$3,500.00 + IVA



INCLUYE:
• Constancia con valor curricular
• Material electrónico



EN LÍNEA POR:

zoom

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp **2227.350518**
55 3333 0400 | 22 2617 5422

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx | licsantander@prodigy.net.mx

TEMARIO

TEMA I.

APLICACIÓN CORRECTA DE LAS REGLAS DE ORIGEN

I. Introducción

1. Tratados y Acuerdos de Libre Comercio
2. Principales Disposiciones Legales

II. Reglas de Origen

1. Bienes totalmente obtenidos
2. Bienes producidos enteramente en una o más de las partes
3. Bienes producidos a partir de materiales no originarios
 - i. Cambio de clasificación arancelaria
 - ii. Valor de contenido regional (CN y VT)
 - ii. Cambio y VCR
4. Materiales no originarios clasificados que se clasifican en la misma subpartida o partida que el producto final y cumplen con el VCR
5. Otras instancias para conferir origen

III. Certificados de Origen

1. T-MEC
2. TLCUE

TEMA II.

LA CERTIFICACIÓN DE ORIGEN EN EL TMEC

1. Tipos de Certificación de Origen
2. Reglamentaciones Uniformes y Reglas en Materia Aduanera
3. Condiciones para la solicitud de Trato Arancelario Preferencial



Imparte: Dr. en Der. Pedro Trejo Vargas

Experto y Consultor en Comercio Exterior, Aduanas, Empresas IMMEX (Fiscal) y en Defensa Fiscal y Aduanera. Abogado tributario. Doctor y Maestro en Derecho, por la UNAM; Licenciado en Derecho por la UAT. Se desempeñó -entre otros cargos- como Coordinador de Asesores del Administrador General de Aduanas. Conferencista en diversos foros y congresos en el país. Autor de diversos libros.

4. Elementos Mínimos de Información ANEXO 5-A
5. Llenado Práctico de Certificación de Origen
6. Declaración por Escrito (Excepciones a la Certificación de Origen)
7. Bases para una Certificación de Origen
8. Obligaciones Referentes a las Importaciones
9. Obligaciones Referentes a las Exportaciones
10. Errores o Discrepancias
11. Declaraciones Falsas o Infundadas
12. Tránsito y Transbordo
13. Ventanilla Única y Certificación de Origen
14. Implementación del T-MEC

TEMA III.

APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 2.5 T-MEC. LA "FÓRMULA DEL MENOR DE LOS DOS"

1. Restricciones a la Devolución y Programas de Diferimiento de Aranceles
2. Casos que se sujetan al Artículo 2.5
3. Casos que no se sujetan al Artículo 2.5
4. Aplicación de la Formula "El Menor de los Dos"
5. Prueba Suficiente
6. RGCE para 2020 relacionadas
7. Transferencias Virtuales
8. Pedimento Complementario

CURSO ESPECIALIZADO

T-MEC PARA IMMEX

FORTALECE A TU EMPRESA CON **IDEAS Y FUNDAMENTOS**
QUE AYUDAN A ORGANIZAR Y RESOLVER PROBLEMAS REALES

“CONSIDERAMOS QUE EL PLAZO DEL PAMA DEBE SUSPENDERSE A EFECTO DE QUE NO EXISTA UNA ANTINOMIA ENTRE LO QUE SEÑALA LA REGLA 2.5.1 DE LAS REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR Y EL ARTÍCULO 153 DE LA LEY ADUANERA”



Se señala que puede llegar a existir una antinomia¹ al momento de que la citada regla establece que hasta antes que se dicte resolución definitiva el particular podrá solicitar la regularización de la mercancía sujeta a embargo precautorio, pero sin que de forma expresa en dicha disposición se contemple o indique que en ese caso el computo del plazo que establece el artículo 153 de la Ley Aduanera se verá interrumpido, recordando que el citado artículo señala que la autoridad tendrá un plazo de cuatro meses contados a partir de que el expediente se encuentre debidamente integrado, lo que ha generado que en la práctica las autoridades otorguen un plazo menor al de los 20 días que se cuentan para presentar el pedimento de regularización, cuando el plazo que medie entre uno y otro exceda los 4 meses, por considerar que al excederse el mismo todo lo actuado quedaría sin efecto.

Sobre el particular tenemos que uno de los criterios que pueden ser aplicables para resolver cuando exista una antinomia consiste en elegir la norma que tutele mejor los intereses protegidos, de modo que se aplicará la que maximice la tutela de los intereses en juego, lo que se hace mediante un ejercicio de ponderación, el cual implica la existencia de valores o principios en colisión, y por tanto, requiere que las normas en conflicto tutelen o favorezcan al cumplimiento de valores o principios distintos. Lo cual en la especie se traduce en la posibilidad de poder llevar a cabo la regularización de los bienes embargados, por lo que con independencia de que el plazo de 4 meses este corriendo no se puede limitar dicho beneficio.

Si bien, ni la Ley Aduanera ni las Reglas Generales de Comercio Exterior contemplan la figura de la suspensión para el caso en estudio, toda vez que el artículo 201 del reglamento de la Ley Aduanera no lo señala para este supuesto, también lo es que de otra forma

no podrían coexistir las dos disposiciones legales, generando una situación en donde si bien el Estado tendría derecho a cobrar un determinado crédito fiscal el mismo se perdería ante la posibilidad de que el particular controvierta el que no se respetó el procedimiento contemplado en la regla señalada y como consecuencia la resolución definitiva que se emita se encuentre viciada, por lo que la suspensión es una figura válida que de la propia interpretación de las normas permite su aplicación, lo cual claramente sería mejor que se establezca de forma clara en las Reglas de Comercio Exterior para evitar que las autoridades tengan que ponderar que les conviene llevar a cabo en cada caso, máxime en el caso de autoridades estatales que llegan a tener criterios muy diferentes al de las autoridades federales.

Conclusiones.

La figura de la regularización es un mecanismo que en esencia busca, corregir una situación anómala de la mejor manera posible, tanto para el contribuyente como para el Estado, sin embargo,

al no existir criterios claros en varios puntos, se termina desaprovechando la figura y generando problemas que terminaran en un juicio contencioso.

Ejemplos de lo anterior lo tenemos en el cómputo del plazo de los 20 días que señala la regla 2.5.1., en la falta de información sobre la valoración otorgada a la documentación presentada dentro del procedimiento administrativo en materia aduanera a efecto de conocer las razones del posible rechazo de la misma y en consecuencia de la viabilidad de llevar a cabo la regularización además de la posible antinomia entre la citada regla el artículo 153 de la Ley Aduanera si no existe una suspensión del plazo en el cómputo de los 4 meses si dentro del mismo se solicita la regularización.

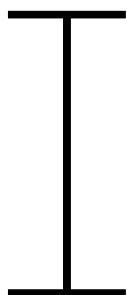
1. De la Tesis: I.4o.C.220 C publicada en el Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta Novena Época 165344 17 de 33 Tribunales Colegiados de Circuito Tomo XXXI, Febrero de 2010 Pag. 2788 Tesis Aislada (Civil) tenemos que "La antinomia es la situación en que dos normas pertenecientes a un mismo sistema jurídico, que concurren en el ámbito temporal, espacial, personal y material de validez, atribuyen consecuencias jurídicas incompatibles entre sí a cierto supuesto fáctico, y esto impide su aplicación simultánea"



Enfoques, perspectivas **Y RETÓRICA,** **EN TORNO AL T-MEC**

EN ESTE ANÁLISIS HABREMOS DE VER CUÁLES FUERON Y CÓMO SE UTILIZARON LOS CONCEPTOS BÁSICOS Y POSICIONAMIENTOS DE LA NARRATIVA POLÍTICA, ECONÓMICA Y SOCIAL UTILIZADOS EN LA RENEGOCIACIÓN DEL TLCAN, EN SU CAMINO A CONVERTIRSE EN EL T-MEC.





Introducción a la narrativa, durante la renegociación del T-MEC

Hace no mucho tiempo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte se transformó en el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. Del TLCAN al T-MEC. De NAFTA al USMCA/CUMSA. Llegar a esa necesaria actualización de tan importante tratado para la economía de nuestra región del mundo no fue fácil.

A la retórica y al teatro político, es de esperarse, hay que combatir con los datos duros y la narrativa que personaliza ganancias (y también pérdidas) entre empresas y trabajadores. A la información selectiva, utilizada para afianzar un argumento, habría que buscar complementarla o contrastarla con los datos completos, con todos los elementos de la ecuación, o simplemente, con la verdad. Lo cual no siempre sucedió.

Hoy vemos, con la ventaja de que la renegociación se encuentra ya en el pasado, cómo los ámbitos de la discusión que giraban en torno a las narrativas utilizaban solo una parte y no el total

de la información útil, disponible o relevante. En efecto, como era de esperarse, la renegociación generó ganadores y perdedores, pero al visualizar el resultado, de una manera holística, lo positivo supera con creces a lo negativo.

Este análisis no es sobre esos resultados económicos o sobre estadísticas que las sustentan o justifican. Este análisis busca solo visualizar cómo fue que múltiples perspectivas, puntos de vista, posicionamientos y narrativas dieron cauce a la miríada de artículos, comentarios, opiniones y noticias que inundaron los medios y las redes sociales durante el proceso de renegociación.

Este análisis no es sobre esos resultados económicos o sobre estadísticas que las sustentan o justifican. Este análisis busca solo visualizar cómo fue que múltiples perspectivas, puntos de vista, posicionamientos y narrativas dieron cauce a la miríada de artículos, comentarios, opiniones y noticias que inundaron los medios y las redes sociales durante el proceso de renegociación.



POR: DR. FEDERICO SCHAFFLER GONZÁLEZ

Doctor en Política Pública por el Tecnológico de Monterrey y es experto en comunicación y storytelling político y empresarial, así como en materia de relaciones binacionales.

La danza de los posicionamientos

Dada la compleja magnitud del proceso, son múltiples los actores, activos y pasivos, quienes de una manera u otra tuvieron algo que decir o una historia que contar.

Los medios masivos, así como las redes sociales, multiplicaban los argumentos de los grupos, generando discusiones con fundamento, o sin ello, para lograr así mantener la atención de las audiencias (reflejada en compra de impresos, atención a los noticieros o *clicks*).

Pensemos por ejemplo en los posicionamientos de los agricultores de los Estados Unidos contra los de los mexi-

canos o canadienses. Cada uno argumentaba a favor de su país y de su sector, magnificando ya sea lo positivo o lo negativo. O se iban a lograr mayores cosechas o ventas o se iba a desplomar el sector. O se fortalecerían las cadenas de suministro o se perderían empleos. Se ganaría un *plus* del share del mercado o se vería desvanecerse lo ganado con el tratado anterior.

Todas estas argumentaciones o narrativas, sin duda, tenían soportes basados en datos duros o en las experiencias humanas que se manifiestan en momentos de crisis. Imposible es criticar unas u otras. Cada actor tenía algo que decir y lo dijo. Las y los representantes políticos daban voz a muchas de estas inquietudes, la mayoría sin duda legítimas.

