

URUGUAY; LA PUERTA DE ENTRADA AL MERCOSUR

estrategia **ADUANERA**[®]

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

NEGOCIOS MÉXICO URUGUAY

BALANCES Y PERSPECTIVAS A 18 AÑOS
DEL TLC ENTRE MÉXICO Y URUGUAY

www.estrategiaduanera.mx

MÉXICO 2021

\$100.00

112



7 52435 78077 3



EDICIÓN EN ALIANZA INTERNACIONAL CON

SOMOS URUGUAY

Información y diálogo

*¡ya
disponible!*

UN OBRA DE
GRAN EXQUISITEZ
con un contenido
EXTRAORDINARIO

Dr. Balam Lammoglia Riquelme
**ANÁLISIS DEL RECHAZO
DEL VALOR
EN ADUANA**
y de la Subvaluación en México

formato
impreso

\$499

+ gastos de
envío

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

**ANÁLISIS DEL RECHAZO DEL
VALOR EN ADUANA**
y de la Subvaluación en México

CENCOMEX

ADQUIÉRELO AHORA

LIC. ANA ROJAS S.
ana.rojas@estrategiaaduanera.mx
WhatsApp 📞 2227.350518

LIC. DANIEL GUZMÁN SANTANDER
danielgsantander@gmail.com
WhatsApp 📞 5533.330400

Dr. Balam Lammoglia Riquelme

ANÁLISIS DEL RECHAZO DEL VALOR EN ADUANA

y de la Subvaluación en México

[CONTENIDO DE LA OBRA]

CAPÍTULO • I

MARCO HISTÓRICO DEL VALOR EN ADUANA

CAPÍTULO • II

MARCO LEGAL DEL VALOR EN ADUANA

CAPÍTULO • III

FISCALIZACIÓN DEL VALOR EN ADUANA

CAPÍTULO • IV

ASPECTO PUNITIVO Y ECONÓMICO DE LA
SUBVALUACIÓN

CAPÍTULO • V

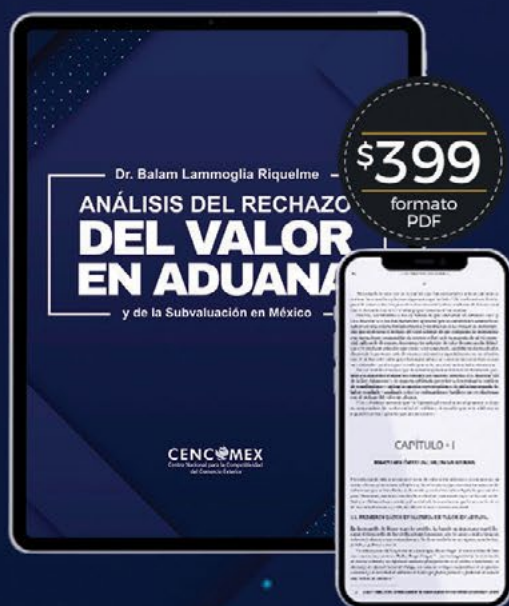
CONSIDERACIONES ADICIONALES AL FENÓMENO
DE LA SUBVALUACIÓN

CAPÍTULO • VI

PROPUESTAS DE REFORMA Y RECOMENDACIONES
RELATIVAS A LA FISCALIZACIÓN
DEL VALOR EN ADUANA



CONSULTA EL ÍNDICE
AMPLIADO **ESCANEANDO**
EL CÓDIGO QR



AUTOR:
DR. BALAM
Lammoglia Riquelme

Considerado por la Revista
Estrategia Aduanera como uno de
los **Principales Asesores en**
Comercio Exterior de México.



estrategia ADUANERA®

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

I. Daniel Guzmán Santander

DIRECTOR GENERAL

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	Lourdes Moreno Quinn
Carlos Novoa Mandujano	Luis Carlos Moreno Durazo
Cecilia Montaña Hernández	Manuel Luciano Hallivis Pelayo
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 Burcik
COSTA RICA	Margarita Libby H.
ESPAÑA	Alejandro Arola García

STAFF CORPORATIVO

SUSCRIPCIONES	Lázaro Pérez Córdoba
FOTOGRAFÍA	Jorge Aponte Álvarez
MARKETING DIGITAL	Luz Margarita Flores García
WEB MASTER	Fernando Mireles López
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA	Salvador de la Barrera Von Schmeling
ÁREA LEGAL	Erick Fimbres Ramos
RELACIONES PÚBLICAS	Grisell Pérez Castillo



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, S.C. 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 112, noviembre 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.

CUPO
LIMITADO



AHORA
CONGRESO **PRESENCIAL**

\$ COSTO:
\$7,000.00+IVA*

PREVENTA:
\$4,999+IVA

- INCLUYE:**
- Magnas Conferencias
 - Carpeta de trabajo
 - Material Electrónico
 - Diploma con valor curricular
 - Coffee Break continuo

SEDE:
Hotel Sheraton María
Isabel Reforma, CDMX.

