

estrategia ADUANERA[®]

LA REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR

LA VISIÓN DE UNA LÍDER

A.A. LAURA ELENA BLANCO G.

Una mujer comprometida con México

¿ESTÁ LISTA **CAAAREM** PARA SER
DIRIGIDA POR UNA MUJER?

www.estrategiaduanera.mx

MÉXICO 2021

\$100.00

108



7 52435 78077 3



LAURA BLANCO
LA VOZ DE TODOS
PRESIDENTA CAAAREM
2021-2023

PENSAR EN GRANDE. Y ACTUAR EN GRANDE.



Como candidata, pienso en grande y para lograr nuestras metas como agrupación también actuaré en grande.

Hoy más que nunca, la grandeza de nuestro gremio así nos lo exige y no puede detenerse, porque desde 1917 que se creó la figura del Agente Aduanal hemos sido factor de progreso en cada región del país, adaptándonos a nuevos lineamientos legales y reconvirtiéndonos tecnológicamente.

¡QUIERO SER LA VOZ DE TODOS!



LauraBlancoMX



LauraBlancoMX



LauraBlancoMX



www.laurablanca.mx

www.laurablanca.mx/lavozdetodos

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 Burcikis
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 108, Junio 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

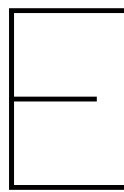
UNA EDICIÓN SIN PRECEDENTES



ADQUIÉRELA YA
EN FORMATO IMPRESO EN



Sanborns



El comercio exterior es uno de los principales motores de nuestra economía, en conjunto, la exportación e importación de mercancías, representa más del 70% del PIB de México.

No obstante, el año pasado, la exportación de mercancías se vio afectada debido a la crisis generada por la pandemia y las medidas de confinamiento, registrando una reducción del 7.3%; aunque el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), señala que el descenso fue aún mayor, con una caída del 14% en términos de valor y del 13% en volumen.

Sin embargo, la reapertura de las actividades económicas, hace que el panorama se prevea positivo. Esta reactivación de la economía estará impulsada principalmente por la demanda externa, además de programas de apoyo fiscal otorgados en Estados Unidos, lo que permitirá acelerar la actividad económica de los sectores que se relacionan con el comercio exterior.

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía, el 80% de las exportaciones que realiza México están dirigidas al mercado estadounidense, y cerca del 50% de los productos que se importan son adquiridos a ese país del norte.

En el primer trimestre de 2021, el valor total de las exportaciones fue de 111 mil 897 millones de dólares (mdd), lo que representó un crecimiento anual del 3.1% con respecto al mismo periodo del 2020; debido principalmente al aumento del 2.7% en las exportaciones no petroleras y de 12% en las petroleras.

En cuanto a las importaciones, el valor total de las mismas fue de 113 mil 456 mdd, registrando un aumento del 8.3% en relación al mismo periodo del año anterior. Las importaciones no petroleras avanzaron a una tasa anual de 7.2% y las petroleras del 17.9 por ciento.

Cabe señalar que de enero a marzo de este año, la balanza comercial de México reflejó un déficit por mil 559 mdd. En marzo de 2021, se registró un déficit comercial de 3 mil 004 mdd con respecto al superávit de 3 mil 336 mdd del mismo mes del año pasado.

Con cifras desestacionalizadas, la balanza tuvo un déficit comercial por 2 mil 906 mdd en marzo, mientras que febrero presentó un superávit de 2 mil 135 mdd. La reducción de un mes a otro, es reflejo de la disminución del superávit de productos no petroleros, la cual pasó de 3 mil 372 mdd en febrero a 830 millones de dólares en marzo. De igual forma se registró un mayor déficit de la balanza de los productos petroleros, moviéndose de mil 237 mdd a 3 mil 736 mdd.

Veamos cómo se comportan las cifras, durante la segunda mitad del año.

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

El Editor



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 108

LA VISIÓN DE UNA LÍDER
A.A. LAURA ELENA BLANCO G.
UNA MUJER COMPROMETIDA
CON MÉXICO

estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

10



EN PORTADA
LAURA ELENA BLANCO
¿ESTÁ LISTA CAAAREM
PARA SER DIRIGIDA POR
UNA MUJER?

UNA MUJER COMPROMETIDA CON MÉXICO

Laura Blanco, mujer orgullosamente tamaulipeca, reconoce que forma parte de una familia constituida por excelentes seres humanos. Nació en Matamoros Tamaulipas y es considerada una mujer innovadora, respetuosa, auténtica, independiente, emprendedora, valiente, solidaria y apasionada.

ANÁLISIS LEGAL

16



DEFENSA ADUANERA OBJETIVA

Dr. Erick Fimbres Ramos

OPINIÓN

22



COMPLIANCE: HERRAMIENTA ÉTICA, HONESTA
Y BÁSICA PARA EMPRESAS E IMPRESCINDIBLE
PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Mtro. Carlos Alfaro Miranda

LEGALIDAD

32



¿EL CUMPLIMIENTO ADUANERO, NOS IMPIDE
LA DIVERSIFICACIÓN PARA EXPORTAR?

Lic. Karina Sánchez Márquez

OPERACIÓN ADUANERA

38



USO Y TRANSMISIÓN DEL CFDI EN
EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS

Dr. en Der. Pedro Trejo Vargas

ACTUALIDAD

46



COMPLIANCE & INTERNATIONAL
CUSTOM DESIGN

Lic. Esaú Menchaca Garcés

50

ANÁLISIS

REVISIÓN INTEGRAL
DE COMERCIO EXTERIOR

Mtra. Sandra Valeria Jiménez Medina





**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



AUMENTAN IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DEL AICM

Con la apertura paulatina de las fronteras mundiales, el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM) aumentó 17.9% la carga. De enero a abril del año en curso se han registrado 180 mil 375 toneladas de carga de importación y exportación, mientras que en 2020, durante el mismo periodo, fueron 152 mil 983 toneladas. La tendencia de crecimiento es visible desde enero, ya que la adición de mercancía fue 1.7% mayor en comparación con enero del año pasado.

El incremento es constante, la prueba de ello es abril, el mes con mayor movimiento del primer tercio del año con un total de 44 mil 958 toneladas desplazadas, equivale a un 76.9% que la misma temporada del 2020



MÉXICO REVIERTE CAÍDA EN SUS EXPORTACIONES DE AUTOPARTES A EU

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.

EXPORTACIONES DE CARNE URUGUAYA SE MULTIPLICAN POR 10 EN PUERTO DE RÍO GRANDE

En el primer trimestre de 2021, Wilson Sons, que opera una terminal de contenedores en el Puerto de Río Grande, en Brasil, registró un aumento de más de diez veces en el movimiento de proteína animal de las empacadoras de carne uruguayas, en comparación con el mismo periodo de 2020. Entre enero y marzo de este año, la terminal gaúcha manejó 828 TEU de carga, correspondiente a 10.803 toneladas, frente a 102 TEU (1.085 toneladas) manejadas en los primeros tres meses de 2020.

NUEVO LEÓN, CUARTO LUGAR NACIONAL EN EXPORTACIONES EN 2020

El año pasado, Nuevo León ocupó el cuarto lugar en exportaciones anuales por entidad federativa, con 34,438 millones de dólares y una variación negativa de -15.67% con respecto al 2019, lo que ubicó al estado en el puesto número 20 de los 32 estados, de acuerdo con información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi).



"La caída es por causa de la pandemia de Covid-19 debido a la disminución de la demanda, así como a las restricciones sanitarias en el primer semestre de 2020", indicó la Subsecretaría de Competitividad de la Secretaría de Economía y Trabajo de Nuevo León.

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



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

AEROMAR



A portrait of a woman with long, wavy brown hair, wearing a purple V-neck sweater. She is sitting in a brown leather chair and has her hands clasped in front of her. The background is a solid blue color.

“

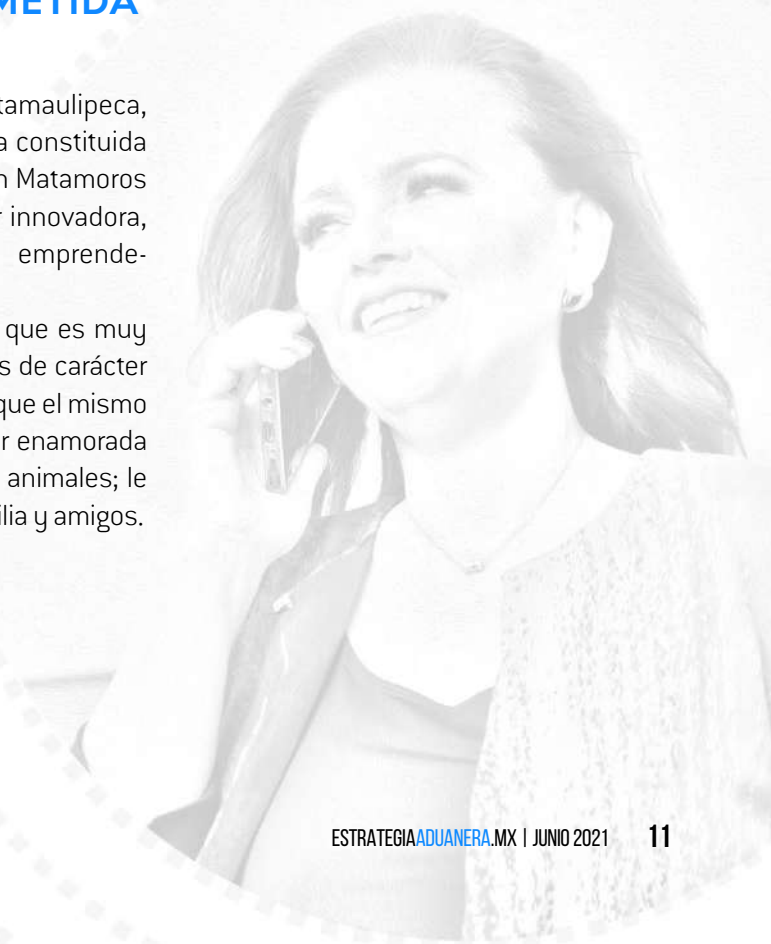
*Soy una opción
seria, segura y con
mucho experiencia”.*

LA VISION DE UNA LÍDER A.A. LAURA BLANCO *González*

UNA MUJER COMPROMETIDA CON MÉXICO

Laura Blanco, mujer orgullosamente tamaulipeca, reconoce que forma parte de una familia constituida por excelentes seres humanos. Nació en Matamoros Tamaulipas y es considerada una mujer innovadora, respetuosa, auténtica, independiente, emprendedora, valiente, solidaria y apasionada.