La clave para entender todo esto, es la estructura de la narrativa que tuvieron los gobiernos, los cabilderos y el sector empresarial de las tres naciones de Norteamérica. Múltiples puntos de vista y múltiples narrativas. A la vista, una sola gran historia: actualizar el TLCAN. El subtexto: ganar lo más posible.

Temas y controversias de la narrativa de la renegociación

En el uso del *storytelling* para impulsar una marca, una idea, un plan o proyecto, juega importante rol la definición de las historias a contar. Si se habla de la pérdida de empleos, no es lo mismo decir que para los Estados Unidos las consecuencias del USMCA serán 0.1% de empleos perdidos, en función al total de plazas laborales existentes en el país, a decir que serían 100 mil personas quienes quedarían desempleadas.

En México, por ejemplo, la demanda de los Estados Unidos de que se incrementaran los sueldos de quienes participan en el proceso de manufactura de un automóvil no se presentaba por igual por los representantes de los trabajadores que por los empresarios quienes ahora tendrían que

“LA RENEGOCIACIÓN GENERÓ GANADORES Y PERDEDORES, PERO AL VISUALIZAR EL RESULTADO, DE UNA MANERA HOLÍSTICA, LO POSITIVO SUPERA CON CRECES A LO NEGATIVO”.



aumentar sus nóminas. Tampoco se presentaba de la misma manera con los consumidores de autos en los EE. UU. quienes se estimaba verían un alza en el costo de los vehículos nuevos que comprarían.

CURSO ESPECIALIZADO

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE CALZADO

07

MAYO | 2021
EN LÍNEA
16:00 HRS



IMPARTE: VA Y LCNI. RUBÉN
González Contreras

DIRECTOR FUNDADOR DEL GRUPO
MEXICANO CONSULTOR EN COMERCIO Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES



 UNIVERSIDAD
ISIDE
www.iside.mx



@universidad ISIDE



www.iside.mx



/ISIDE



COSTO PÚBLICO:
\$2,500.00 + IVA
PRECIO ESPECIAL
\$1,990.00 + IVA



INCLUYE:

- Constancia con valor curricular
- Material electrónico



EN LÍNEA POR:

zoom

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp  **2227.350518**
55 3333 0400 | 22 2617 5422

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx licsantander@prodigy.net.mx

“LAS PREOCUPACIONES DE LOS CANADÁ NO ERAN LAS MISMAS QUE LAS DE MÉXICO O LAS DE LOS ESTADOS UNIDOS. CADA CUAL REQUERÍA CONSTRUIR Y COMPARTIR LAS HISTORIAS QUE MÁS ÚTILES LES FUERAN PARA SUS OBJETIVOS FINALES Y ASÍ FUE”.



Para las y los canadienses, la defensa de su liderazgo y competitividad en el sector de lácteos tenía más importancia que la proveeduría de servicios profesionales. Las preocupaciones de los Canadá no eran las mismas que las de México o las de los Estados Unidos. Cada cual requería construir y compartir las historias que más útiles les fueran para sus objetivos finales y así fue.

Para la industria de exportación de México las narrativas norteamericanas, por ejemplo, eran

especialmente preocupantes en los sectores de las agroindustrias y de las maquiladoras. Los posibles impactos negativos de algunas de las demandas iniciales, como eran las tarifas adicionales contra el acero y la limitación de la venta de productos agrícolas mexicanos durante las temporadas de cosechas de sus contrapartes norteamericanos, generaban por igual incertidumbre que temor, así como la necesidad de construir y compartir narrativas mexicanas que las contrarrestaran.

Todo está en función del cristal a través de lo cual se mira

Entender el impacto de la narrativa del T-MEC está en función también de otros factores, como son la ideología política, los intereses nacionales, la fortaleza del sector productivo en cuestión, las sinergias existentes en producción, el intercambio comercial y el consumo. Es entender las cadenas de producción y suministro entre estados y regiones. Está en ponerse en los



zapatos de productores o consumidores. Está en entender la situación interna en cada país, contra lo que se percibe desde el exterior.

Es enfocar la atención ya sea en los trabajos manuales o en los intelectuales (producción vs servicios). Es pensar en rescatar la economía o fortalecerla; elevar o reducir salarios, contrastar los derechos de los trabajadores contra el impulso de la facilitación comercial; es procurar minimizar los impactos ambientales o evaluar contra consecuencias económicas; es impulsar el crecimiento y la prosperidad o luchar contra el retroceso y la pobreza (que, si lo analizamos bien, vienen a ser

dos caras de la misma moneda). Es defender la soberanía en función a la integración comercial, competitividad nacional o mundial. Es entender, y explicar, los movimientos y el impacto en precios, productos, servicios o proveeduría.

Cuando se desarrollan narrativas para impulsar o combatir algo determinado, hay que analizar tanto quienes habrán de emitir los mensajes como la audiencia a la que están destinados. Hay que conocer las características del medio a través del cual se transmitan, ya sea presencialmente, medios masivos, redes sociales, teléfono o por otros medios digitales.

Cada historia es distinta, pero todas forman parte de una urdimbre de narraciones en torno a un asunto tan complejo como buscar alinear y balancear los intereses de tres naciones y de millones de empresas.

“CADA HISTORIA ES DISTINTA, PERO TODAS FORMAN PARTE DE UNA URDIMBRE DE NARRACIONES EN TORNO A UN ASUNTO TAN COMPLEJO COMO BUSCAR ALINEAR Y BALANCEAR LOS INTERESES DE TRES NACIONES Y DE MILLONES DE EMPRESAS.



Los negociadores, sus instrucciones y los mensajes que recibían

Un rol sumamente difícil fue el de quienes participaron en las renegociaciones. Por un lado, estaban las instrucciones directas de sus jefes inmediatos; por otro las sugerencias o recomendaciones de los sectores productivos (directamente o a través de sus cabilderos); por otro estaban los posicionamientos públicos de sus líderes nacionales, de las cámaras de diputados, representantes, parlamentarios o senadores y, finalmente, lo que recibían como bombardeo constante de las redes sociales y los medios masivos.

Para quienes tuvieron que sentarse a “*arrastrar el lápiz*” hasta llegar al acuerdo que fue firmado, no fue sencillo ser receptores de los mensajes y las historias que buscaban encauzar su opinión o revertirla. A su vez, ellas y ellos también tenían sus propias historias que contar, ya fuera para sostener algún posiciona-

miento o para moderar o eliminar alguno de los que presentaban sus contrapartes.

Como en todo juego de estrategias, los movimientos están calculados. Hay fintas, evasiones y contra fintas. En la política norteamericana se habla de “*spin*” cuando haces girar la verdad de una noticia hacia un ángulo que es propicio o menos dañino. Este “*spin*”, en el caso de la renegociación del T-MEC, servía lo mismo para justificar acciones y acuerdos, que para magnificar o minimizar la importancia de algunas victorias o concesiones. Historias para justificar lo hecho o lo no hecho.

Storytelling puro, al fin.

Conclusiones y enseñanzas

Sin duda que el proceso de renegociación del Tratado de Libre Comercio permitió ver y aprender de esas estrategias de comunicación que por un lado podían buscar puntos de confluencia mientras que del otro lo que se buscaba era magnificar las diferencias o las amenazas, reales o percibidas.

En el *storytelling* empresarial, al igual que en el político, es tan importante lo que incluyes en tu narración como lo que dejas afuera. Hay que

saber qué es lo que escoges para magnificar y qué es lo que omites, minimizas o deconstruyes para sustentar mejor tus argumentos.

Debes tener claro cuál es tu objetivo final: posicionar tu marca o propósito, desacreditar o minar el de tus competidores, apoyar o combatir una idea, proyecto o propuesta. En cada uno de estos casos, las estrategias son diferentes. En cada acción de storytelling, como a las que tuvimos exposición durante el proceso de renegociación, hay que analizarla en el contexto de quien emite el mensaje (o donde se origina), así como del destinatario u objetivo final. Como en cualquier otro combate, hay que buscar siempre quien gana y hay que ver con claridad quién es quien pierde.

Una enseñanza adicional de la renegociación del T-MEC es que hoy hay en juego múltiples herramientas para impulsar una idea o un posicionamiento. Cuando antes era solo cuestión de contrastar cifras, estadísticas y políticas ideológicas o comerciales, hoy entra en juego también la opinión pública, la cual es tan volátil como una historia sin fundamento o tan sólida como un argumento irrefutable.



CURSO ESPECIALIZADO

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE **MAQUINARIA Y** APARATOS ELÉCTRICOS

21

MAYO 2021
EN LÍNEA
16:00 HRS



IMPARTE: VA Y LCNI. RUBÉN
González Contreras

DIRECTOR FUNDADOR DEL GRUPO
MEXICANO CONSULTOR EN COMERCIO Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES



UNIVERSIDAD
ISIDE
www.iside.mx



@universidad ISIDE



www.iside.mx



/ISIDE



COSTO PÚBLICO:
~~\$2,500.00 + IVA~~
PRECIO ESPECIAL
\$1,990.00 + IVA



INCLUYE:
• Constancia con valor curricular
• Material electrónico



EN LÍNEA POR:

zoom

INSCRÍBETE HOY

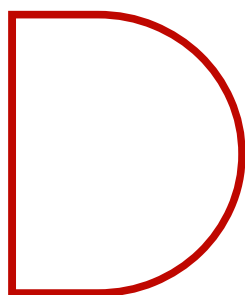
Por WhatsApp **2227.350518**
55 3333 0400 | 22 2617 5422

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx licsantander@prodigy.net.mx

Lucha **POR EL LIDERAZGO TECNOLÓGICO MUNDIAL**

ESTADOS UNIDOS HA VISTO DESDE, AL MENOS LA ÚLTIMA DÉCADA EL AVANCE TECNOLÓGICO QUE ESTÁ TENIENDO CHINA, EN 2011 EL ENTONCES PRESIDENTE BARACK OBAMA HIZO UN LLAMADO, QUE HOY PODRÍA CALIFICARSE DE ALERTA, DE QUE ESA NACIÓN NECESITABA RECUPERAR SU COMPETITIVIDAD EN EL ÁMBITO TECNOLÓGICO ¹.





Desde entonces hoy más que nunca parece que el avance en esta asignatura de China va a desplazar, tal vez para siempre, a la que tiene el país norteamericano. Ante esta situación Estados Unidos ha estado analizando el problema y ha detectado que, si bien el país asiático tiene demasiados recursos económicos para invertir en ciencia y tecnología, no son equivalentes a los que invierte Estados Unidos y sus aliados de Occidente, además de países como Japón o Corea del Sur, que también trabajan de la mano de este país. De ahí que se ha expuesto la necesidad de crear una alianza, principalmente con la Unión Europea (UE) para contrarrestar el avance de China². Sobre este asunto o problema se trabaja en el presente documento.