8^{va} ACTUALIZACIÓN INTEGRAL ADUANERA

Conozca e implemente estrategias efectivas
ante las modificaciones Fiscal-Aduaneras.

13 y 14
ENERO 2022

CDMX



EL EVENTO QUE REÚNE REALMENTE A LOS EXPERTOS

estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

INSCRÍBASE AL
2227350518 5533330400
ana.rojas@estrategiaaduanera.mx
licsantander@prodigy.net.mx
congresos@cencomex.com

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior



EDITORIAL

Con el objetivo de crear un área de libre comercio, establecer un marco jurídico que permitiera ofrecer seguridad y transparencia a los agentes económicos de las Partes, establecer un marco normativo para promover e impulsar las inversiones recíprocas, así como promover la complementación y cooperación económica, en 2002 -julio para ser exactos- México y los Estados Partes del Mercosur suscribieron un acuerdo marco.

En ese contexto, un mes después, México y Uruguay iniciaron la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC), tomando como base las condiciones y preferencias arancelarias pactadas en el Acuerdo de Complementación Económica N° 5 (ACE 5).

Así, en el marco de la XIII Cumbre Iberoamericana, celebrada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, el Tratado fue suscrito el 15 de noviembre de 2003 por los Presidentes Vicente Fox de México y Jorge Batlle de Uruguay, entrando en vigor el 15 de julio de 2004.

Este es el único TLC de México con un país del Mercosur, lo que lo vuelve estratégico para su relación comercial y posicionamiento en dicha parte del globo terráqueo.

Desde la entrada en vigor del TLC, el comercio entre México y Uruguay casi se ha duplicado. Uruguay es el 15 socio comercial, 17 destino de exportaciones y 10 proveedor para México en América Latina. Las exportaciones de México a Uruguay son mayormente productos manufactureros de tecnología media y alta, mientras que este país le provee de materias primas y manufacturas basadas en bienes primarios y de tecnología media.

Con ello, los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos y de la República Oriental del Uruguay, reafirmaron los lazos especiales de amistad y cooperación entre sus naciones; fortalecieron la integración económica regional, que constituye uno de los instrumentos esenciales para que los países de América Latina avancen en su desarrollo económico y social; desarrollaron sus respectivos derechos y obligaciones derivados de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio; establecieron un marco jurídico que propicie las condiciones necesarias para el crecimiento y la diversificación de las corrientes de comercio, en forma compatible con las potencialidades existentes; crearon un mercado más extenso y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios; y aseguraron un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y de inversión.

Para descargar el Tratado Completo haz click en el siguiente botón

El Editor

A 18 años de la firma del tratado de libre comercio entre México y Uruguay





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 112

NEGOCIOS MÉXICO - URUGUAY BALANCES Y PERSPECTIVAS A 18 AÑOS DEL TLC ENTRE MÉXICO Y URUGUAY



REPORTAJE ESPECIAL

URUGUAY, LA PUERTA DE ENTRADA A AMÉRICA LATINA, Y SU RELACIÓN COMERCIAL CON MÉXICO

En julio del 2002, México y los Estados Parte del Mercosur, suscribieron un acuerdo marco con el objetivo de crear un Área de Libre Comercio, de establecer un marco tanto jurídico como normativo, que permita ofrecer seguridad y transparencia para las partes, así como promover las inversiones recíprocas y la cooperación económica.

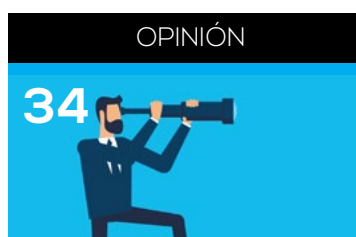


18 AÑOS DEL TLC MÉXICO-URUGUAY. EXPERIENCIA EXITOSA Y OPORTUNIDAD PARA EXPLOTAR
Lic. Mario Lev



RELACIÓN COMERCIAL MÉXICO - URUGUAY

Mtro. Gustavo A. Uruchurtu Chavarín



7 RAZONES QUE HACEN DE URUGUAY, EL MEJOR LUGAR PARA HACER NEGOCIOS



CRISIS DE CONTENEDORES MARÍTIMOS, Y SU DAÑO COLATERAL EN LA ECONOMÍA

Mtro. Carlos Alfaro Miranda

OPERACIÓN ADUANERA



¿DEBERÍA SEGUIR EXISTIENDO EL PADRÓN DE IMPOTADORES?