Al describirse ella misma, puede decir que es muy apasionada y entregada a lo que hace; es de carácter decisivo, le gusta enfrentarse a los retos que el mismo ambiente aduanero genera. Es una mujer enamorada de la vida, le encanta la naturaleza y los animales; le gusta escuchar música, estar con su familia y amigos.





“

Ahora más que nunca podemos hacer historia, tenemos la oportunidad de dignificar nuestra profesión”.

Laura es egresada de la carrera de Contador Público, de una de las mejores instituciones educativas del país, ITESM. Siempre ha tenido un gran respeto por la cultura del esfuerzo, piensa que todo se puede alcanzar a través del trabajo. Cada acción que realiza, la hace de manera auténtica, siempre dando el mejor de sus esfuerzos para lograr alcanzar los objetivos. Ella busca alcanzar sus metas y construir un porvenir con estabilidad para sus seres queridos.

Gracias a los valores que la definen, ha podido diseñar un plan de trabajo fortalecido con valores auténticos; y dice auténticos porque realmente trata de llevarlos a cabo. Diariamente, en la labor que realiza y más ahora que están en campaña para la presidencia de la CAAAREM, resalta su honestidad, porque tiene una responsabilidad conferida por el estado mexicano y no puede ser débil a las tentaciones. Innovadora para cumplir las expectativas y compromisos. Definitivamente cree en la libertad para atreverse a romper paradigmas y para elegir sin presión.

INCURSIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR

Blanco se formó en una familia aduanera, su padre fue Agente Aduanal por 45 años. Desde niña pudo ver el compromiso que se requiere en esta profesión; él le enseñó a ser responsable. Desde joven combinaba sus estudios y otras actividades mientras estaba en la oficina y en la bodega siguiendo sus pasos.

Ha sido testigo y ha visto cómo la sinergia generada entre la Aduana y el Transporte, ha permitido la trascendencia internacional de nuestro país; poco a poco empezó a amar el ambiente aduanero, a entender la importancia de tener un buen plan para poder adaptarse a los cambios y avances que tiene el comercio exterior.



“

Los Agentes Aduanales somos pieza fundamental para el desarrollo económico del país”.

ENSEÑANZAS DE LA PANDEMIA

Para Laura, la mejor lección que hemos tenido en este último año, es el poder reconocerse como Agentes de cambio, capaces de evolucionar para responder a las demandas y necesidades de sus clientes, así como también, a las disposiciones de las autoridades de nuestro país y los demás socios comerciales de México.

Sin duda, sus colegas Agentes Aduanales son especialistas en eso; han demostrado que se puede generar un ambiente de colaboración mutua entre los Agentes Aduanales, las autoridades de Seguridad, Economía, la AGA y otras instancias de Gobierno para mejorar en temas de prevención e implementar nuevas o mejores tecnologías en sus procedimientos.

RETOS, LOGROS Y OBJETIVOS, EN LA NUEVA NORMALIDAD

Evidentemente, esta nueva normalidad al principio asustó a Laura Blanco, estaban acostumbrados a estar en el terreno laboral, en reuniones presenciales, giras, intercambios etc.

El principal reto para sus empresas, Grupo Aduanal Blanco y el sistema aduanero de todo el país, es que tuvieron que evolucionar a pasos agigantados. Nos comenta que, han implementado herramientas con tecnología nueva para agilizar sus trámites, mantienen su infraestructura al día y constantemente se actualizan porque están convencidos de que, con ello, lograrán un sistema aduanero más eficaz.

En cuanto a sus logros, Blanco considera que principalmente, mantener sus números y estadísticas de manera favorable; aun con las dificultades propias de la pandemia, siempre pudieron monitorear de cerca los procesos y servicios para sus clientes y lograron fortalecer su colaboración con los otros actores del comercio exterior.

Desde luego posicionar a las empresas del Grupo Aduanal Blanco como líder en el ramo de las agencias aduanales y empresas de servicios de comercio exterior, es uno de sus más importantes objetivos, así como mantener el prestigio de las empresas del Grupo y pasar el mando de las empresas a una 3ra generación de la familia.

Nos confiesa que desea ocupar la presidencia de CAAAREM para fortalecerla, lograr que tenga presencia como una institución fuerte, con poder de gestión y reconocimiento para el gremio aduanero.

“Los Agentes Aduanales somos pieza fundamental para el desarrollo económico del país”. - agregó

VISIÓN Y ENFOQUE HACIA EL FUTURO

Para impulsar y acrecentar el comercio exterior de nuestro país, Laura Blanco propone que se debe partir de una visión incluyente de orden transversal, para poder consolidar todas las aduanas de México: promoviendo una relación cercana con las autoridades de gobierno, buscando fortalecer la cooperación bilateral, con certeza jurídica para los Agentes Aduanales, salvaguardando la seguridad del país, las regulaciones tributarias, la salud, respetar la flora, la fauna y los convenios comerciales a nivel internacional.

Blanco revela que está convencida de que para que nos vaya bien a todos, los Agentes Aduanales, transportistas, etc., deben generar una dinámica sincronizada entre el sector productivo y el gobierno, a fin de aportar de manera simultánea, las propuestas y acciones acordes a la era digital en la que vivimos. *“Vamos hacia una nueva normalidad y no podemos ir con rumbos diferentes”.* -añadió

Laura aprovechó para solicitarle a sus colegas, cumplir las disposiciones legales de su reglamentación, con ética y respeto. Al mismo tiempo, hace un llamado a las autoridades competentes para sumar esfuerzos en esta gran hazaña.

PROPUESTA DE CAMBIO

“Quiero escuchar, atender y trabajar por mi gremio, llevar un buen diálogo con nuestras autoridades, promoviendo un liderazgo incluyente en donde todos sean considerados por igual”.

Sus colegas integrantes del nuevo comité, manejarán una agenda colectiva de trabajo en donde las principales demandas del sector serán atendidas en los organismos que les compete, generando propuestas que benefician el flujo del comercio exterior y así poder evolucionar para adaptarse a las exigencias de la actividad comercial, aplicando de manera eficaz la nueva normalidad.

“Ahora más que nunca podemos hacer historia, tenemos la oportunidad de dignificar nuestra profesión, hacerlo democráticamente por convicción y sin ningún tipo de presión. Siempre he demostrado que sirvo lealmente a los intereses del gremio y no a los de los cuantos; somos una sociedad libre y un organismo de respeto. Soy una opción seria, segura y con mucha experiencia”.

A portrait of a woman with long, wavy brown hair, smiling and sitting in a wooden chair. She is wearing a maroon, textured, long-sleeved jacket over a dark top. Her hands are clasped in her lap. A large blue abstract shape is on the left side of the image. A white circular callout contains a quote.

“

*Quiero escuchar,
atender y trabajar
por mi gremio, llevar
un buen diálogo con
nuestras autoridades,
promoviendo un
liderazgo incluyente
en donde todos sean
considerados
por igual”.*

Defensa Aduanera **OBJETIVA**

EN EL PRESENTE ARTÍCULO SE EXPONEN LOS PROS Y LOS CONTRAS DE ACTIVAR O NO LA PRIMERA INSTANCIA, ELLO, EN RAZÓN DE QUE ÉSTA ES UNA VÍA OPCIONAL PARA EL PARTICULAR AGOTARLA O ACUDIR DE FORMA DIRECTA ANTE EL TRIBUNAL FEDERAL DE JUSTICIA ADMINISTRATIVA. LA PRETENSIÓN ES OFRECER DE MANERA FÁCIL Y ENTENDIBLE LOS ELEMENTOS TÉCNICOS QUE ENTRAÑAN UNA DEFENSA ADUANERA OBJETIVA.



N

Nuestro sistema jurídico mexicano establece en materia aduanera tres instancias:

- RECURSO DE REVOCACIÓN (Control administrativo)
- JUICIO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO (Control de Legalidad)
- JUICIO DE APARO DIRECTO (Control de Constitucionalidad)

La primera instancia siempre es cuestionable, ya que la misma se tramita ante el propio Servicio de Administración Tributaria o la Secretaría de Economía, dependiendo si el acto está regulado por la Ley Aduanera o por la Ley de Comercio Exterior, en cuyo caso, no hablamos del mismo recurso, ya que cada ordenamiento tiene sus propias disposiciones.

La materia aduanera trae implícita la difícil tarea de llevar a cabo la protección de la seguridad nacional de nuestra nación, la seguridad pública, salud, medio ambiente, agricultura, migración, protección de fauna y flora, el mercado interno nacional, derechos de autor, propiedad intelectual, propiedad industrial y regu-

lar la entrada y salida del territorio nacional de personas, vehículos y mercancías, así como las infracciones y los hechos ilícitos que se deriven de las mismas. Por ello la defensa aduanera representa un verdadero reto, ya que mientras otras áreas del derecho se regulan por dos o tres ordenamientos en lo aduanero hablamos de decenas. Referiremos las más aplicadas: Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; Ley Aduanera; Reglamento de la Ley Aduanera; Ley de Comercio Exterior; Reglamento de la Ley de Comercio Exterior; Código Fiscal de la Federación; Reglamento del Código Fiscal de la Federación; Ley del Impuesto General de Importación y Exportación; Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior y la lista continua.