Se recuerda que, en ese año 2011 el saber que Estados Unidos tenía la posibilidad de perder su liderazgo tecnológico fue algo sorpresivo.³ Hoy ya no lo es. De ahí la necesidad de buscar algún método o alternativa para evitar que China se vuelva líder mun-

dial ciencia y tecnología. En ese año 2011 el *Georgia Institute of Technology* señaló que China estaba a poco de superar a Estados Unidos en el desarrollo tecnológico para la transformación de productos y servicios disponibles en el mercado.⁴

Se entiende que, si uno de los mayores recursos de los Estados Unidos es su producción apoyado en la ciencia que han desarrollado y que ha venido produciendo miles o millones de productos utilizando regularmente las cadenas de suministro, los procesos industriales de armado y montaje, el desarrollo de mercadotecnia, de logística y distribución, de los que el propio Estados Unidos ha venido sacando ventaja en todo el mundo, hoy China parece que está desarrollando una ciencia y tecnología que le permite transformar de forma más eficiente sus propios procesos de desarrollo de mercancías o bienes. Si esto es así, sus demás procesos, de venta, publicidad, distribución, entrega en todo el mundo podrían ser más eficientes a los que existen en la nación americana, implicando, a la postre, en mayor flujo de recursos económicos que irían disminuyendo el dominio de los mercados por parte de Estados Unidos. Ése es el mayor peligro para la nación norteamericana.



POR: MTRO. CARLOS ALFARO MIRANDA

Líder en Comercio Exterior y Aduanas en Almanza Villarreal Grupo de Logística Internacional. Maestro en Derecho Aduanero y Derecho del Comercio Exterior, con más de 20 años de experiencia. Además, es Coach, Orador y Capacitador certificado de John Maxwell Team.

Actualmente se encuentra preparando su Tesis para recibir el grado de Doctor en Derecho Aduanero y Derecho del Comercio.

Si lo anterior parece una opinión descontextualizada, se anexan los siguientes datos para darle sustento: Se sabe que la ingeniería es esa capacidad del ser humano que le lleva a crear nuevos insumos, productos, procesos, maquinaria, etc. que puede mejorar cuantitativa y cualitativamente productos y servicios que son necesarios para la humanidad, al ser esto así, y saber que China, al 2005 ya había graduado a 600 mil ingenieros y Estados Unidos había graduado a 70 mil en el mismo tiempo, implica *“que por cada ingeniero calificado que se encontrase en Estados Unidos, China podía exhibir a once”*.⁵ Este dato indica que Estados Unidos ya está muy relegado en cuanto a la creación de ingenieros, tan necesarios para la búsqueda de nuevos productos, procesos, tecnologías, ideas, etc.

Sobre este mismo tema se estima que el número de ingenieros graduados entre 25 y 30 años en China será del 300% superior al que se tuvieron al 2016, en comparación con sólo el 30% de incremento que se espera, tendrán en conjunto, naciones como Estados Unidos y las que representan a Europa⁶. Con datos de Forbes Statista se tiene la gráfica que se presenta en la **Figura 1**. De acuerdo a esta figura, se tendrán, al 2030 más de 4.7 millones de ingenieros de origen chino por unos 560 mil que Estados Unidos tendrá en total, en ese año.

Y no sólo es de hablar de cantidades cuantitativas de personas con ingeniería y un título, también es necesario hablar de sus logros en ciencia e innovación: al año 2010 China echó a andar la computadora más veloz del planeta, que tenía en ese momento la capacidad de procesamiento de más de 2.5 millones de millones de cálculos por segundo; en el mismo 2010 ese país logró terminar el tren más rápido del

“AL AÑO 2010 CHINA ECHÓ A ANDAR LA COMPUTADORA MÁS VELOZ DEL PLANETA, QUE TENÍA EN ESE MOMENTO LA CAPACIDAD DE PROCESAMIENTO DE MÁS DE 2.5 MILLONES DE MILLONES DE CÁLCULOS POR SEGUNDO”



mundo, cuya velocidad osciló en los 350 kilómetros por hora, a esa velocidad se le podría dar la vuelta al mundo en 4.75 días aproximadamente; además de que China es líder mundial de patentes tecnológicas y; se esperaba que, para el 2011 China se convertiría en la mayor fuente de artículos científicos arbitrados.⁷

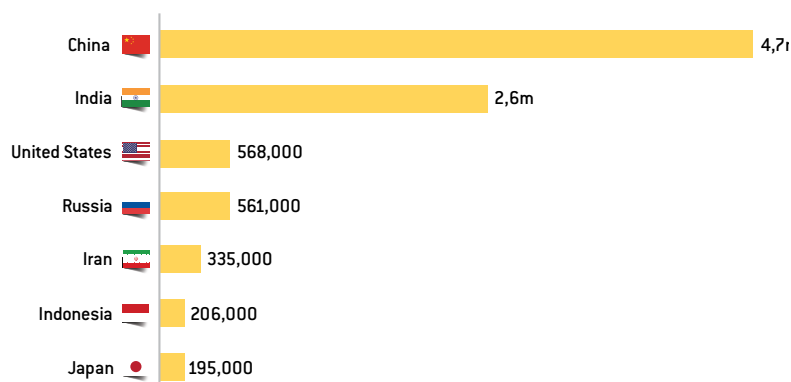


Figura 1. Los países con más ingenieros graduados al 2017⁸

Al ritmo que va el país asiático, *“China se encamina a convertirse en una potencia tecnológica a mediados del siglo XXI”*.⁹ Esto se ve inminente y es la razón por la que Estados Unidos se encuentra preocupado. Y es que el proceso de avance de China tiene cuatro pilares que le han permitido mantener su ritmo de desarrollo, entre ellos está su sostenido incremento al presupuesto a ciencia y tecnología; a estrategias de innovación para aumentar la productividad y sostener la competitividad en el comercio exterior, sobre todo en la actividad exportadora; ha creado e internacionalizado

China”, el último indica un avance científico y tecnológico que ha venido posicionando cada día, de mejor forma a la producción de bienes y servicios de ese país para todo el mundo y, los consumidores, han pasado de ver la producción de marcas, la mayoría de países de occidente a productos con marcas chinas, que van introduciendo, en la mayoría de casos, con éxito en todas las naciones, sobre todo en aquellas más consumistas como Estados Unidos, los de América Latina o de la propia UE.

Por todo lo anterior y más elementos que suman a la preocupación de Estados Unidos es que Joe Biden ha empezado a dar pasos estratégicos para contrarrestar el avance científico, tecnológico, de producción, distribución y mercadotecnia de China y, dado el contexto explicado, consideró importante apoyarse de sus aliados estratégicos de occidente para evitar el avance del país asiático, creando así una idea de lucha entre lo que él define como techno democracias que lucharán contra la techno autocracia que representa el gobierno chino.

“CHINA SE ENCONTRÓ CON UN CAMBIO CUALITATIVO QUE PASÓ DESDE EL “HECHO EN CHINA” AL “DISEÑADO EN CHINA”, EL ÚLTIMO INDICA UN AVANCE CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO QUE HA VENIDO POSICIONANDO CADA DÍA, DE MEJOR FORMA A LA PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS DE ESE PAÍS PARA TODO EL MUNDO”



sus firmas tecnológicas (patentes) y; tiene expectativas gubernamentales para cerrar las brechas de conocimiento que aún tiene la nación, respecto a sus competidores en Asia y en occidente.¹⁰

China se encontró con un cambio cualitativo que pasó desde el *“Hecho en China”* al *“Diseñado en*



Es de hacer saber que Biden y el Gobierno de Estados Unidos saben que la situación es crítica para ellos, los que, por décadas se detentaron como los líderes en todo el mundo de avances científicos y tecnológicos, mismos sobre los que apoyaron su economía durante todo ese tiempo. Por ello, la nación estadounidense, en este momento ha decidido apoyarse en una necesidad tecnológica que actualmente escasea en todo el mundo: los microchips, insumos que se usan para prácticamente todo insumo tecnológico. Sobre este tema, Estados Unidos busca establecer una alianza entre las naciones por la ventaja tecnológica en la producción de semiconductores y también sobre la computación cuántica, para, con dicha alianza, se posicione sólidamente en la producción de tecnologías necesarias para los consumidores que requieren adquirir para su día a día.¹¹

El gobierno de Estados Unidos considera así, que los semiconductores son elementos vitales para mantener el avance tecnológico en el mundo, ya que son elementos básicos para el funcionamiento de todo tipo de aparatos y herramientas tecnológicas tan usadas en la actualidad, esa es, a palabras de Lindsay Gorman, quien es miembro



de las Tecnologías Emergentes German Marshall Fund, la ventaja comparativa de Estados Unidos y sus socios en occidente.¹²

Es bueno que Estados Unidos genere una alianza tecnológica para mantener su avance en productos que usan este tipo de microchips, ello le representará ingresos millonarios y le permitirá mantener presión sobre el avance chino, evitando que muchos de esos recursos económicos se orienten a China.

“ES BUENO QUE ESTADOS UNIDOS GENERE UNA ALIANZA TECNOLÓGICA PARA MANTENER SU AVANCE EN PRODUCTOS QUE USAN ESTE TIPO DE MICROCHIPS, ELLO LE REPRESENTARÁ INGRESOS MILLONARIOS Y LE PERMITIRÁ MANTENER PRESIÓN SOBRE EL AVANCE CHINO



Aunque el problema de fondo se sigue manteniendo: China sigue produciendo recursos humanos inteligentes y capaces para seguir produciendo ciencia y tecnología que derive en productos atractivos para los consumidores en todo el mundo; China sigue produciendo patentes de sus avances tecnológicos que implican, a la postre, compromisos de parte de las naciones del mundo si llegan a requerir de dichos avances para apoyar a su propia ciencia y tecnología; el país asiático tiene los suficientes recursos naturales para acceder a la producción de bienes sin requerir demasiados recursos extranjeros, como los propios microchips, de forma tal que si ve bloqueado el acceso a dichos insumos, es posible que no le sea complicado acceder a tecnologías propias para solventar el problema.

Así, el avance de China en capacidad de desarrollo científico, tecnológico, de recursos humanos calificados, como son los ingenieros, de sus propios recursos naturales, de sus patentes y, en general, de sus capacidades de desarrollo tecnológico, le redituarán hasta el grado que, ni la suma de países en su contra (en desarrollo e innovación) se compararán a mediano y largo plazo. Por lo tanto, si bien Estados Unidos está retrasando un

poco el avance chino, no lo contendrá si no se generan más avances en ciencia, tecnología y recursos humanos especializados, a la postre, a ese ritmo que lleva China, las demás naciones tendrán que adquirir su ciencia y tecnología para el desarrollo de la producción para lo que deseen los consumidores en el mundo. Es posible que sea necesario analizar más el avance del país asiático para tomar ventaja competitiva, para el caso de las naciones en vías de desarrollo como México.