Lic. Karina Sánchez Márquez

estrategia ADUANERA®
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIO

SOMOS URUGUAY
Información y diálogo



ADUANAS TENDRÁ 35 HECTÁREAS PARA COMERCIO EXTERIOR, EN SANTA LUCÍA

Horacio Duarte Olivares, Administrador General de Aduanas, informó que las instalaciones de Comercio Exterior de la nueva Aduana del Aeropuerto Internacional de Santa Lucía "General Felipe Ángeles" abarcarán 35 hectáreas, donde actualmente se construyen carriles de importación y exportación, terminales de pasajeros y carga, recintos fiscales, despacho y plataformas de reconocimiento aduanero.

"Estamos sorprendidos del trabajo que están haciendo en la construcción, en el caso de la zona de Comercio Exterior de carga de las Aduanas será una instalación de 35 hectáreas que ya está construyendo la Secretaría de la Defensa Nacional", indicó. Asimismo, reconoció el buen trabajo que están realizando los ingenieros militares en el aeropuerto.



CAEN EXPORTACIONES MEXICANAS DE CARNE DE RES HACIA ESTADOS UNIDOS

Hasta la primera semana de octubre, México exportó hacia EE. UU. 206,963 toneladas de carne de res, una reducción de 7% respecto al mismo periodo del año pasado. De acuerdo con el Grupo Consultor de Mercados Agrícolas (GCMA), hasta la semana 41 del año, las importaciones cárnicas de res por parte de Estados Unidos ascendieron hasta las 865,333 toneladas, volumen que indicó una caída de 8% en comparación con las mismas semanas de 2020.

EXPORTACIONES AUTOMOTRICES AFECTADAS POR CRISIS DE SEMICONDUCTORES

Si bien la recuperación de la economía mexicana continuó durante el tercer trimestre del año, el Banco de México advirtió que persisten marcadas diferencias entre sectores y regiones. En particular, las exportaciones automotrices mantuvieron una trayectoria a la baja como reflejo de las afectaciones ocasionadas por el continuo desabasto global de semiconductores.

En agosto de 2021, las exportaciones dirigidas a Estados Unidos revirtieron el repunte observado en el mes previo y los envíos al resto del mundo tuvieron un desempeño negativo.

PAÍSES OCDE PONDRÁN FIN A CRÉDITOS SOBRE EXPORTACIONES DE NUEVAS PLANTAS DE CARBÓN

La mayoría de los países del grupo OCDE acordaron dejar de otorgar créditos a la exportación para las centrales eléctricas de carbón. La organización con sede en París define los créditos a la exportación como apoyo financiero del gobierno, financiación directa, garantías, seguros o apoyo a las tasas de interés que se proporciona a los compradores extranjeros para ayudar a financiar la compra de bienes de los exportadores nacionales.

Esta prohibición cubriría las nuevas centrales eléctricas de carbón sin captura, utilización y almacenamiento de carbono operativo (CCUS).

The background of the entire page is a textured, light-brown surface resembling sand or parchment. At the top, a portion of the Mexican flag is visible, showing the green, white, and red vertical stripes and the national coat of arms (an eagle with a snake) on the white stripe. Below the flag, a map of South America is partially visible, showing countries like Brazil, Colombia, Venezuela, and the Caribbean Sea. In the bottom left corner, there is a large, detailed illustration of a brass compass with a ring, resting on the map. The compass face shows cardinal and ordinal directions (N, NE, E, SE, S, SW, W, NW) and degree markings. A large, stylized double arrow symbol (»») is positioned to the left of the compass.

18 años del TLC México-Uruguay EXPERIENCIA EXITOSA Y OPORTUNIDAD *para explotar*

Se cumple este mes el 18.º aniversario de la firma del tratado de libre comercio (TLC) entre México y Uruguay. El acuerdo se suscribió el 15 de noviembre del 2003, y entró en vigor el 15 de julio del 2004. Dos años antes, México había firmado con los países miembro del Mercosur un acuerdo marco de libre comercio (ACE n.º 54). México tiene 46 acuerdos comerciales con países de todas las regiones del mundo, pero el que estamos celebrando sigue siendo el único con un país del bloque del Cono Sur.

Por: Mario Lev
Director General de



SOMOSURUGUAY
Información y diálogo



México es una de las principales economías del mundo y la segunda en América Latina. Su producto interno bruto (PIB) se situó en 2020 en 1,076 billones de dólares, y es el decimocuarto país más extenso del mundo, con una superficie cercana a los 2 millones de kilómetros cuadrados. Uruguay, en el otro extremo del continente y de la escala de dimensiones, no llega a los 200.000 kilómetros cuadrados de superficie, es uno de los más pequeños de América del Sur y cuenta con un PIB del orden de los 60.000 millones de dólares.

A pesar —y en cierta medida a raíz— de esas fuertes asimetrías, la vigencia del TLC ha permitido un fuerte crecimiento del intercambio comercial.