En cuanto a la primera instancia o recurso de revocación nuestra primera impresión es que si es la misma autoridad (SAT independientemente de que se trate de diversa unidad administrativa) la que conoce y resuelve el recurso, se convierte en juez y parte y en



**POR: DR. ERICK
FIMBRES RAMOS**

Doctor en Derecho por la Universidad de Baja California, Maestro en Derecho Fiscal por la Universidad Autónoma de Fresnillo y Licenciado en Derecho por la Universidad Univer Guadalajara, con diversos diplomados en comercio exterior y aduanas por la Universidad Autónoma de Baja California.

Actualmente es Director de la Firma FIMBRES SOLUCIONES FISCALES y asesor legal de la revista ESTRATEGIA ADUANERA.

Es reconocido como Uno de los Principales Asesores de Comercio Exterior de México por la revista Estrategia Aduanera y como uno de Los Fiscalistas más Importantes de México por la revista Defensa Fiscal.

nuestra experiencia eso es una realidad, ya que de conformidad a lo que dispone el artículo 35, fracción XXVI del Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria, le corresponde a la Admi-

nistración General Jurídica y que en términos del diverso 37, fracción I, dicha atribución se extiende a las Administraciones y Subadministraciones Desconcentradas, dispositivos que precisan que conocerán de los recursos de revocación que se interpongan contra sí mismas o contra cualquier otra unidad administrativa del Servicio de Administración Tributaria y ciertamente los funcionarios de las jurídicas del SAT traen puesta la camiseta y su misión principal es la de confirmar en la medida de lo posible la resolución que dicten dentro de todos los recursos que se promuevan.

¿Entonces cuál sería el objeto de promover un recurso de revocación? Cuando nos encontramos ante un asunto en donde la autoridad cometió una violación manifiesta o evidente. Supongamos que un verificador de la aduana aplica una Orden de Verificación de Mercancías en Transporte y derivado del ejercicio de sus atribuciones y por no acreditarse la legal estancia en el país de las mercancías, procede a su embargo precautorio, no obstante, resulta que al llevar a cabo el análisis y revisión de la referida orden en la misma no aparece autorizado dicho funcionario para su eje-



**“LA DEFENSA
ADUANERA
REPRESENTA UN
VERDADERO RETO,
YA QUE MIENTRAS
OTRAS ÁREAS
DEL DERECHO
SE REGULAN
POR DOS O TRES
ORDENAMIENTOS
EN LO ADUANERO
HABLAMOS DE
DECENAS”**

cución. En situaciones como esta el Código Fiscal de la Federación en su artículo 132 obliga al funcionario que conozca y resuelva el recurso de revocación a decretar la nulidad lisa y llana ante una violación manifiesta.

Otra ventaja sobre el recurso de revocación es que de conformidad al artículo 144 de nuestro código tributario el contribuyente no está obligado a garantizar el interés fiscal al promover el recurso de revocación y la autoridad se encuentra obligada a suspender el procedimiento hasta en tanto se dicte resolución al mismo. Si nuestro representado está pasando por una crisis que no le permite hacer frente a las cargas fiscales y no puede garantizar el interés fiscal por no contar con los recursos económicos o materiales, el recurso de revocación representa una ventaja al obligar a la autoridad a suspender el procedimiento sin mayor trámite o pronunciamiento, ya que es por disposición de la ley.

“EL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN EN SU ARTÍCULO 132 OBLIGA AL FUNCIONARIO QUE CONOZCA Y RESUELVA EL RECURSO DE REVOCACIÓN A DECRETAR LA NULIDAD LISA Y LLANA ANTE UNA VIOLACIÓN MANIFIESTA”



En lenguaje jurídico, podemos adoptarlo como estrategia jurídica, en ocasiones llegan los clientes a asesorarse y hacerse representar con los profesionistas del derecho a días o incluso horas de que se le venzan los plazos para interponer los medios de defensa dejándonos sin margen de tiempo suficiente para establecer la estrategia defensiva idónea para el caso. Cualquier asunto aduanero representa el estudio y análisis de cada uno de los actos y etapas del procedimiento administrativo en materia aduanera, fundamentación y motivación por parte de la autoridad en el ejercicio de sus atribuciones, la debida delimitación de su competencia material, territorial de grado, etc., lo cual representa un tiempo considerable, mismo que podemos ganar promoviendo el recurso en aras de perfeccionar la estrategia para la demanda de nulidad y promover el juicio contencioso administrativo ante el Tribunal Federal de Justicia Administrativa contra la resolución



confirmatoria que se dicte al recurso y simultáneamente contra la resolución que le dio origen a ésta.

El Tribunal Fiscal de la Federación había siempre conocido tanto de la materia tributaria como administrativa, es a partir de 2006 que se le añade a su denominación la idea de ser un tribunal, además de fiscal, también administrativo. Parecía ser que solamente conocía de la materia fiscal, lo cual es impreciso, ya que como lo anotamos, conocía de resoluciones diversas emitidas por las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.

En esta instancia, el particular agraviado por el acto de la autoridad administrativa, se con-

“PARTICULAR Y AUTORIDAD SE CONVIERTEN EN PARTES EN EL JUICIO MEDIANTE LA LITIS QUE SE FIJA PARA CONTENDER COMO TALES, CON LA GARANTÍA DEL RESPETO A LOS PRINCIPIOS DE IGUALDAD Y DE SEGURIDAD JURÍDICA”



vierte en parte actora, demandando a ésta última, ante una autoridad distinta, TFJA, quien es la que resolverá la controversia planteada. Ambos, particular y autoridad se convierten en partes en el juicio mediante la litis que se fija para contender como tales, con la garantía del respeto a los principios de igualdad y de seguridad jurídica.

El juicio de nulidad, a diferencia del recurso administrativo, enfrenta al particular y a la autoridad emisora del acto en un plano de igualdad procesal, en donde ésta última se aleja del rol de ser “*juez y parte*” dentro de la controversia, como pudiera darse en el caso de la primera instancia de impugnación. La autoridad, igual que el particular, habrá de presentar sus pretensiones, probanzas y argumentos, correspondientes a cada una de las etapas dentro del procedimiento contencioso. Al final del juicio, las partes deberán someterse al fallo del Tribunal, la que determinará puntualmente sobre la validez o nulidad del acto, su ilegalidad o su modificación, según corresponda al asunto controvertido.

Lo trascendental será la forma en que planteemos nuestros agravios, serán fundamentales los que hagamos valer, de ellos dependerá la objetividad de nuestra defensa, de las violaciones más comunes que nos encontramos en la práctica por parte de la autoridad, señalamos las siguientes:

- INDEBIDA DETERMINACIÓN DE LA BASE GRAVABLE
- AUSENCIA O INDEBIDA FUNDAMENTACIÓN Y MOTIVACIÓN DE LA SUPLENCIA POR AUSENCIA DE LOS FUNCIONARIOS SIGNANTES
- VIOLACIONES EN LOS CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
- NO CERTIFICAR LAS IMPRESIONES DE PANTALLA DE LA INFORMACIÓN QUE DIFUMINAN DE LA WEB EN TÉRMINOS DEL ARTÍCULO 210-A DEL CÓDIGO FEDERAL DE PROCEDIMIENTOS CIVILES
- EJERCICIO INDEBIDO DE ATRIBUCIONES
- EXCEDERSE DEL PLAZO DE LOS 4 MESES PARA RESOLVER EL PAMA

GESTION DE RIESGOS

CURSO ESPECIALIZADO

PROGRAMA CTPAT Y MANTENIMIENTO DE CERTIFICACIONES

IMPARTE: LIC. JOSÉ RAMÓN REYNOSO CARBALLO

11 Y 12 | JUNIO 2021

10 HORAS DE ALTA 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

Compliance: Herramienta **ÉTICA Y HONESTA, BÁSICA** *PARA EMPRESAS E IMPRESCINDIBLE* *para el Comercio Exterior*

ANTE EL NUEVO ENTORNO LEGAL Y DE CUMPLIMIENTO ÉTICO, QUE CONLLEVA OBLIGACIONES FISCALES, MORALES Y ÉTICAS PARA BLINDAR A UNA CULTURA ORGANIZACIONAL, QUE LES LLEVA A CLIENTES, PROVEEDORES Y COLABORADORES DE UNA INSTITUCIÓN, EMPRESA U ORGANIZACIÓN PARA MANTENER UN FUNCIONAMIENTO Y CUMPLIMIENTO NORMATIVO, DEL QUE, SE ESPERA, QUE SI SE APOYA EN LO QUE SE CONOCE COMO COMPLIANCE, ENTONCES SE LOGRARÁ UN MEJOR DESARROLLO PARA LA ENTIDAD, SUS ALLEGADOS, PROVEEDORES E, INCLUSO PARA SUS CLIENTES.



E

En el marco del Comercio Exterior el compliance se ha presentado como un instrumento importante para los actores de este marco, que lo coloca en una posición de cumplimiento bajo el marco legal, pero también bajo el ético, moral y, hasta social. Derivado de sus implicaciones, es importante en este momento conocer y comprender la importancia del compliance para importadores, exportadores e, incluso para la misma autoridad aduanera, esto se busca en el presente documento.

Para comprender la importancia del compliance para el comercio exterior, es necesario empezar por saber qué es en su conceptualización y cómo funciona para las empresas en general. En un primer concepto de compliance se tiene que *“el compliance Consiste en la implantación de manera idónea y eficaz de un modelo organizativo que tiene como fin prevenir que la sociedad incumpla alguna normativa concreta”*.¹ Este concepto nos hace pensar en un mecanismo que debe adoptar una organización o entidad de cualquier tipo para que

tenga una actuación concreta de acuerdo a las normativas que se quieren o deben cumplir.