1. Toro Hardy, Alfredo. China VS Estados Unidos: la lucha por el liderazgo tecnológico mundial. Observatorio de la Política China del 08/03/2011. <https://politica-china.org/areas/sistema-politico/china-vs-estados-unidos-la-lucha-por-el-liderazgo-tecnologico-mundial>
2. Rodríguez, Pablo. Todos contra China en inteligencia artificial: La Comisión de Seguridad Nacional de EEUU pide una alianza con la UE para hacerles frente. Xataka Pro del 04/03/2021. <https://www.xataka.com/pro/todos-china-inteligencia-artificial-comision-seguridad-nacional-eeuu-pide-alianza-ue-para-hacerles-frente>
3. Toro, 2011. Op Cit.
4. Toro, 2011. Ibid.
5. Toro, 2011. Ibid., pp. 1-2.
6. McCarthy, Niall. The countries with the most STEM Graduates [Infographic]. Forbes del 02/04/2017. <https://www.forbes.com/sites/niallmccarthy/2017/02/02/the-countries-with-the-most-stem-graduates-infographic/?sh=166b9a0268ae>
7. Toro, 2011. Op Cit.
8. McCarthy, 2017. Ibid.
9. Cesarin, Sergio y Balbo, Gabriel. China y el arte de la guerra (tecnológica). Revista de Relaciones Internacionales. 29(59) año 2020, pp. 205-223, p. 205. <https://revistas.unlp.edu.ar/RRII-IRI/article/download/10617/10017>
10. Cesarin y Balbo, 2020. Ibid.
11. Wadhams, Nick. Biden Putting Tech, not troops, at core of U.S.-China Policy. Bloomberg del 20/02/2021. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-03-01/biden-putting-tech-not-troops-at-center-of-u-s-china-strategy>
12. Wadhams, 2021. Ibid.



CURSO ESPECIALIZADO

T.I. PARA EL COMERCIO EXTERIOR

IMPARTE: DR. HÉCTOR HUGO JUÁREZ ALLENDE



IMPARTE: DR. HÉCTOR HUGO
Juárez Allende

JUEZ DEL TRIBUNAL FISCAL DE
LA NACIÓN ARGENTINA

28
y
29

MAYO/2021
EN LÍNEA
10 HRS DE
CAPACITACIÓN

@universidad ISIDE

www.iside.mx

/ISIDE



www.iside.mx



COSTO PÚBLICO:
\$3,500.00 + IVA



INCLUYE:
• Constancia con valor curricular
• Material electrónico



EN LÍNEA POR:

zoom

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp **2227.350518**
55 3333 0400 | 22 2617 5422

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx licsantander@prodigy.net.mx

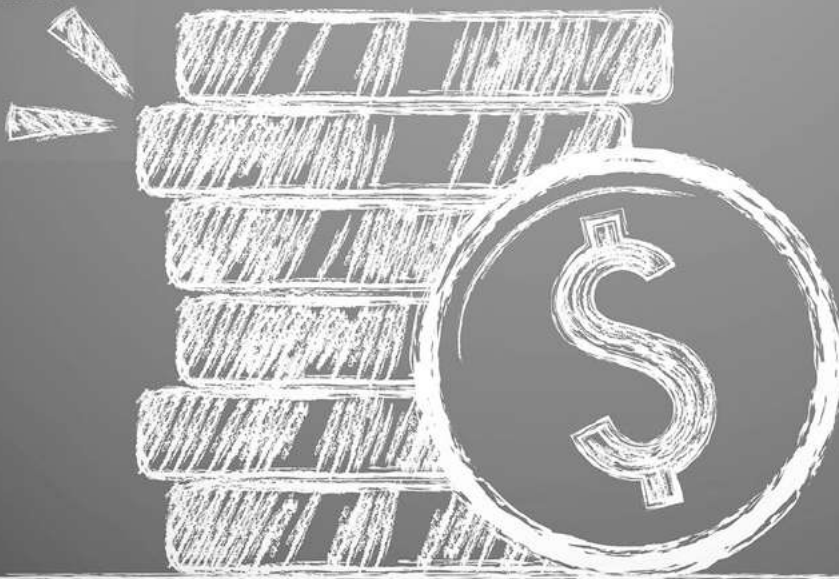
CURSO ESPECIALIZADO

TRATAMIENTO FISCAL DE *de las IMMEX*

07
y
08

MAYO/2021
EN LÍNEA
10 HRS DE
CAPACITACIÓN

IMPARTE: MTRA. SANDRA V.
JIMÉNEZ MEDINA



EN LÍNEA POR:
 zoom

UNIVERSIDAD
ISIDE
www.iside.mx



@universidad ISIDE



www.iside.mx



/ISIDE



COSTO PÚBLICO:
\$3,500.00 + IVA



INCLUYE:
• Constancia con valor curricular
• Material electrónico

HORARIO:
Viernes 4:00 pm a 9:00pm
Sábado 9:00am a 2:00pm

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp **2227.350518**
55 3333 0400 | 22 29309394

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

licsantander@prodigy.net.mx

TEMARIO

1. BREVE HISTORIA DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO

2. NUEVO DECRETO IMMEX PUBLICADO EL 1RO DE NOVIEMBRE DE 2006, VIGENTE A PARTIR DEL 13 DE NOVIEMBRE DE 2006,

- 2.1 Beneficios del programa
- 2.2 De la obtención del programa
- 2.3 De la operación del programa
- 2.4 Del uso de medios electrónicos
- 2.5 De la submanufactura
- 2.6 De la terciarización
- 2.7 De las obligaciones de las empresas con programa
- 2.8 De la cancelación, suspensión y nulidad del programa
- 2.9 Disposiciones finales
- 2.10 Transitorios

3. MODIFICACIONES AL DECRETO IMMEX

- 3.1 Reformas del 16 de mayo de 2008
- 3.2 Reformas del 24 de diciembre de 2010
- 3.3 Reformas del 6 de enero de 2016
- 3.4 Reformas del 28 de julio de 2016
- 3.5 Reformas del 5 de octubre de 2017
- 3.6 Reformas del 20 de diciembre de 2019

4 CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN

- 4.1 Disposiciones generales
- 4.2 De los medios electrónicos
- 4.3 De los derechos y obligaciones de los contribuyentes
- 4.4 De las infracciones y delitos fiscales
- 4.5 De los procedimientos administrativos
- 4.6 De la revelación de esquemas reportables

5 LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

- 5.1 Disposiciones generales
- 5.2 De las personas morales disposiciones generales
- 5.3 De los ingresos
- 5.4 De las deducciones
- 5.5 Del ajuste por inflación
- 5.6 De las pérdidas
- 5.7 De las obligaciones de las personas morales
- 5.8 De los residentes en el extranjero con ingresos provenientes de fuente de riqueza ubicada en territorio nacional
- 5.9 De los patrones que contraten a personas que padezcan discapacidad y adultos mayores
- 5.10 De las empresas multinacionales
- 5.11 Disposiciones transitorias de la Ley del Impuesto sobre la Renta

6 LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

- 6.1 Disposiciones generales
- 6.2 De la enajenación
- 6.3 De la prestación de servicios
- 6.4 Del uso o goce temporal de bienes
- 6.5 De la importación de bienes y servicios
- 6.6 De la exportación de bienes o servicios
- 6.7 De las obligaciones de los contribuyentes
- 6.8 Enajenación de inmuebles

7 REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR

- 7.1 Impuesto al valor agregado
- 7.2 Impuesto sobre la renta

8 CONCLUSIONES GENERALES



MTRA. SANDRA VALERIA JIMÉNEZ MEDINA

Licenciada en Derecho, Máster en Derecho Comercial Internacional. Más de 15 años de experiencia en las áreas de asesoría y auditoría interna en el ámbito de Comercio Exterior y Derecho Aduanero. Ha participado en proyectos de empresas del sector privado, tanto nacionales como de capital extranjero. Socia integrante del Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior (CENCOMEX).

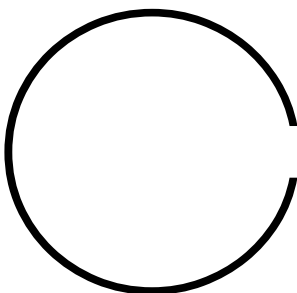
CURSO ESPECIALIZADO

**TRATAMIENTO
FISCAL DE**
de las IMMEX

Importancia de la **COMPROBACIÓN DE ORIGEN EN EL T-MEC**

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO BUSCAN PROMOVER LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LOS PAÍSES QUE FORMAN PARTE DE ESTOS. EN ESTE SENTIDO, UNO DE LOS INSTRUMENTOS MÁS IMPORTANTES PARA FOMENTAR EL CRECIMIENTO DE LAS REDES COMERCIALES EN LA REGIÓN COMERCIAL DEL TRATADO, RADICA EN LA APLICACIÓN DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS CUANDO LAS MERCANCÍAS SEAN ORIGINARIAS DE ALGÚN PAÍS PARTE DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SE CUENTE CON LA PRUEBA DE ORIGEN VÁLIDA Y VIGENTE DE ACUERDO CON LAS DISPOSICIONES PARTICULARES ESTABLECIDAS EN DICHOS TRATADOS.





Cuando los exportadores mexicanos emiten una prueba de origen por mercancías que comercializan con destino a Estados Unidos o Canadá al amparo del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC), o USMCA por sus siglas en inglés, dichos exportadores mexicanos obtienen una *posición de competitividad sumamente importante* que permitirá a sus clientes aplicar beneficios arancelarios al importar. Ahora bien, si adicional a la acreditación del origen de las mercancías, existen condiciones de precios competitivos, calidad y valor agregado en los productos que se exporten, provoca un aumento considerable de contar con acceso y posibilidades de hacer negocios con dos economías y mercados considerados de los más importantes a nivel global.

No obstante, para gozar de los beneficios señalados en párrafo anterior, las mercancías deben calificar como *originarias bajo alguno de los criterios de origen* que el tratado establece en su

artículo 4.2 (anteriormente artículo 401 del TLCAN) pudiendo ser productos:

- Bienes *totalmente obtenidos* o producidos en País parte del tratado.
- Bienes que acreditan el cumplimiento de una *regla de origen*.
- Bienes *producidos con materiales originarios* de la región comercial.
- Bienes *producidos enteramente* en el territorio de una o más de las Partes cumpliendo con lo establecido en el artículo 4.2 inciso d) en el T-MEC.

Cumpliendo con alguno de los criterios previamente señalados, resulta necesario que el productor o exportador mexicano emita una *certificación de origen* con la finalidad de que el importador en Estados Unidos o Canadá pueda aplicar la preferencia arancelaria correspondiente. La certificación de origen debe acreditar los requisitos establecidos en el anexo 5-A del tratado de libre comercio en comento.

Resulta muy importante conocer que los tratados de



POR: LIC. PEDRO A. RAMÍREZ BARROSO

Coordinador de área de consultoría en la firma ICLAWYERS. Cuenta con maestría en Derecho Aduanero, Licenciatura en Negocios Internacionales por la Universidad de La Salle Bajío en León Guanajuato. Imparte cátedra en la Facultad de Negocios en la misma Universidad. Brinda asesoría especializada a empresas de diversos sectores en materia de comercio exterior y Aduanas.

libre comercio contemplan la posibilidad de que, una vez aplicada la preferencia arancelaria, las *autoridades aduaneras* de los países que forman parte de la región comercial del tratado, pueden llevar a cabo *revisiones para confirmar que las mercancías* importadas con las preferencias otorgadas por la certificación de origen *son originarias* en términos de lo establecido en el acuerdo comercial.

En el tema que nos concierne, el T-MEC, establece la posibilidad de realizar verificaciones de origen por conducto de su administración aduanera, en su artículo 5.9 (anteriormente artículo 506 del TLCAN), a través de los siguientes medios:

- Una *solicitud por escrito o un cuestionario solicitando información*.
- Una *visita de verificación* a las instalaciones del exportador o productor de la mercancía.
- Para una *mercancía textil o prenda de vestir*, los procedimientos establecidos en el *Artículo 6.6 del tratado*.
- *Cualquier otro procedimiento* que podrá ser decidido por los Países parte del tratado.

Ahora bien, la U.S. *Customs and Border Protection* (CBP) y *Canada Border Service Agency* son las autoridades en Estados Unidos y Canadá respectivamente que se encuentran facultadas para realizar este tipo de *verificaciones de origen*, requiriendo información y documentación a exportadores mexicanos que emitieron una certificación de origen.

Es importante considerar que los tratados internacionales (incluidos los de libre comercio) suscritos por México, superan jerárquicamente las disposiciones legales de carácter local (artículo 133 de la Constitución). Por lo que, los exportadores mexicanos sujetos a este tipo de procedimientos deben *atender y solventar lo requerido por las autoridades* correspondientes acatando el procedimiento puntualmente establecido en las disposiciones aplicables, en este caso el tratado de libre comercio y sus Reglas de Carácter General relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá, así como sus anexos.

Cabe recalcar que, el envío de la notificación de cualquier documento emitido por la autoridad aduanera puede ser enviado:

“RESULTA NECESARIO QUE EL PRODUCTOR O EXPORTADOR MEXICANO EMITA UNA CERTIFICACIÓN DE ORIGEN CON LA FINALIDAD DE QUE EL IMPORTADOR EN ESTADOS UNIDOS O CANADÁ PUEDA APLICAR LA PREFERENCIA ARANCELARIA CORRESPONDIENTE”



- A través de correo electrónico.
- Por medio de servicio de mensajería internacional.
- Utilizando servicio de correo certificado.
- O bien, por cualquier otro medio que acuerden los Países parte del tratado.

El procedimiento general del multicitado requerimiento se establece en el artículo 5.9 del T-MEC y, entre otras cosas, existe la posibilidad de; posponer visitas, designar 2 observadores y obtener resolución en un plazo de 120 días, mismo que podrá extenderse hasta por 90 días posteriores en casos excepcionales.

CURSO ESPECIALIZADO

LOGISTICA INTERNACIONAL



IMPARTE: MTRO. ÓSCAR

Bazán Velasco

JEFE DE RELACIÓN GUBERNAMENTAL
Y COMUNICACIÓN DE CHINA
HARBOUR ENGINEERING COMPANY

21
y
22
MAYO/2021
EN LÍNEA
10 HRS DE
CAPACITACIÓN



@universidad ISIDE



www.iside.mx



/ISIDE



UNIVERSIDAD
ISIDE

www.iside.mx



COSTO PÚBLICO:
\$3,500.00 + IVA



INCLUYE:
• Constancia con valor curricular
• Material electrónico



EN LÍNEA POR:

zoom

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp **2227.350518**
55 3333 0400 | 22 2617 5422

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx licsantander@prodigy.net.mx

“ES IMPORTANTE CONSIDERAR QUE LOS TRATADOS INTERNACIONALES (INCLUIDOS LOS DE LIBRE COMERCIO) SUSCRITOS POR MÉXICO, SUPERAN JERÁRQUICAMENTE LAS DISPOSICIONES LEGALES DE CARÁCTER LOCAL”



Ahora bien, en caso de en la resolución se determine que la *mercancía no califica como originaria*, debido a que; no se atiende la solicitud, o no se acepte visita de verificación; o bien que no se conservan los registros correspondientes, *la autoridad podrá negar el trato arancelario preferencial* de acuerdo con lo establecido en el artículo 5.10 del acuerdo comercial.

De igual manera, la regla 6.3.1 de las Reglas Generales de Comercio Exterior del SAT establece que, cuando las *autoridades aduaneras mexicanas*

realicen este mismo procedimiento para los productores y/o exportadores en el extranjero, notificarán a los importadores mexicanos que aplicaron preferencias arancelarias, del procedimiento que se lleva a cabo, lo anterior para su conocimiento.

A la postre, es de suma importancia considerar una adecuada integración de los expedientes de comercio exterior que deberán anexarse a las certificaciones de origen emitidas por los exportadores mexicanos, para lo cual se debe considerar el criterio de origen utilizado y en su caso, regla de origen que hubieran acreditado para la emisión de dicha certificación de origen. Algunos de los documentos que deben integrarse al expediente son:

- Listado de proveedores nacionales y extranjeros relacionados con el material proporcionado.
- Información y documentación de cada proveedor: razón social, denominación social, RFC, Tax id, actas constitutivas, poderes, opinión positiva, entre otros.
- Documentos de cada proveedor:
 - ▶ Cartas de origen proporcionadas por los proveedores nacionales.

- ▶ Certificados de origen válidos de proveedores extranjeros.
 - ▶ Cartas firmadas bajo protesta de decir verdad sobre contenido del certificado de origen o cláusulas al respecto en los contratos comerciales.
- Listado de materiales utilizados indicando el origen (originario, no originario o desconocido)
 - Descripción completa de cada material originario y la justificación de su origen
 - Descripción completa de cada material no originario o desconocido y la fracción arancelaria
 - Descripción detallada de procesos, secuencia y lugar donde se llevan a cabo
 - Información para calcular el valor de transacción en relación al precio
 - Información y documentos que comprueben el valor de los insumos no originarios u origen desconocido
 - Descripción completa de insumos originarios
 - Lista de costos del producto, costos del periodo y otros costos que permitan determinar el costo total
 - Lista de costos excluidos
 - Información y documentos que comprueben el

valor de los insumos no originarios u origen desconocido

- La base de asignación de costos
- Periodo de cálculo

Es importante mencionar que cada caso es muy particular y se recomienda contar con la mayor cantidad de pruebas que acrediten el cumplimiento.

Derivado de lo anterior, resulta fundamental que los exportadores mexicanos conserven los expedientes y archivos relacionados con el origen de las mercancías exportadas por un plazo mínimo de 5 años, evitando así posibles infracciones, sanciones o controversias comerciales con su contraparte y desconfianza de sus clientes, derivado de que la autoridad pueda desconocer el origen de dichas mercancías como lo comentamos en párrafos anteriores.

Recomiendo realizar auditorías de sus expedientes y archivos una vez confirmado que la regla de origen y el criterio utilizado son correctos, ya que estos últimos pueden ocasionar una negación del trato preferencial si no son utilizados correctamente.



CURSO ESPECIALIZADO

TRATADOS Internacionales



IMPARTE: MTR. GUSTAVO A.
Uruchurtu Chavarín

VICEPRESIDENTE DE CENCOMEX Y
SOCIO FUNDADOR DE URUCHURTU &
ABOGADOS CONSULTORES S.C.



MAYO/2021

EN LÍNEA

10 HRS DE
CAPACITACIÓN



www.iside.mx



@universidad ISIDE



www.iside.mx



/ISIDE



COSTO PÚBLICO:

\$3,500.00 + IVA



INCLUYE:

- Constancia con valor curricular
- Material electrónico



EN LÍNEA POR:

zoom

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp 2227.350518

55 3333 0400 | 22 2617 5422

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx | licsantander@prodigy.net.mx

Temario

I. TEORÍAS ECONÓMICAS

- a. Ventaja Absoluta
- b. Ventaja Comparativa
- c. Teoría de la proporción de los factores

II. TIPO DE INTEGRACIÓN

- a. Cooperación
- b. Coordinación
- c. Integración Plena

III. FORMAS DE INTEGRACIÓN

- a. Sistema General de Preferencias
- b. Zonas de Comercio Transfronterizo
- c. Zonas de Libre Comercio
- d. Unión Aduanera
- e. Mercado Común
- f. Unión Económica

IV. CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE EL DERECHO DE LOS TRATADOS

- a. ¿Qué es la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados?
- b. Definición de Tratado
- c. Tipo de Tratados
- d. Proceso de negociación de un tratado
- e. Estructura de los tratados
- f. Maneras de Expresión de la voluntad de los Tratados
- g. Aplicación e Interpretación de los

V. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

- a. Objetivos
- b. Antecedentes
- c. ¿Qué es la OMC y el GATT?
- d. Principios fundamentales del régimen multilateral.
- e. Adhesión
- f. Organización
- g. Estructura
- h. La OMC, el GATT y los Tratados Comerciales

VI. T-MEC

- a. Antecedentes
- b. Estructura
- c. Facilitación Aduanera
- d. La Regla de Origen Automotriz
- e. Propiedad Intelectual
- f. Comercio Electrónico
- g. Inversión
- h. Laboral

- i. Propiedad Intelectual
- j. Solución de Diferencias
- k. Otros Temas
- l. Protocolo modificatorio

VII. CPTPP

- a. Antecedentes
- b. Estructura
- c. Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales
- d. Acceso a Mercados
 - i. Reglas de Origen y sus procedimientos
 - ii. Mercancías Textiles y Prendas de vestir
 - iii. Administración Aduanera y Facilitación del Comercio
- e. Defensa Comercial
- f. Inversión
- g. Comercio Electrónico
- h. Transparencia y Anticorrupción
- i. Contratación Pública
- j. Propiedad Intelectual
- k. Otros Temas

VIII. TLCUEM

- a. Antecedentes
- b. Estructura
- c. Acceso a Mercados
- d. Acceso a Servicios
 - i. Comercio Digital
 - ii. Telecomunicaciones
- e. Contratación Pública
- f. Transparencia y Anticorrupción
- g. Desarrollo Sostenible
- h. Solución de Diferencias
- i. Otros temas

IX. ALADI

- a. Antecedentes
- b. Estructura
- c. Objetivo
- d. Instrumentos de Integración
 - i. Acuerdos de Alcance Parcial
 - ii. Acuerdo de Complementación Económica
 - iii. Acuerdo Regionales

X. ALIANZA DEL PACÍFICO

- a. Antecedentes
- b. Estructura
- c. Objetivos
- d. Acciones
- e. Solución de Diferencias



Imparte: Mtro. Gustavo A. Uruchurtu C.
Licenciado en Derecho. Fue Abogado en Jefe de la Secretaría de Economía, en los procedimientos de solución de controversias ante las diversas instancias internacionales. Participó también en la negociación de diversos tratados comerciales, como el TLCAN.