En otro concepto, expresado por la Agencia para la Certificación de Sistemas de Compliance, explica que el compliance, que se debe entender como un sistema de gestión de cumplimiento normativo *“que supone el establecimiento de políticas, herramientas y procedimientos adecuados y suficientes para garantizar que una organización, incluidos sus directivos, empleados y grupos de interés vinculados, cumplen con el marco normativo aplicable”*.² En este otro concepto se tienen elementos adicionales, como herramientas y procedimientos adecuados que deben ser los suficientes para que la entidad pueda garantizar que se cumple con una normatividad que es importante utilizar correctamente.

Se debe entender que las normativas podrían ser internas o externas. Internas como las políticas específicas para los procesos productivos en



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.

empresas de este tipo, por ejemplo; o externas como las normas que podría poner el Estado para que se proteja el entorno natural, o para acatar modelos de presentación de mercancías solicitadas por la aduana mexicana, como otro ejemplo externo.

“EL COMPLIANCE CONSISTE EN LA IMPLANTACIÓN DE MANERA IDÓNEA Y EFICAZ DE UN MODELO ORGANIZATIVO QUE TIENE COMO FIN PREVENIR QUE LA SOCIEDAD INCUMPLA ALGUNA NORMATIVA CONCRETA”



Así es que, las normativas a acatar o cumplir implican un trabajo conjunto para todo sujeto que pertenece a la entidad, esto lleva a que cada uno de los que la conforman deban orientar sus esfuerzos para, además de realizar su función específica en la empresa, realice un esfuerzo adicional para cumplir cabalmente con la norma. Aquí ya entran elementos de valores éticos y morales que llevan a que el trabajador, directivo, gerente, agente aduanal, logística, producción, etc. realicen su función de acuerdo a dichos valores.

Ahora es necesario conocer el objetivo del compliance, que es el siguiente:

Compliance tiene por objeto tratar la información que poseen las organizaciones de la manera más adecuada posible, teniendo en cuenta los riesgos a los que éstas se exponen en caso de incumplimiento de la norma en un entorno globalizado en el que la reputación y buena imagen

*de marca son imprescindibles para obtener el reconocimiento de la sociedad.*³

En su evolución, las compliance se han decantado a un cumplimiento de normativas externas. Existen normativas importantes y de prestigio que podrían ser de interés para las entidades públicas, privadas o sociales, la más conocida son las *International Organization for Standardization* (ISO). El Estándar ISO tiene como fin el hacer más eficientes los procesos en las entidades, apoyados por sistemas de calidad que son reconocidas a nivel mundial. Se entiende que, al hacer más eficientes los procesos, se facilitan los mismos, llevando a la mejora en la comunicación de la entidad con clientes, proveedores y demás estructuras interesadas, se mejoran los procesos en general y se estimula el comercio a nivel internacional.

La noción de las ISO es un equivalente para el Compliance: lo que se desea es que la entidad

alcance un cumplimiento normativo, apoyándose de la creación de una cultura de cumplimiento que se evidencie y que se practique en cada acto de la empresa u organización.⁴ Incluso, ya existen ISO de compliance, como la ISO 37.001 que es para la Gestión Antisoborno, la ISO 19.600 para los Sistemas de Gestión Compliance, la primera es para combatir el soborno en la organización, siendo un problema que se ha vuelto presente y la segunda trata de la implementación, mantenimiento y evaluación de un sistema de gestión que cumpla con las normas legales, de transparencia, éticas y de buen gobierno en la entidad pública, privada o social.⁵

“EL ESTÁNDAR ISO TIENE COMO FIN EL HACER MÁS EFICIENTES LOS PROCESOS EN LAS ENTIDADES, APOYADOS POR SISTEMAS DE CALIDAD QUE SON RECONOCIDAS A NIVEL MUNDIAL”.



En el caso del comercio exterior, si se toman las nociones del Compliance como instrumento para evitar la corrupción en la empresa y como instrumento que permita la implementación, actuación y evaluación de la gestión de la empresa, se llega al uso de una herramienta útil para los contribuyentes, sean exportadores o importadores, que incluyan a los operadores logísticos y aduanales, para que todos, en conjunto, se apeguen a una cultura de responsabilidad, honestidad, ética, compromiso con la empresa y con los demás y,

sobre todo, el deseo de cumplir con la normativa a respetar que solicita el Estado en los puntos de ingreso y egreso de mercancías en las fronteras, en este caso, de México.

En el comercio exterior el compliance deriva en un cumplimiento de toda normativa, sean impuestas por las naciones al exterior y las que se tienen en el propio país, por lo tanto se incluyen, al menos, la verificación de la clasificación arancelaria, las licencias que requieren las mercancías y debe tener vigentes la empresa, los reglamentos internos de la propia entidad privada, el cumplimiento cabal de toda jurisdicción de comercio exterior, de importaciones, de exportaciones, el correcto manejo de los documentos legales, así como su resguardo responsable, el cumplimiento de toda normativa impuesta en la propia aduana para ingreso o egreso, etc. con el fin u objetivo fundamental de garantizar con el cumplimiento de toda regulación, proceso, documentación o actividad que se requiera para poder lograr obtener la mayor eficiencia en el manejo del comercio exterior.



DIPLOMADO EN

DEFENSA ADUANERA

ONLINE



UNIVERSIDAD
ISIDE

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*

Una empresa que desee tener un sistema apegado al Compliance puede analizar cada elemento que debe considerar en este sistema de cumplimiento, muchos de los procesos pueden ser manejados o administrados desde sistemas computacionales o programas para que se tenga un control automatizado en los factores o elementos que se puedan vincular a los sistemas digitales, con lo que se reduce la carga de trabajo para el ser humano y, si se configura adecuadamente al sistema, permite tener un cumplimiento en las que correspondan, de forma correcta.

Así se reduciría el cumplimiento para aquellos elementos que sí requieran análisis y procesamiento de, por ejemplo, los agentes aduanales o el área específica para el manejo de los pedimentos en la empresa, con un adecuado trabajo en equipo que considere a todas las áreas de la empresa que lleve a elaborar toda la documentación de la forma solicitada por la autoridad aduanera y para cumplir con todos los procedimientos legales específicos para cada mercancía.

Todo lo anterior ya es parte del nuevo entorno legal y de cumplimiento, en este caso, para exportadores e importadores, que deben cumplir así con todas las normativas y obligaciones fiscales dentro de los recintos aduanales, por parte de todo actor de comercio exterior, cada uno debe identificar su función en todos los aspectos para su mejor cumplimiento, como ciudadanos, contribuyentes, importadores, exportadores, transportista, agente aduanal u operador logístico. Cada uno de nosotros tiene la obligación, responsabilidad y compromiso de reforzar las acciones como obligaciones morales, éticas, legales, hasta sociales con el fin de que los terceros, como proveedores, clientes, socios comerciales, incluso la autoridad aduanera también cumplan a cabalidad con sus propias obligaciones y normativas.



**“EN EL
COMERCIO EXTERIOR
EL COMPLIANCE DERIVA
EN UN CUMPLIMIENTO
DE TODA NORMATIVA,
SEAN IMPUESTAS
POR LAS NACIONES
AL EXTERIOR Y LAS
QUE SE TIENEN EN
EL PROPIO PAÍS”**



Solo así se vinculará el esfuerzo del comercio exterior mexicano a lo que se considera como un fenómeno global, donde cada vez más naciones han estado constituyendo leyes anticorrupción, como en Estados Unidos con su Foreign Corrupt Practices; en Reino Unido con la Anti-Bribery Laws; o como las legislaciones mexicanas de Ley Nacional Anticorrupción, Ley Antilavado, Ley Federal de Delicuencia Organizada, Ley Federal de Responsabilidades de los Servidores Públicos; etc., todas normas que se podrían vincular a los correspondientes Compliance de cada empresa y también de las aduanas en el mundo, derivando en un proceso de comercio exterior responsable, justo, legal, comprometido, sobre todo, con la responsabilidad social y empresarial para ayudar a desarrollar la economía y la sociedad mientras se mantengan respetando, al pie de la letra, con sus responsabilidades de exportación e importación, de comercio y ante la sociedad, sus consumidores, proveedores, etc., es decir, todos los actores que participan en el comercio exterior.

Por todo lo dicho, el Compliance es una herramienta básica que permite a las empresas de comercio exterior a convertirse en entidades con responsabilidad ética, compromiso legal y social que, de utilizarse de forma adecuada, profesional, responsable y comprometida, puede ayudar a generar una eficiencia (que implica calidad en todos los actos y actividades) para la empresa.

Si los mismos principios se aplican dentro del recinto aduanero, por los agentes aduanales, los operadores logísticos y demás entidades públicas y privadas que se vinculan al comercio exterior, es de esperarse mejores resultados en todo el proceso comercial, operativo, social, legal, normativo, que deriva en un beneficio integral para todos los incluidos en el proceso de impor-

“EL COMPLIANCE ES UNA HERRAMIENTA BÁSICA QUE PERMITE A LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR A CONVERTIRSE EN ENTIDADES CON RESPONSABILIDAD ÉTICA, COMPROMISO LEGAL Y SOCIAL”



tación o exportación, hasta llegar al consumidor final, por todo lo expuesto se comprende la importancia de esta herramienta llamada compliance y que toda empresa debe adaptar y adoptar en cada proceso interno.