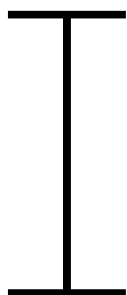
CURSO ESPECIALIZADO

TRATADOS Internacionales

Proceso de sanitización EN EL EMBALAJE DE ROLLOS DE TELA, PARA LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL *frente al COVID-19; análisis comparativo entre México y Colombia*

EN EL PRESENTE ARTÍCULO SE HACE UN ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE MÉXICO Y COLOMBIA SOBRE EL TIPO DE EMPAQUE Y EMBALAJE QUE SE UTILIZA EN LA INDUSTRIA TEXTIL, MÁS ESPECÍFICAMENTE PARA LOS ROLLOS DE TELA; ADEMÁS SE DESCRIBEN LAS NORMATIVAS VIGENTES EN COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL TRANSPORTE DE ESTE PRODUCTO Y COMO SON LOS PROTOCOLOS DE DESINFECCIÓN Y SANITIZACIÓN QUE SE REALIZAN PARA EVITAR LA PROPAGACIÓN DEL VIRUS.





INTRODUCCIÓN

En este documento se muestran los tipos y las características para el empaque y embalaje de los rollos de tela de tejidos de punto, teniendo en cuenta que esta es una de las mercancías que más se comercializan en México y Colombia. Se muestran también las medidas de sanitización que han tomado en cuenta ambos países durante este tiempo de pandemia para hacerle frente a la expansión global del coronavirus, que de acuerdo con una investigación realizada por la cadena [CNN, 2020] comenzó durante el mes de diciembre del año 2019 en Wuhan, China cuando el virus aún era desconocido.

Luego, el primer caso en México se da el 28 de febrero de 2020, de acuerdo con lo publicado por el Gobierno de México (México, 2020) y en Colombia el 6 de marzo de 2020 de acuerdo con lo publicado por (MinSalud, 2020).

Ahora bien, el primer impacto en la economía a causa del coronavirus se da el 1 de enero del 2020 cuando Las autoridades sanitarias de China cierran el mercado mayorista de maris-

cos de Huanan, después de que se descubriera que los animales salvajes vendidos allí pueden ser la fuente del virus [CNN, 2020]. A partir de esta fecha fue una reacción en cadena donde se empezaron a cerrar fronteras, aeropuertos, puertos y comercios a nivel mundial.

Teniendo en cuenta estos sucesos, se evidencia que es necesario tomar medidas sanitarias en el comercio internacional para proteger la vida de las personas, además de retomar los procesos de comercialización y mantenerlos activos para evitar un quiebre en la economía mundial a raíz de esta pandemia.

ANTECEDENTES

La historia del empaque y embalaje surge con el pasar de los años y la necesidad latente del transporte de mercancía a medida que se desarrolla la economía a nivel mundial, así mismo ha requerido perfeccionamiento ya que de acuerdo con un estudio realizado por (Carrillo, 2015) este es uno de los procesos más importantes en la cadena logística, el cual busca la protección



POR: MTRA. MARIA F. MERCADO ZAPATA

Administradora de empresas con énfasis en gerencia de proyectos, Maestrante en Administración de empresas e Innovación de la Universidad Simón Bolívar en Barranquilla/Colombia.



POR: LIC. YENIFFER PINEDA TORRES

Licenciada en Negocios Internacionales de la Universidad Politécnica de Tecámac, Estado de México/México.

de las mercancías mediante un transporte en condiciones óptimas hasta llegar a su destino.

En materia logística, los elementos del empaque y embalaje son realmente importantes para esta actividad y se le conocía como distribución. Tiene sus orígenes en la actividad militar que desarrolló esta herramienta para abastecer a las tropas con los recursos y pertrechos necesarios para afrontar las largas jornadas y los campamentos en situación de guerra. (Ruiz, 2014)

Una de las grandes confrontaciones a las que se enfrentó la logística y todo el aspecto del embalaje en materia sanitaria fue la epidemia de la peste negra a nivel internacional (1346-1353) de la variedad “*Bubónica*”, propagándose por todas las rutas comerciales del mediterráneo hasta Europa, ocasionando un cierre total de todas las ciudades, implementando mecanismos de vigilancia en la entrada y salidas de mercancías. Según (Sanabria, 2017) se desinfectaban las mercancías que arribaban con vapores desinfectantes, se limpia a “trapo” con una solución diluida los embalajes; que de acuerdo con un apartado consultado en (PackABC, 2020), estos debían soportar mercancías más pesadas con respecto a las de hoy día, además de los golpes y embestidas de un viaje largo por alta mar, así como

la rudeza y la falta de tecnología para su carga y descarga.

En aquel tiempo se consideró que las cajas de madera cumplían a la perfección estas características, entonces se acondicionaba su interior para que los productos que iban a albergar; en su mayoría telas, no sufrieran movimientos bruscos. A estas cajas se les hacía un proceso de sanitización con vapores con temperatura caliente, y adicional a esto todo el proceso de entregas se manejaba con guantes o pinzas para evitar el contacto directo; fue así como se evitó que se esparciera la enfermedad en los distintos puertos.

No obstante, en 1918 se presentó una nueva epidemia que afectó todo el mundo, la influenza española dejando a más de 50 millones de muertos. Según (Echeverría, 1993) en este periodo de la historia se priorizó la desinfección no solo en lugares públicos, sino también la esterilización de los medios de transporte específicos.

De la misma forma, se da inicio a las reglamentaciones y prohibiciones de mercancías con procedencia de lugares infectados; en este aspecto, no se permitía el anclaje de barcos con mercancías que no fueran de alta importancia y por consiguiente, se empezaron a implementar los procesos especializados de sanitización del embalaje de madera tipo masmitja - cajas hechas a medida especialmente para procesos de comercialización internacional - que era el utilizado en esa época para el transporte de mercancía. (Lebrancón, 2009).

Más adelante se declara pandemia a la influenza A/H1N1, virus de origen porcino, donde se dieron casos en más de 74 países, dejando más de 16 mil muertes en todo el mundo (Arce, 2010). En esos días de acuerdo con lo consultado en el libro de



(Vidales, 2003) ya se utilizaban para el empaque y embalaje de mercancía una variedad bastante amplia de materiales como el plástico de burbujas, el papel ecológico, el cartón grueso, las cajas isotérmicas, el papel de embalaje, las bolsas de polipropileno y las bolsas de polietileno.

De nuevo en el 2019, el mundo se enfrenta a una pandemia que supera los eslabones de la logística nacional e internacional y el respectivo proceso de embalaje, es decir, la misma globalización y los sistemas estandarizados. (Salud, 2019). En este caso, se trata del coronavirus SARS-COV-2, originario de China, provocando más de 500 mil muertes a la fecha; frente a esto es importante tener en cuenta la mayoría de enseñanzas de la historia que siguen plenamente vigentes: planificación previa, optimización de los recursos disponibles, concientización del nivel estratégico que manejan los procesos de sanitización en el embalaje, el uso de las innovaciones tecnológicas de cada época y valor para el desarrollo de nuevas. (Solística, 2009)

Ahora bien, con respecto a México y las prendas de vestir (específicamente la ropa deportiva), importarlas se vuelve “*tortuoso*”, ya que el mercado doméstico del sector textil en México está en manos de las marcas extranjeras. (Forbes, 2020) En el país se han puesto ciertas salvaguardas para controlar la importación de este tipo de prendas, pero se han desatado una serie de variables domésticas que impiden tener un mejor panorama u otra alternativa. (Milenio, 2019)

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Hoy en día el ambiente dentro de cada país es cambiante, avanza a un ritmo veloz, por lo que estos cambios afectan en gran medida y debe ser



eficientemente adaptable a los nuevos retos que vayan surgiendo.

México y Colombia están inmersos actualmente en uno de los momentos de la historia más complejo en materia de comercio internacional es evidente en el que de acuerdo con (Alami, 2020) se impacta no solo en las empresas involucradas, sino que desde el ciudadano común, con un negocio pequeño, hasta todas las organizaciones internacionales económicas, han reducido sus expectativas de crecimiento respecto a la economía mundial; y es que con esta pandemia no solo se afecta la producción, sino que a su vez se reducen los nuevos pedidos por parte de los consumidores y esta reacción en cadena a la larga incide negativamente en el volumen de exportaciones. Se tiene el conocimiento de que ante esta situación los países no cuentan con una planificación concreta sobre los procesos de sanitización dentro de su logística en tiempos de pandemia.

México y Colombia están inmersos actualmente en uno de los momentos más complejos de la historia en materia de comercio internacional, ya que de acuerdo con (Alami, 2020) se



CAPACITACIÓN ON-LINE DE COMERCIO EXTERIOR



+ DE
100 horas
DE CAPACITACIÓN DE
COMERCIO EXTERIOR

Te ofrece



LOS MEJORES
ESPECIALISTAS
DE MÉXICO EN COMERCIO
EXTERIOR Y ADUANAS

ACCEDER A TODO
EL CONTENIDO

PLAN
Anual **\$4,500.00** + IVA

Incluye: Acceso a más de 100 horas de capacitación de Comercio Exterior

+ Contenido nuevo cada mes + Cursos exclusivos para Cencomex Video + Material descargable.
Transferencia o depósito bancario | PayPal: Tarjeta de crédito (12 meses sin intereses) y débito

Conoce nuestra plataforma en WWW.CENCOMEX.COM

MÁS INFORMACIÓN: ✉ ana.rojas@estrategiaaduanera.mx | ☎ 55 3186 2073 | 55 3333 0400
22 2617 5422 | 22 2735 0518

ADQUIERE EL MEJOR CATÁLOGO DE CAPACITACIÓN EN COMERCIO EXTERIOR



Y MUCHOS MÁS

Conoce nuestra plataforma en WWW.CENCOMEX.COM

impacta no solo en las empresas involucradas, sino que desde el ciudadano común, con un negocio pequeño, hasta todas las organizaciones internacionales económicas, han reducido sus expectativas de crecimiento respecto a la economía mundial; y es que con esta pandemia no solo se afecta la producción, sino que a su vez se reducen los nuevos pedidos por parte de los consumidores, y esta reacción en cadena a la larga incide negativamente en el volumen de exportaciones. Se tiene el conocimiento de que ante esta situación los países no cuentan con una planificación concreta sobre los procesos de sanitización dentro de su logística en tiempos de pandemia.

Al mismo tiempo, el avance del comercio exterior implica la generación de estrategias de competitividad que ayuden a que los procedimientos que se lleven a cabo durante los procesos de comercialización internacional se hagan de la forma más eficiente posible; precisamente uno de los procedimientos más importantes que llevan a cabo los operadores logísticos es el de Embalaje, que hace posible que una mercancía pueda llegar desde los sitios de producción, hasta el consumidor final en cualquier parte del mundo.



Tomando en cuenta lo anterior, es necesario analizar qué medidas de sanitización se están llevando a cabo por parte de los operadores logísticos para propender por un embalaje y empaquetado que minimice los riesgos de contaminación y propagación del virus. (Covid- 19), para determinar nuevas estrategias para mejorar continuamente los procesos en materia.

JUSTIFICACIÓN

La industria textil es uno de los sectores más importantes para México y Colombia, razón por la cual ante los problemas generados a raíz de la pandemia actual (Covid-19), hay algunos datos que son relevantes a tratar como, por ejemplo, los que se encuentran en los métodos que se ocupan para la sanitización del embalaje de exportación e importación por ambos países, que en este caso son la base para el funcionamiento y la buena regulación continua para tener un buen manejo de actividades y que logren exitosamente sus objetivos de manera independiente.

La necesidad de contar con una comparativa de las distintas normativas que se complementan entre sí para el intercambio de mercancías y el preferente análisis de una descripción precisa y esmera sobre el panorama que se vive bajo la pandemia del Covid-19, es fundamental para las operaciones futuras y el buen manejo de actividades sanitizantes en el embalaje.

La información que proporcionen los datos estadísticos en materia de comercio exterior y en materia de salud, nos permiten analizar y cuestionar el desempeño adecuado de la sanitización de mercancías, así mismo prevenir situaciones de riesgo en el momento que llega la hora de tomar decisiones para mejorar y

CURSO ESPECIALIZADO

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE **ACERO Y DEMÁS** METALES ALEADOS EN SU MANUFACTURA

14

MAYO 2021
EN LÍNEA
16:00 HRS



IMPARTE: VA Y LCNI. RUBÉN
González Contreras
DIRECTOR FUNDADOR DEL GRUPO
MEXICANO CONSULTOR EN COMERCIO Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES

 UNIVERSIDAD
ISIDE
www.iside.mx



@universidad ISIDE



www.iside.mx



/ISIDE



COSTO PÚBLICO:
~~\$2,500.00 + IVA~~
PRECIO ESPECIAL
\$1,990.00 + IVA



INCLUYE:
• Constancia con valor curricular
• Material electrónico



EN LÍNEA POR:

zoom

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp  **2227.350518**
55 3333 0400 | 22 2617 5422

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx licsantander@prodigy.net.mx

fortalecer las prácticas en el intercambio de mercancías. No obstante, poder ver y enfocarse en los métodos que utiliza cada país con una plena comparativa para el mejoramiento y la consideración de actividades elementales para el embalaje es fundamental para seguir dentro de la logística, además de las diversas regulaciones por ambos países en esta pandemia 2020.

OBJETIVO GENERAL

Comparar los procesos de sanitización para el embalaje de rollos de tela para la comercialización internacional frente al COVID- 19 en los países de México y Colombia.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las reglamentaciones actualmente vigentes para el proceso de embalaje de rollos de tela para la comercialización internacional en los países de México y Colombia.
- Determinar los cambios efectuados en la normatividad para el proceso de sanitización en el embalaje de rollos de tela para la comercialización internacional en los países de México y Colombia frente al Covid-19.

METODOLOGÍA

La metodología utilizada para esta investigación tiene un enfoque cualitativo (Hernandez, 2014) de tipo descriptivo (García, 2019) mediante acopio bibliográfico.

Para el desarrollo de esta investigación es necesario identificar los métodos de sanitización y las distintas regulaciones con respecto a los embalajes para el comercio internacional en ambos países (México-Colombia); tomando eso como base se deberá realizar un análisis hermenéutico por medio de la consulta de bases de datos científicas y de reglamentaciones nacionales de cada país, para luego determinar si se han efectuado cambios en

dichos procesos para el comercio de rollos de tela, teniendo en cuenta la contingencia actual causada por la pandemia del Covid-19.

Todo esto busca generar un análisis comparativo de los resultados obtenidos durante la investigación tanto para México como para Colombia, con el fin de brindar una perspectiva internacional sobre el impacto logístico en el proceso de sanitización del embalaje de rollos de tela para la comercialización internacional de los mismos.

DESARROLLO

La codificación numérica sistematizada que contiene la descripción de las mercancías, los requisitos que deben cumplirse para su internación a un país y el porcentaje de impuestos que deben cubrirse. Usualmente se utiliza la clasificación del sistema armonizado de designación, que permite identificarlas al pasar por aduanas para la correcta aplicación de los impuestos como para vigilar las regulaciones que le atañen entre ambos países:

Tabla 1. Fracción arancelaria

Sección	XI	Materias textiles y sus manufacturas
Capítulo	60	Tejidos de punto
Partida	6006	Los demás tejidos de punto
SubPartida	600633	Con hilados de distintos colores
Fracción/Partida	60063399	Los demás

Fuente: Siicex Caaarem, Muisca, 2020.

Tabla 2. Aranceles

Importación	Arancel	IVA
México	10%	16%
Colombia	10%	19%
Exportación	Ex	0%

Fuente: Siicex Caaarem, Muisca, 2020.

NORMATIVIDAD MÉXICO

Las personas que deseen traer mercancías a territorio nacional o enviarlas a otro país deben inscribirse en Padrón de Importadores, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México (Secretaría Hacienda y Crédito Público, 2020). Existen excepciones en algunas operaciones de comercio exterior, en las cuales no se requiere la inscripción en el padrón de importadores, las cuales se encuentran contempladas en la Regla de Carácter General en Materia de Comercio Exterior 1.3.1.

Además de tener que contar con el padrón general de importación, todos los importadores de productos derivados de la rama textil y confección deben además tener el padrón sectorial textil y confección, ya que no podrán importar dichos productos quienes no cuenten con su inscripción. Según (Padrón Sectorial Textil y Confección, 2019).

Ilustración 1. Sitio de Registro del Padrón



Fuente: SAT, 2020.

Ahora bien, para el caso de México es necesario contar con un certificado de origen para sectores específico, al tratarse de un documento que certifica el origen de la mercancía, debe considerarse de gran importancia dentro de las operaciones de comercio exterior, se tienen las NMX-INNTEX (Normas Mexicanas de Calidad Textil) sabiendo que son un

grupo vulnerable, se expiden las siguientes normas para cuestiones de comercio internacional.

Es realmente importante que las exportaciones se realicen de la forma más escrupulosa posible y que los envíos no contengan ningún producto que no esté reflejado en el pedimento (también llamado Documento de Transporte en Colombia).

Es muy recomendable que los documentos de exportación se remitan con anterioridad al envío de las mercancías al agente aduanero del importador mexicano, para de esta forma, verificar que todo está en orden. Las autoridades mexicanas se reservan la posibilidad de realizar un doble reconocimiento aduanero de la mercancía: A cargo de la aduana y a cargo de una empresa verificadora designada por la autoridad. Si en cualquiera de estos dos reconocimientos se encuentran irregularidades, serán sancionados, tanto el importador, como el agente aduanero.

La SE (Secretaría de Economía) determinará la Norma Oficial Mexicana NOM-004-SCFI- 2006 que las autoridades aduaneras deban hacer cumplir en el punto de entrada de la mercancía en el país o previa a su comercialización. Según (Comisión de Comercio Exterior, Diario Oficial de la Federación, 2018)

NORMATIVIDAD COLOMBIA

Para el caso de Colombia, las empresas que deseen ingresar mercancía al país deben diligenciar el Registro de Importación en Línea en la plataforma de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE, 2020) ingresando por el módulo de Importaciones y una vez elaborado se debe realizar el correspondiente pago vía electrónica dependiendo la totalidad a importar calculada en miles de dólares.

Existe también el Decreto 1351 (MinComercio, 2016), mediante el cual el gobierno atendiendo a las necesidades de comercio internacional de

los distintos productos que en él se enmarcan; entre estos los hilados, tejidos y las fibras, estipula las condiciones mínimas para su comercialización, teniendo en cuenta entre otras cosas el tipo de material a comercializar; para los rollos de tela específicamente, la normatividad Colombiana estipula que son de libre exportación, sin ninguna restricción para las empresas que estén legalmente constituidas y cumplan con toda la documentación pertinente para el proceso de comercialización internacional.

Por otra parte, es de suma importancia tener en cuenta que cada producto a exportar debe calificar como originario; esto último atendiendo a lo descrito por (Pardo, 2010) quien dice que “La convención de Kyoto, define el “país de origen de las mercancías” como el “país donde las mercancías fueron producidas o fabricadas, de acuerdo con el criterio establecido para los efectos de la aplicación de la tarifa aduanera relativa a las restricciones cuantitativas o a cualquier otra medida al comercio”, para que esta mercancía al ser exportada, sea beneficiada con exenciones tributarias, si cumplen con la normatividad previamente establecida en dichos tratados.

Ahora bien, para el caso específico de los tejidos de punto; de acuerdo con la (DIAN, 2020) estos deben ser categorizados como producto de origen para que se pueda realizar un proceso de comercialización internacional acorde a lo exigido en materia normativa. Por otra parte, se tiene la Resolución 677 por medio de la cual se pretende hacerle frente a la propagación del coronavirus COVID-19, por medio de la adopción del protocolo de bioseguridad estipulado para el sector transporte (Resolución 889, 2020).

Cabe resaltar que para la vigilancia y control de las normativas anteriormente abordadas existen organismos tales como la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, el INVIMA y la Superintendencia de Industria y Comercio - SIC, que de

acuerdo con las normas vigentes verificarán el cumplimiento de estas.

ASPECTO INTERNACIONAL

El sector textil mueve grandes volúmenes de mercancía en transporte marítimo, ya que el nivel de reposición de artículos en las tiendas es muy alto y las colecciones estacionales son cada vez más breves. A esto se añade el crecimiento del volumen de las ventas online y la era de globalización que ha venido emergiendo desde hace varios años. (Cámara de Comercio de BOGOTÁ, 2020).

Con respecto a lo anterior, se sabe que las telas específicamente se preparan en centros de consolidación con controles específicos para este tipo de mercancías: temperatura, humedad y sistemas antipolvo. Este tipo de mercancía viaja a destino final etiquetada como se muestra a continuación (Ilustración 9), teniendo en cuenta que la misma debe llevar el detalle del producto para su fácil identificación y debe ser sobrepuesta al material de embalaje de la mercancía en cuestión.

En estos casos, los rollos de tela suelen agruparse de acuerdo con (Sumal, 2020) en grupos de 500 a 700 rollos por contenedor dependiendo el tipo de tela y el grosor del enrollado, como se muestra a continuación:

Ilustración 2. Rollos de Tela en Contenedor



Fuente: Alibaba, 2020

CURSO ESPECIALIZADO

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES

28

MAYO 2021
EN LÍNEA
16:00 HRS



IMPARTE: VA Y LCNI. RUBÉN
González Contreras

DIRECTOR FUNDADOR DEL GRUPO
MEXICANO CONSULTOR EN COMERCIO Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES

UNIVERSIDAD
ISIDE
www.iside.mx



@universidad ISIDE



www.iside.mx



/ISIDE



COSTO PÚBLICO:
~~\$2,500.00 + IVA~~
PRECIO ESPECIAL
\$1,990.00 + IVA



INCLUYE:
• Constancia con valor curricular
• Material electrónico



EN LÍNEA POR:

zoom

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp **2227.350518**
55 3333 0400 | 22 2617 5422

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx licsantander@prodigy.net.mx

Por otro lado, de acuerdo con [Deltacargos, 2020] el transporte por medio de contenedores es el medio por excelencia para cumplir las necesidades de reposición de esta mercancía en todo el mundo, acompañado de un operativo de distribución y entrega por carretera en centros comerciales y pequeñas tiendas de destino.