1. Veiga Mereque, José Alejandro y Fernández de Avilés, Genaro. Compliance para PYMES paso a paso. COLEX, España, 2019.
2. Agencia para la Certificación de Sistemas de Compliance. Sistemas de Gestión de Compliance. Power Point, Octubre de 2017, p. 5. https://www.adepsi.org/wp-content/uploads/2017/07/Jesus_Magaz_COMPLIANCE.pdf
3. Paagman Alonso, Sofía Teodora. Compliance: ¿Qué implicaciones tiene en las empresas el cumplimiento de la normativa? El caso helvetia. Universidad Pontificia Comillas de Madrid, Madrid, abril 2014, p. 15. <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/74/TFG000210.pdf?sequence=1>
4. Veiga y Fernández, 2019, Op. Cit.
5. Veiga y Fernández, 2019, Ibid.

CURSO ESPECIALIZADO

EXPEDIENTE ELECTRÓNICO

Nuevo esquema de cumplimiento de la manifestación de valor

IMPARTE: LIC. RODRIGO HIRAM GARCÍA SOTO

18 Y 19 | JUNIO 2021

10 HORAS DE ALTA CAPACITACIÓN



IMPARTE: LIC. RODRIGO H.
García Soto

SOCIO DE SKATT ASESORES
FISCALES S.C.



@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

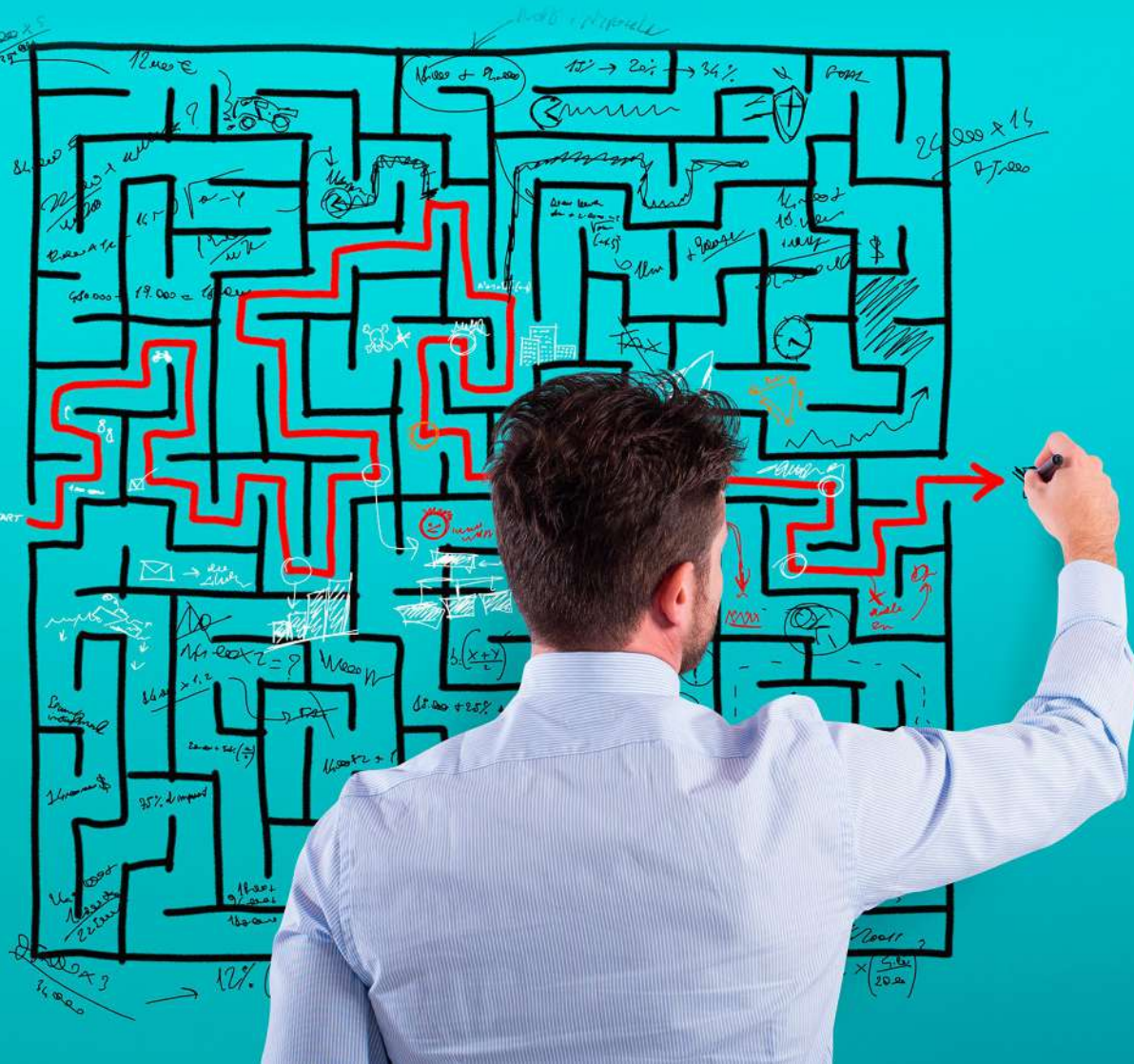
INSCRÍBETE HOY

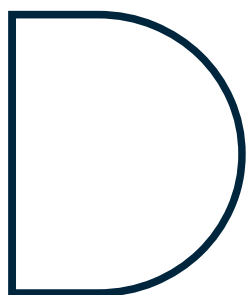
Por WhatsApp **2227.350518**
55 3333 0400 | 22 2617 5422

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

¿El cumplimiento aduanero,
NOS IMPIDE LA DIVERSIFICACIÓN
PARA EXPORTAR?

PARA TENER UN CUMPLIMIENTO ADUANERO CONFIABLE NO BASTA CON REVISAR LA FRACCIÓN ARANCELARIA DE LA MERCANCÍA QUE VAMOS A IMPORTAR Y CONSIDERAR QUE SE PAGARON TODOS LOS IMPUESTOS CORRECTAMENTE.





Debido a las turbulentas leyes y nuevos requisitos que se plasman en adiciones mediante reglas, circulares, anexos y boletines, es necesario contar con sistemas inteligentes multidisciplinarios que ayuden a minimizar el error humano. No basta solamente con un calendario con todos los observaciones y registros a cubrir, lo más importante es reflejar que el contribuyente cumple con todos controles y lineamientos en tiempo y forma para poder importar y no perder sus certificaciones o programas -en el caso de tenerlos- y evitar sanciones y multas extraordinarias.

Todas las áreas inmersas en la operación aduanal: Compras, Ventas, Comercio Exterior, Sistemas, Contabilidad, Finanzas, Seguridad, Gestión de Riesgos, Legal, Recursos Humanos, Compliance, Logística e Ingeniería deben de tener un Sistema inteligente para dar cumplimiento a los requisitos, evitar multas y sanciones. Si bien existe un Representante o un Oficial de Cumplimiento de Comercio Exterior en algunas empresas, ¿qué

pasa si el encargado no está?, se va de la empresa o en el peor de los casos no existe alguien que le de seguimiento a dichos controles. Este ultimo escenario lo viven la mayoría de las PYMES, (Pequeñas y Medianas Empresas) las cuales por cumplir con sus obligaciones de exportar se olvidan de todos los controles impuestos por las dependencias gubernamentales. Por ello la recomendación es contar con sistemas inteligentes interdisciplinarios con todas las áreas relacionadas con el departamento de Comercio Exterior.

Es fundamental invertir en sistemas inteligentes para que los recursos humanos alimenten el programa y puedan dar cumplimiento a las leyes en México. Con estos sistemas, que en un futuro serán robots, se puede atraer mayor inversión así como diversificar nuestras operaciones ya que una posible reforma en todas las Leyes implícitas en el Comercio Exterior no va a suceder por existir otros ordenamientos más importantes para el poder ejecutivo.



**POR: LIC. KARINA
SÁNCHEZ MÁRQUEZ**

Socia, fundadora y directora de GIT Exports y Ecotell Distribución. Consultora de Negocios Internacionales, con especialidad en Comercio Exterior, con más de 18 años de experiencia en el ramo de IMMEX y Maquiladoras. Ha asesorado a diferentes compañías nacionales y trasnacionales principalmente de las Industria de Telecomunicaciones, Eléctrica, Automotriz y Química.

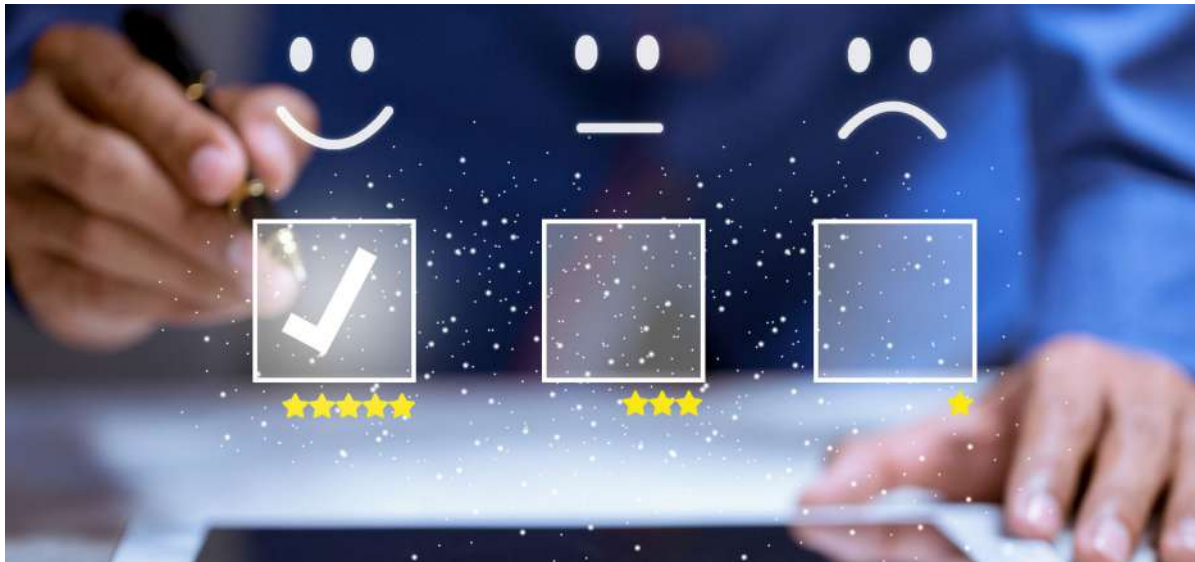
Aunado a lo que podemos hacer como contribuyentes y evitar sanciones, demandamos urgentemente apoyo gubernamental; somos el país con más Tratados Comerciales en el mundo pero carente de leyes eficaces con controles burocráticos que no apoyan a las exportaciones. Las leyes son en algunos casos obsoletas e inflexibles a las necesidades de las operaciones de las empresas y enmarcan nuestro reflejo de

sociedad que tenemos que ser sancionados para poder actuar correctamente sin evadir impuestos cuando es un acto cívico del cual carecemos por nuestra historia, corrupción, tramitología, creencias y falta de beneficios gubernamentales.