IMPACTO DEL Covid-19

Con respecto a la pandemia que enfrenta el mundo entero hoy día llamada Coronavirus (Covid-19), se sabe que se dio desde inicios de este año y que ha sido catalogada por la Organización Mundial de la Salud en el 2020 como una emergencia en salud pública de importancia internacional, también es entendido que se han identificado casos en todos los continentes y, el 6 de marzo de este año -2020- se conoció el primer caso en Colombia, mientras que el primer caso de México fue detectado el 28 de febrero, también del presente año; sin embargo, desde meses anteriores esta enfermedad ya azotaba a China y rápidamente se fue expandiendo por otras zonas del planeta hasta llegar a Europa. Y actualmente un gran porcentaje del mundo vive confinado y con las fronteras terrestres, fluviales y aéreas cerradas a raíz de esta.

De acuerdo con un artículo publicado por [Estrategia Aduanera, 2020] la aparición y propagación de este virus ha causado entre otras cosas, un quiebre en el desarrollo de los procesos de exportación a nivel global, ya que se evidencia que el 75% de las empresas ha detenido su cadena de producción y suministro debido a las restricciones relacionadas con el coronavirus, y cabe destacar que este artículo arroja como resultado que “más del 80% de los empresarios creó que su organización experimentará algún impacto debido la situación actual en el mundo del comercio internacional”.

Adicionalmente, el [Institute for Supply Management, 2020], en su reporte “COVID-19 Survey:

Impacts On Global Supply Chains”, muestra que el 20% del comercio global de productos para exportaciones que se presenten en dicha industria indudablemente afectaran a los demás productores y fábricas a nivel mundial; estos datos evidencian que una de las industrias más afectadas por el coronavirus ha sido la textil.

Para el manejo de esta situación se han destacado varias pronunciaciones a nivel mundial; como es el caso de [Guterres, 2020] Secretario General de las Naciones Unidas, quien afirmó lo siguiente “esta no es una crisis financiera, sino humana”, esto lo dijo precisamente refiriéndose a los efectos socioeconómicos del COVID-19, añadiendo que se debe tratar hoy día con aun más fuerza el tema de la desinfección y sanitización de todos los espacios tanto industriales como sociales y apeló a la responsabilidad compartida y a la solidaridad mundial para hacer frente al impacto de la pandemia con la promoción del cuidado personal y el seguimiento de los protocolos de limpieza y bioseguridad estipulados en cada país.

SANITIZACIÓN

En la aduana el contenedor está bajo su control y se toman diferentes medidas además de los protocolos de rutina. Según [Organización Mundial de Aduanas, 2019] estas medidas deberán ir de acuerdo con las funciones y responsabilidades de cada uno, y deberán tener en cuenta todas las normas de seguridad y limitaciones operacionales de cada país.

Una de las medidas más importantes para tener en cuenta es la realización de una inspección física al contenedor de carga y documentarla de manera apropiada, para ello es indispensable que dicha inspección sea realizada por un inspector certificado que tenga el conocimiento y la experiencia para llevar a cabo este procedimiento de forma competente. [IIICL, 2018]

CURSO ESPECIALIZADO

PROGRAMAS DE CERTIFICACIÓN

14
y
15

MAYO/2021
EN LÍNEA
10 HRS DE
CAPACITACIÓN



UNIVERSIDAD
ISIDe
www.iside.mx



@universidad ISIDE



www.iside.mx



/ISIDE



COSTO PÚBLICO:
\$3,500.00 + IVA



INCLUYE:
• Constancia con valor curricular
• Material electrónico



EN LÍNEA POR:

zoom

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp **2227.350518**
55 3333 0400 | 22 2617 5422

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx licsantander@prodigy.net.mx

Ahora bien, con respecto al proceso de sanitización de contenedores, el cual de acuerdo con (Quipons, 2019) es de suma importancia para el sistema de calidad, seguridad e inocuidad al eliminar los peligros microbiológicos y evitar que estos lleguen al consumidor.

Ilustración 3. Limpieza Interna de Contenedores



Fuente: Tjals, 2020.

Dicho proceso se realiza con la aplicación de agua potable, detergentes y sustancias apropiadas para el tratamiento del derrame de mercancías peligrosas, acorde al protocolo de lavado para derrames de cargas peligrosas, acorde al protocolo de lavado para derrames de cargas peligrosas; como se muestra a continuación:

Ilustración 4. Limpieza Externa de Contenedores



Fuente: Tjals, 2020.

Para el aval de cumplimiento de los protocolos de calidad y sanitización de las mercancías y los contenedores en los que estas se distribuyen, existen a nivel internacional certificaciones con las que se demuestra que en realidad dichos protocolos se cumplieron a cabalidad; brindando con ello fiabilidad y seguridad a la hora de realizar procesos de comercialización internacional.

RESULTADOS

Como resultado de este análisis se llega a lo siguiente:

En México se encuentran vigentes las siguientes reglamentaciones para el proceso de empaque de rollos de tela para la comercialización internacional:

Las NOM'S y las NMX, siendo un grupo vulnerable, se expiden: NMX-A-014-INNTEX- 20006, NMX-A-090-INNTEX-2006, NMX-A-070-INNTEX-2008, NMX-A-091-INNTEX-2000 y NMX-A-092-INNTEX-2009. Según (SEconomía, 2019), en México es requisito cumplir con las NOM'S (Normas Oficiales Mexicanas) en las prácticas comerciales; Mientras que las NMX (Norma Mexicana en Calidad de Textiles) son preferentes para agilizar la documentación de las mercancías.

Ahora bien, para el caso de Colombia son las siguientes: Decreto 1351 (MinComercio, 2016) también se tiene en cuenta lo estipulado con respecto al comercio de mercadería textil en cada uno de los Tratados de Libre Comercio que actualmente se encuentran vigentes.

Adicionalmente se han expedido en el presente año 2020 las Resoluciones 677 y 889, además de la Circular 4, por medio de las cuales se estipulan protocolos de bioseguridad para todo el personal de transporte y operación logística que intervenga en los procesos de comercialización internacional.



PPHG

MULTIPLATAFORMA LOGÍSTICO - AGROALIMENTARIA

La **Multiplataforma PPHG** contempla capacitación y apoyo a productores del campo, educación continua a la industria agroalimentaria en áreas de competitividad, procedimientos y procesos de importación y exportación, compliance y mercadotecnia.

Proceso de Facilitación, Certificación y Exportación Agro-Alimentaria.

El proyecto **Agro-México 2025** incluye productores desde parcelas hasta grandes exportadores adscritos a la plataforma de productor y comercio seguro.

Transportación y Logística

Trazabilidad, Control de Cadena Segura y Supply Chain Event & Management System.

**Port
Laredo**
TEXAS

info@freshandgreen.us

Además, es importante considerar los protocolos establecidos en la Alianza del Pacífico y en los que se encuentran ambos países, siendo un importante aliado para promover la integración comercial en la región de América Latina.

Y finalmente se encontró que salvo los protocolos de bioseguridad, que incluyen el uso de elementos de protección personal y los mecanismos de respuesta ante un caso de contagio del virus, no existe ni en México ni en Colombia ninguna reglamentación legalmente establecida que obligue a realizar procesos de sanitización frente al Covid-19 en los rollos de tela a comercializar o en los contenedores donde estos serían transportados.

Ilustración 5. Sanitización de Aduanas



Fuente: Tjals, 2020.

CONCLUSIONES

Con base en los resultados a los que se llegaron con la realización de esta investigación se presentan las siguientes conclusiones: La reglamentación de procesos de sanitización y desinfección eficiente de los contenedores sería de gran ayuda para evitar la propagación del Covid-19, ya que, partiendo de los hallazgos de esta investigación, es indispensable tener fiabilidad de la limpieza tanto de las mercancías como de los medios en los que estas son transportadas, para propender por la protección de esta y de todas las personas que tienen contacto con ella.

Adicionalmente, se recomienda hacer una inspección visual del exterior e interior de los contenedores marítimos para detección de fisuras o agentes contaminantes que puedan afectar la mercancía.

También es recomendable no mantener los contenedores bajo luces brillantes que puedan atraer insectos a la zona de organización de la carga y así aumentar la probabilidad de contaminación.

Por último, cuando sea necesario se debe barrer, pasar la aspiradora o lavar los contenedores antes de embalar, a fin de retirar los posibles contaminantes que puedan perderse de vista.

BIBLIOGRAFÍAS

- Comisión de Comercio Exterior, Diario Oficial de la Federación. (2019). Recuperado el 2020
- VUCE, (2020). VUCE. Recuperado el 2020, de www.VUCE.mx
- Cámara de Comercio de BOGOTÁ. (2020). Bogotá. Recuperado de: www.ccb.org.co
- Carrillo. (2019). Logicticscamxs. Recuperado el 2020, de <http://www.logisticamx.enfasis.com/articulos/69985-logistica-aplicada-la-atencion-desastres>
- Estrategia Aduanera. (2020). Propagación del virus. Estrategia Aduanera , 27-29.
- IILCL. (2018). Recuperado el 2020, de <https://www.ismworld.org/>
- Padrón Sectorial Textil y Confección. (2019). Padrón Sectorial Textil y Confección. Recuperado el 2020, de www.sat.com
- Subsecretaría de Comercio Exterior. (2020). Recuperado el 2020, de www.subsecretariadecomercioexterior.gob
- Comisión de Comercio Exterior, Diario Oficial de la Federación. (2018). Recuperado el 2020
- DIAN. (2020). DIAN. Recuperado el 2020, de www.Dian.com
- MinComercio. Recuperado el 2020, de Mincomercio.com
- Organización Mundial de Aduanas. (2019).
- Secretaría Hacienda y Crédito Público. (2020). SHCP. Recuperado el 2020, de www.shcp.gob.mx
- Sistema de Administración Tributaria. (2020). SAT. Recuperado el 2020, de www.SAT.gob.mx



La Universidad de los
verdaderos expertos del comercio exterior



www.iside.mx

REGULARIZACIÓN DE MERCANCÍAS

NUBARRONES SOBRE EL T-MEC

estrategia **ADUANANERA**[®]

CANA DE COMERCIO EXTERIOR

“Cuando se creó este mundo no había líneas de división, el comercio exterior viene precisamente a quitar las actuales”.

**FRANCISCO
CERVANTES DÍAZ**

**PRESIDENTE DE LA CONCAMIN
INDUSTRIALES CON ESENCIA EXPORTADORA**



**LUCHA POR EL LIDERAZGO
TECNOLÓGICO MUNDIAL**

**PROCESO DE SANITIZACIÓN EN EL EMBALAJE
DE ROLLOS DE TELA, FRENTE AL COVID-19**

**MITOS Y REALIDADES DEL
ANÁLISIS DE ORIGEN**