Las autoridades aduaneras y económicas deben de poner especial énfasis en la importancia de las exportaciones, ya que en el año 2020 representaron el 38.78% del PIB. Por lo cual no se debe de sancionar o penalizar como lo han venido haciendo a las empresas que se han mantenido en esta crisis y que por afectaciones en el cumplimiento aduanero pueden desaparecer. Todos los humanos podemos cometer errores y en la época Post Covid los importadores y exportadores requerimos estímulos para que la economía pueda crecer.

Es sobresaliente que China ha sido la economía con un activo movimiento comercial y que pese a la pandemia y la guerra comercial con Estados Unidos, incrementó sus exportaciones a finales de 2020, el intercambio comercial de China aumentó en el 2020 en 1.5% y un superávit comercial de 535 mil millones de dólares. Mi inquietud por conocer qué hace

“LO MÁS IMPORTANTE ES REFLEJAR QUE EL CONTRIBUYENTE CUMPLE CON TODOS CONTROLES Y LINEAMIENTOS EN TIEMPO Y FORMA PARA PODER IMPORTAR Y NO PERDER SUS CERTIFICACIONES O PROGRAMAS -EN EL CASO DE TENERLOS- Y EVITAR SANCIONES Y MULTAS EXTRAORDINARIAS”



el gobierno Chino y por qué han planeado su economía y exportan, cuando antes eran un país agrícola; me lleva a hacer mención a un discurso de Xi Jinping mandatorio de China, del 7 de octubre del 2013:

“Vamos a aplicar una estrategia de apertura mas dinámica y activa perfeccionar el sistema de la economía, abierta sobre la base del beneficio mutuo, la diversificación, el equilibrio, la seguridad y la eficiencia. Además incentivaremos la complementariedad reciproca entre las zonas del litoral, interior y fronteriza de país de acuerdo a sus respectivas ventajas para la apertura con la finalidad de crear zonas abiertas que lideren la cooperación y la competencia en la economía internacional, y fomentaremos la creación de zonas piloto de apertura capaces de promover el desarrollo regional. Persistiremos en atribuir igual importancia a las importaciones y las exportaciones y fomentaremos el desarrollo equilibrado del comercio exterior. Daremos la misma importancia tanto a la estrategia “introducir en el interior” como la de “salir al exterior” para elevar el nivel de la inversión y la cooperación en el ámbito internacional. Profundizaremos las reformas de los sistemas de inversión y comercio y perfeccionaremos las legislaciones correspondientes para crear un entorno legal en que las empresas extranjeras establecidas en China compitan en pie de igualdad con partes nacionales.”

Ante esta parte del discurso y lo que subrayo, es ineludible que nuestras autoridades deben percibir que no podemos seguir enfocados en un cumplimiento aduanero que no nos permite avanzar y crecer, si las autoridades nos ofrecen eficiencia y estímulos las empresas conseguirán dar cumplimiento y evitar sanciones, hoy mas que nunca

**“ES FUNDAMENTAL
INVERTIR EN SISTEMAS
INTELIGENTES PARA
QUE LOS RECURSOS
HUMANOS ALIMENTEN
EL PROGRAMA
Y PUEDAN DAR
CUMPLIMIENTO A LAS
LEYES EN MÉXICO”**



necesitamos fomentar el comercio internacional para dar certidumbre a la inversión de empresas extranjera y aprovechar los tratados que tenemos suscritos.





+ 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



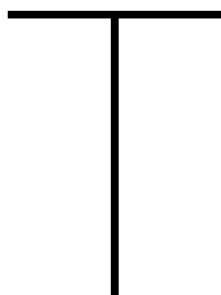
Y MUCHOS MÁS

Conoce nuestra plataforma en WWW.CENCOMEX.COM

Uso y Transmisión **DEL CFDI EN EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS**

EN ESTE ARTÍCULO SE ANALIZA SOBRE EL DESPACHO DE MERCANCÍAS DE EXPORTACIÓN Y EL USO Y TRASMISIÓN DEL COMPROBANTE FISCAL DIGITAL POR INTERNET (CFDI) O DOCUMENTO EQUIVALENTE, PARTICULARMENTE, EN LAS EXPORTACIONES DEFINITIVAS SIN ENAJENACIÓN, EN DONDE ENCONTRAMOS AÚN MUCHAS DUDAS POR PARTE DE LOS EXPORTADORES AL RESPECTO. ■





Tenemos como antecedente que a partir del año 2018 las **mercancías objeto de enajenación en exportaciones definitivas** (con clave de pedimento A1), requieren el comprobante con complemento de comercio exterior y declararse en el pedimento, (actualmente) en términos de las reglas 3.1.38. y 3.1.39. de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2020 (RGCE) y la regla 2.7.1.22 de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2021(RMF), vigentes.

En este sentido, es oportuno citar a la letra lo que establecen las reglas 3.1.38. y 3.1.39. de las RGCE para mejor entendimiento:

Transmisión de información contenida en el CFDI

“3.1.38. Para los efectos de los artículos 36 y 36-A, fracción II, inciso a) de la Ley, quienes exporten mercancías de manera definitiva con la clave de pedimento “A1”, del Apéndice 2 del Anexo 22 y las mismas sean objeto de enajenación en términos del artículo

14 del CFF, deberán transmitir el archivo electrónico del CFDI y asentar en el campo correspondiente del pedimento, los números de folios fiscales de los CFDI.

En el CFDI emitido conforme a los artículos 29 y 29-A del CFF, a que se refiere la presente regla, se deberán incorporar los datos contenidos en el complemento que al efecto publique el SAT en su Portal, en términos de la regla 2.7.1.22., de la RMF.

En los casos en los que, en términos de la presente regla, se transmita el CFDI con los datos referidos en el párrafo anterior, excepto tratándose de pedimentos consolidados a que se refiere la regla 1.9.19., no será necesario efectuar la transmisión del acuse de valor previsto en la regla 1.9.18.”



POR: DR. 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. Diplomados: “Comercio Exterior”, SHCP; “Federalismo Fiscal”, CEDA-SHCP; “Impuestos”, UAT; “Sistema Aduanero Mexicano”, AGA-SAT. Se desempeñó –entre otros cargos- como Coordinador de Asesores del Administrador General de Aduanas; miembro del Consejo Consultivo de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía, Jefe de Departamento en la Administración Central de Normatividad de Comercio Exterior y Aduanal, del SAT y Abogado Hacendario de la SHCP.

Ha sido catedrático en diversas Universidades del País y actualmente es Profesor en la Universidad del Instituto Superior de Investigación y Desarrollo Empresarial (ISIDE).

“DEBERÁN TRANSMITIR EL ARCHIVO ELECTRÓNICO DEL CFDI Y ASENTAR EN EL CAMPO CORRESPONDIENTE DEL PEDIMENTO, LOS NÚMEROS DE FOLIOS FISCALES DE LOS CFDI”



Verificación del número o números de folio fiscal del CFDI

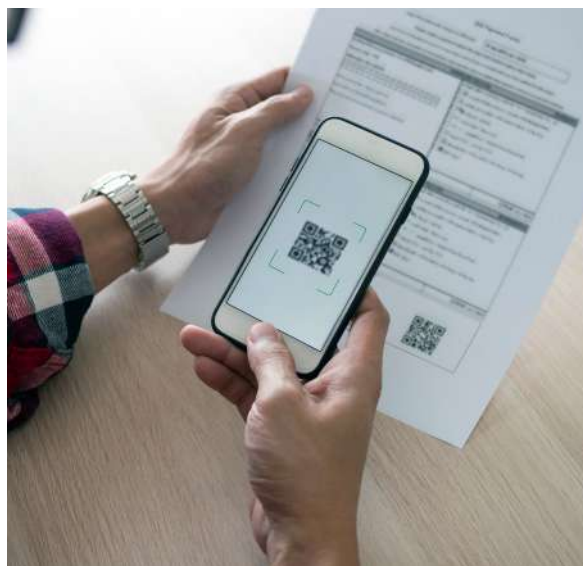
“3.1.39. Para los efectos de los artículos 54 y 81 de la Ley, en los casos a que se refiere la regla 3.1.38., los exportadores, así como los agentes aduanales, agencias aduanales o apoderados aduanales, cuando actúen por cuenta de aquellos, al determinar las contribuciones aplicables, deberán verificar que el número o números de folio fiscal del CFDI corresponda al que aparece en el Portal del SAT”.

Por otro lado, también recordemos que el día 8 de diciembre del 2020 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el Decreto por el que se modifican diversas disposiciones de la Ley del ISR, de la Ley del IVA y del Código Fiscal de la Federación (CFF), destacándose entre otros supuestos, que se reformó **el primer párrafo del artículo 29 del CFF** para establecer expresamente la **obligación que tienen los contribuyentes de solicitar**

el CFDI respectivo en los supuestos que ahí se establecen:

“Artículo 29. Cuando las leyes fiscales establezcan la obligación de expedir comprobantes fiscales por los actos o actividades que realicen, por los ingresos que se perciban o por las retenciones de contribuciones que efectúen, los contribuyentes deberán emitirlos mediante documentos digitales a través de la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria. Las personas que adquieran bienes, disfruten de su uso o goce temporal, reciban servicios, realicen pagos parciales o diferidos que liquidan saldos de comprobantes fiscales digitales por Internet, exporten mercancías que no sean objeto de enajenación o cuya enajenación sea a título gratuito, o aquéllas a las que les hubieren retenido contribuciones deberán solicitar el comprobante fiscal digital por Internet respectivo. (...)”.

[Énfasis añadido por nosotros].



CURSO ESPECIALIZADO

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE APARATOS E INSTRUMENTOS **MÉDICO QUIRÚRGICOS** **Y APARATOS DE MEDICIÓN**

03

JUNIO 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

Así las cosas, esta reforma del artículo 29 del CFF establece la obligación de los exportadores de solicitar un CFDI, cuando las mercancías no son objeto de enajenación o lo son a título gratuito. Esto es, por un lado, existe la obligación de los exportadores de expedir el CFDI con el complemento de comercio exterior tratándose de pedimentos A1 donde hay enajenación, y por otro, la de solicitar el CFDI en operaciones donde no hay enajenación o bien, esta es a título gratuito.

En este sentido, el artículo 29 primer párrafo del CFF, al disponer que se deberá solicitar el CFDI se interpreta que se trata del CFDI de Tipo Ingreso o Traslado con complemento “*carta porte*” a que se refiere la regla 2.7.1.9. de la RMF que regula la forma de comprobación del traslado de mercancías; esto es, quien expide el CFDI bajo este supuesto normativo son los intermediarios o agentes de transporte o los contribuyentes que se dedican al transporte de mercancías.

Por tanto y en tal virtud, de que con dicha modificación no cambió el supuesto de la obligación de transmitir el CFDI y asentar en el campo correspondiente del pedimento de exportación definitiva los números de folios fiscales de los CFDI, que señala la

regla 3.1.38 de las Reglas Generales en Materia de Comercio Exterior para 2020; la consecuencia jurídica es que tampoco existe la obligación de las empresas exportadoras de transmitir dicho archivo del CFDI y de asentar en el campo correspondiente del pedimento los números de folios fiscales de los CFDI, siendo esto optativo, en el caso de exportación definitiva de mercancías que no sean objeto de enajenación o cuya enajenación sea a título gratuito.



“POR UN LADO, EXISTE LA OBLIGACIÓN DE LOS EXPORTADORES DE EXPEDIR EL CFDI CON EL COMPLEMENTO DE COMERCIO EXTERIOR TRATÁNDOSE DE PEDIMENTOS A1 DONDE HAY ENAJENACIÓN, Y POR OTRO, LA DE SOLICITAR EL CFDI EN OPERACIONES DONDE NO HAY ENAJENACIÓN O BIEN, ESTA ES A TÍTULO GRATUITO”.



CURSO ESPECIALIZADO

6^{ta} ENMIENDA DE LA OMA

SUS CAMBIOS, PROBLEMÁTICA Y
ERRORES DE INTERPRETACIÓN

10

JUNIO 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 EMPRESAS PUEDEN REALIZAR LA EXPORTACIÓN DEFINITIVA DE MERCANCÍAS QUE NO SEAN OBJETO DE ENAJENACIÓN, SIN CUMPLIR CON LO ESTABLECIDO EN EL PRIMER PÁRRAFO DE LA REFERIDA REGLA 3.1.38 DE LAS RGCE”



En razón de lo anterior concluimos que, conforme a la normatividad vigente, las empresas pueden realizar la exportación definitiva de mercancías que no sean objeto de enajenación, sin cumplir con lo establecido en el primer párrafo de la referida regla 3.1.38 de las RGCE. Sin embargo, para estos efectos recomiendo transmitir y presentar al sistema electrónico aduanero, junto con el pedimento de exportación definitiva, clave A1, el documento equivalente correspondiente y una carta en la que se manifieste bajo protesta de decir verdad que las mercancías no son objeto de enajenación, ya que no se encuadran en los supuestos de las fracciones I a la IX del artículo 14 del CFF. Esto, claro está, sin perjuicio del cumplimiento de las demás obligaciones aduaneras y de las formalidades del despacho aduanero de las mercancías a que esté sujeta la operación de mérito.



CURSO ESPECIALIZADO

PRECIOS DE TRANSFERENCIA

IMPARTE: LIC. HÉCTOR BRAVO SÁNCHEZ

04
y
05

JUNIO/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

Compliance & International **CUSTOM DESIGN**

EL COMPLIANCE ES UN CONJUNTO DE PROCEDIMIENTOS DE PREVENCIÓN DEL DELITO Y CUMPLIMIENTO NORMATIVO BASADO EN BUENAS PRÁCTICAS ADOPTADAS POR LAS ORGANIZACIONES, PARA IDENTIFICAR Y CLASIFICAR LOS RIESGOS LEGALES A LOS QUE NOS ENFRENTAMOS DURANTE EL FLUJO DE LA CADENA DE SUMINISTRO.



E

Este término nació a finales de los años 70's en el sistema financiero anglosajón después de haberse detectado casos de corrupción y monopolios, identificados con prácticas contrarias a la libre competencia que incluían sobornos a funcionarios públicos, originando así en 1977 entre los miembros de la OCDE el convenio *"lucha contra la corrupción de agentes públicos extranjeros en las transacciones comerciales e internacionales"*, ratificado en España en el año 2002 y por consecuencia la posibilidad de juzgar a empresas y funcionarios por casos de corrupción con un enfoque a prácticas desleales comerciales y de negocios.

Hoy en día es sumamente importante crear una cultura de buenas prácticas con programas dentro de tu empresa, que fomenten el desarrollo de actividades y negocios apegados a la norma vigente. A continuación veremos algunas sugerencias que podríamos adoptar sin importar si eres una micro, pequeña, mediana o una empresa transnacional.

1. identificar y evaluar tus riesgos, así como las áreas de oportunidad para la corrupción dentro de tus procesos.
2. a través de manuales operativos internos prevenir la comisión de delitos, fijando consecuencias legales a estas malas prácticas.
3. el diseño de protocolos y procedimientos así como su implementación inmediata.
4. programas de capacitación y orientación a todos y cada uno de los departamentos.
5. crear una ética organizacional y de prevención empezando por el gobierno de la empresa.
 - a) *definiendo valores, no olvidando que el reflejo de nuestra empresa por fuera habla de lo que hay dentro.*
 - b) *hacer de los valores un código de ética*
 - c) *promover la comunicación permanente (se ha detectado que la falta de comunicación es una de las principales áreas de oportunidad para estas malas prácticas).*
 - d) *crear una comisión antio-*



**POR: LIC. ESAÚ
MENCHACA GARCÉS**

Licenciado en Comercio Exterior por la Universidad Autónoma de Tamaulipas. Cuenta con el Servicio Fiscal de Carrera "Estudio y Prevención del Delito Fiscal" y múltiples cursos en Fiscalización Aduanera, Empresas IMMEX y Certificación IVA e IEPS, Ley Aduanera, entre otros. Actualmente se desempeña como Gerente de Tráfico en Gestores Aduanales del Noreste y CIA SC.

rupción y de ética organizacional.

6. sensibilizar a toda la empresa estableciendo políticas de contratación, promoción y estímulos.
7. crear un reporteado por área responsable cada 24 horas.
8. vigilancia y control al cumplimiento de nuestros manuales y a sus penalizaciones.

9. crear un departamento de resolución de incidentes que tenga como único propósito erradicar la mala práctica sin afectar comercialmente a la empresa ni al recurso humano.
10. auditorías internas fiscalizadoras enfocadas al cumplimiento de las normas de preferencia, ejercidas por empresas externas dedicadas a la detección e identificación y prevención de estas malas prácticas y alcanzar metas y objetivos fijados en métricas reales.

Estas, podrían ser la base para que tu organización vaya en pos de un diseño internacional personalizado y enfocado al cumplimiento de la norma fiscal vigente de adentro hacia afuera, así como siempre procurar un buen gobierno basado y obligado al debido cumplimiento como protocolo en base a nuestras prácticas comerciales y de fiscalización diarias.



“ES SUMAMENTE IMPORTANTE CREAR UNA CULTURA DE BUENAS PRÁCTICAS CON PROGRAMAS DENTRO DE TU EMPRESA, QUE FOMENTEN EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES Y NEGOCIOS APEGADOS A LA NORMA VIGENTE”



CURSO ESPECIALIZADO

OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO



IMPORTE: LIC. ARTEMIO
Becerril Huett

COORDINADOR GENERAL DE LA
COMISIÓN DE CERTIFICACIÓN
DE CENCOMEX

02 DE JULIO DE 2021

5 HORAS DE ALTA 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

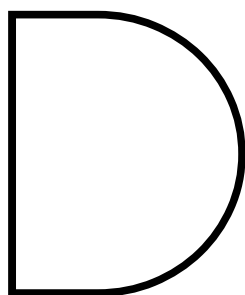
Por WhatsApp **2227.350518**
55 3333 0400 | 22 2617 5422

Solicita el temario completo: ana.rojas@estrategiaaduanera.mx licsantander@prodigy.net.mx

Revisión integral **DE COMERCIO EXTERIOR**

EL CUMPLIMIENTO DE COMERCIO EXTERIOR EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HA TOMADO CADA VEZ MAYOR RELEVANCIA, LO MÁS INTERESANTE ES QUE YA NO PODEMOS VERLO COMO UN CUMPLIMIENTO AISLADO DEL RESTO DE LAS ÁREAS DE LA EMPRESA O QUE ES EXCLUSIVO DEL DEPARTAMENTO DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES, SINO QUE VA TOTALMENTE LIGADO CON EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES QUE SE DA DE FORMA INTEGRAL EN LA EMPRESA, EN ESPECÍFICO EN LAS ÁREAS FISCAL, CONTABLE E INCLUSO LEGAL DE LAS EMPRESAS.





Desde el punto de vista de la autoridad, también se están realizando auditorías o requerimientos de información integrales, tanto por parte de la Administración General de Auditoría en Comercio Exterior como por Secretaría de Finanzas de los Estados, donde no solo requieren información de las importaciones y exportaciones, sino incluso de la forma en que se registran los gastos incrementables en los libros contables, balanzas, declaraciones anuales, registros de auxiliares contables, por mencionar solo unos ejemplos.

Podemos visualizar este cumplimiento integral desde distintos ángulos, por una parte las revisiones integrales que mencionaba en el párrafo anterior, por otro la forma en que se vincula el departamento de comercio exterior con el resto de las áreas de la empresa, para lograr obtener autorizaciones o conservar las que se tienen.

Es decir, ya quedó atrás aquellos años en que el área de comercio exterior era exclusivamente de controles logísticos, cruces

de mercancías, revisiones en el punto de entrada, etcétera. Actualmente, esto es solo el punto de partida para el “compliance” que se debe implementar en las distintas áreas de la empresa, porque impactan directamente al departamento de comercio exterior.

Área de producción: cuando se llevan a cabo ajustes a la manufactura de los productos, por utilizar componentes sustitutos, modificar la cantidad incorporada, entre otros ajustes que se realizan en la práctica. La problemática vinculada al “compliance”

tiene que ver precisamente porque en ocasiones estos ajustes no se reportan al área de comercio exterior, para verlos reflejados en el sistema de control de inventarios de Anexo 24, que es el sistema encargado de presentar una radiografía de los inventarios de importación temporal y que idealmente debería coincidir con los inventarios físicos de la empresa. En el mejor de los casos algunas empresas hacen este tipo de comparación de inventarios una vez al año,



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).

cuando las discrepancias pueden llegar a ser por montos considerables y que incluso se corre el riesgo de recibir una revisión por parte de las autoridades y que sea la misma Autoridad quien identifique este tipo de discrepancias.

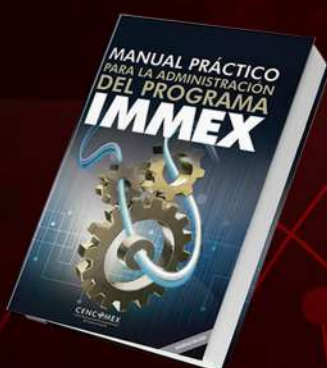
Área contable: dentro de las revisiones integrales la autoridad se ha dado a la tarea de confirmar la información declarada en los registros fiscales de la empresa, versus los



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

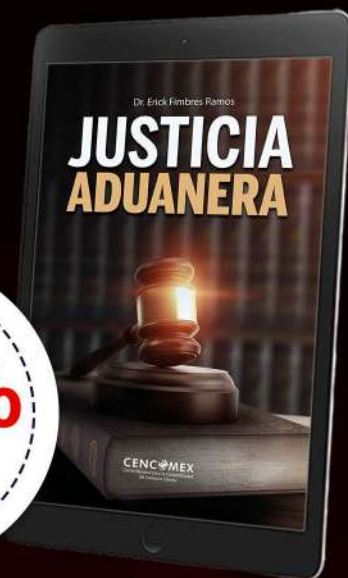
CONOCE NUESTRA
OBRA MÁS RECIENTE

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)

gastos o valores declarados en los pedimentos. En este sentido, uno de los esquemas que más recientemente ha estado revisando la autoridad tiene que ver con los datos señalados en la Declaración anual para efectos del Impuesto sobre la Renta y comparar estos datos con los declarados en el pedimento, ya sea de importación o exportación.

En el caso de las importaciones, uno de los datos que se deben confirmar es el valor declarado en los pedimentos en relación con el valor de las Compras Netas de Importación en el apartado de Estado de resultados de la Declaración del Ejercicio de ISR de personas morales. Por otro lado, en lo que respecta a los gastos vinculados con la importación de los bienes, tales como seguros, fletes, manejo y otros gastos, también se han dado casos de discrepancias donde contablemente se registran, pagan y se hacen deducibles montos que no corresponden a los que se declaran en el pedimento. Estas discrepancias suelen darse porque el área de importaciones, al momento del despacho de las mercancías conoce de montos estimados de estos gastos, sin embargo, los montos definitivos que se pagan son diferentes y hasta superiores, lo cual genera una discrepancia en la base gravable y consecuentemente en el monto de impuestos que se paga al importar.

En las exportaciones, se debe considerar el monto del valor agregado declarado en los pedimentos (cuando se trata de empresas que operan bajo el esquema de maquiladora), o bien el valor de los pedimentos de exportación, cualquiera de estos dos debiera compararse con el rubro de las ventas y/o servicios extranjeros en el apartado de Estado de resultados de la Declaración del Ejercicio de ISR de personas morales.

Desde luego, difícilmente los montos llegaran a ser exactamente los mismos, por la operación natural del momento de la compra o de la venta, versus el momento de elaboración del pedimento.

**“YA QUEDÓ ATRÁS
AQUELLOS AÑOS
EN QUE EL ÁREA
DE COMERCIO
EXTERIOR ERA
EXCLUSIVAMENTE
DE CONTROLES
LOGÍSTICOS,
CRUCES DE
MERCANCÍAS,
REVISIONES EN
EL PUNTO DE
ENTRADA, ETCÉTERA.
ACTUALMENTE, ESTO
ES SOLO EL PUNTO
DE PARTIDA PARA
EL “COMPLIANCE”**

Lo cierto, es que estos montos deberán de estar conciliados entre sí.

Área fiscal: por lo que se refiere al padrón de importadores, en las disposiciones legales (regla 1.3.3 de las Reglas en materia de comercio exterior) se establecen cuarenta y dos causales de suspensión, de las cuales alrededor de la mitad de las mismas tienen que ver con el cumplimiento de obligaciones fiscales, a tal

CURSO ESPECIALIZADO

SIMETRÍA FISCAL



JUNIO/2021
EN LÍNEA
10 HRS DE
CAPACITACIÓN



IMPARTE: MTRA. LOURDES
Moreno Quinn
SOCIA DE LA FIRMA ARIAS QUINN



@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

“UNO DE LOS ESQUEMAS QUE MÁS RECIENTEMENTE HA ESTADO REVISANDO LA AUTORIDAD TIENE QUE VER CON LOS DATOS SEÑALADOS EN LA DECLARACIÓN ANUAL PARA EFECTOS DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y COMPARAR ESTOS DATOS CON LOS DECLARADOS EN EL PEDIMENTO, YA SEA DE IMPORTACIÓN O EXPORTACIÓN”



grado que la falta de presentación de una de las declaraciones fiscales mensuales tiene como resultado que se corra el riesgo de baja del padrón y consecuentemente que se detenga la operación del área de importaciones.

Área legal: en el caso de los documentos legales, tienen una relación directa con la obtención de autorizaciones como lo es un programa Immex o una Certificación integral en materia de IVA. En específico por los contratos que deben acompañarse y la confirmación de que los datos contenidos coincidan con los registros ante el SAT, ya sea el caso del contrato que acredite la propiedad del inmueble, o en su caso el arrendamiento o subarrendamiento del mismo, o incluso el poder donde se otorgan facultades de representante legal.

Bajo este tenor, referirnos al cumplimiento en materia de comercio exterior, tiene que ver con el cumplimiento integral de todas las áreas de la

empresa, sobre todo de una eminente interacción entre las mismas.



CURSO ESPECIALIZADO

INTERPRETACIÓN Y ALCANCE DE LAS FRACCIONES ARANCELARIAS

17

JUNIO 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



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



CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

BUSCAMOS A LOS MEJORES

INTÉGRATE AL GRUPO
MÁS SELECTO DE
ESPECIALISTAS DE
COMERCIO EXTERIOR

Mtro. Carlos Novoa Mandujano
PRESIDENTE NACIONAL DE CENCOMEX



ADQUIERE HOY MISMO TU MEMBRESÍA CENCOMEX y empieza a disfrutar de los múltiples beneficios que ésta te brinda



Invitaciones a Foros
CENCOMEX como ponente



Publicación de Artículos
en la Revista Estrategia Aduanera



Descuento del 30% en todos
los eventos de CENCOMEX



Oportunidad de integrarse a
las comisiones de trabajo
e investigación



Acceso a contenido exclusivo
en Plataforma Digital CENCOMEX (PDC)



CONSULTA LOS MÁS DE
30 BENEFICIOS AQUÍ >>>

RECIBE TU KIT DE SOCIO AL INSCRIBIRTE

Contiene: Maletín ejecutivo de piel, agenda corporativa de piel, folder de piel, lapicero CENCOMEX, block de notas, 1 obra a elección del fondo editorial CENCOMEX y credencial que te acredita e identifica como socio.



Socio
CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior



2227350518



5533330400



2229309394



2226638942

congresos@cencomex.com



La Universidad de los
verdaderos expertos del comercio exterior



www.iside.mx

estrategia ADUANERA®

LA REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR

LA VISIÓN DE UNA LÍDER

A.A. LAURA ELENA BLANCO G.

Una mujer comprometida con México

¿ESTÁ LISTA **CAAAREM** PARA SER
DIRIGIDA POR UNA MUJER?

www.estrategiaduanera.mx

MÉXICO 2021

\$100.00

108



7 52435 78077 3