De acuerdo a un reporte gubernamental citado por la Asociación de Despachantes de Aduanas del Uruguay, el intercambio comercial bilateral registró un incremento del 15 % en promedio anual, y nuestro país tiene aún potencial para aumentar sus ventas a México, en sectores como la elaboración de alimentos y bebidas, la fabricación de sustancias, productos químicos y plásticos, y la fabricación de madera y manufacturas.

*“la vigencia del TLC
ha permitido un
fuerte crecimiento del
intercambio comercial”*

La agencia de promoción económica Uruguay XXI detalla que entre el 2014 y el 2018 el saldo de la balanza comercial entre ambos Estados se mostró favorable para nuestro país. No hubo grandes variaciones durante el período mencionado, el flujo comercial tuvo una variación interanual de 0,6 % en el caso de las exportaciones y de -5,4 % en las importaciones.

En el 2018 las exportaciones totales alcanzaron los 2.659 millones de dólares, y un saldo superavitario de 220 millones de dólares. Actualmente México ocupa el sexto lugar del ranking de los destinos de exportación de Uruguay. Entre las exportaciones desde zonas francas, se exporta “*concentrado de bebidas*”, teniendo una participación del 5 % en el total exportado en el 2018.

Las ventas uruguayas hacia el mercado mexicano tienen un leve peso en las exportaciones totales, dado que representan tan solo el 3,7 % del total exportado por nuestro país en el 2018.

Uruguay importa productos manufacturados desde México, entre los cuales se destaca la participación de automotores. Por su parte, las exportaciones uruguayas hacia México se concentran en una menor variedad de productos, principalmente madera, lácteos, elaboración de alimentos y bebidas, cereales y pieles y cueros.





El ranking de productos exportados en el 2018 muestra cómo tan solo los primeros cinco productos representan el 76 % del total exportado por nuestro país para dicho año. Si bien el país exportó en el 2018 un total de 156 productos, los primeros 10 representan el 90 % del total exportado para dicho año.

Una investigación realizada por la Universidad de Chile en el 2011 concluyó que una economía pequeña, como la uruguaya, coloca, utilizando el tratado, *“excedente de mercancías o productos que no podrían venderse de otra manera en el mercado local. La introducción de sus artículos y mercancías en la economía mexicana es una importante válvula para el saldo comercial uruguayo y, por tanto, para su crecimiento económico”*.

Destaca también que, con el paso de los años, la estructura de importaciones o exportaciones se ha modificado, pero que en el caso de México el cambio ha sido mucho más marcado, *“ya que de la exportación de materias primas se ha transformado hacia una economía manufacturera exportadora. Estos cambios en las estructuras comerciales se ven reflejados en el intercambio bilateral, ya que México le vende productos manufactureros de tecnología media y alta a Uruguay, mientras que este país sudamericano le provee manufacturas basadas en bienes primarios y de tecnología media”*.

El TLC ha sido, por lo tanto, de acuerdo a la opinión unánime de los expertos, provechoso para los dos países, y tiene aún un enorme potencial por explotar.

Ha permitido también un acercamiento entre ambas sociedades y pueblos, superando las distancias geográficas y culturales. Para los uruguayos se han vuelto familiares marcas como Bimbo, o Telmex, o Claro, y consumimos a diario automóviles que sabemos que se fabrican en México.

Estrategia Aduanera y Somos Uruguay tienen una antigua relación de cooperación empresarial, y de amistad. Con base en ella es que decidimos impulsar

esta celebración conjunta, apostando a contribuir a un mayor incremento de los negocios y el intercambio comercial entre ambos países, y al mismo tiempo a favorecer el acercamiento entre sus pueblos.

Para los uruguayos, estos objetivos tienen un agregado más. Tenemos como pueblo una enorme deuda de gratitud con México y con su gente, que no olvidamos. En su hora más oscura, durante los años de dictadura militar, miles de uruguayos recibieron de México, de sus autoridades y de su pueblo cobijo, apoyo y amistad. Trabajadores e intelectuales, sindicalistas, académicos, periodistas, escritores, actores teatrales y cantantes encontraron en México un nuevo hogar, y para ellos México se transformó, para siempre, en una segunda patria.

Esperamos que los materiales que encontrarán en esta edición especial conjunta y las intervenciones de personalidades de ambos países en el coloquio que la seguirá en pocos días sean de vuestro agrado y que contribuyan efectivamente a la consolidación y el impulso de las relaciones entre emprendedores de Uruguay y México, y a un mejor aprovechamiento de las posibilidades que el TLC ofrece.

“*Para los uruguayos se han vuelto familiares marcas como Bimbo, o Telmex, o Claro, y consumimos a diario automóviles que sabemos que se fabrican en México*”

[ENCUENTRO INTERNACIONAL]
BALANCE Y DESAFÍOS
DEL TRATADO COMERCIAL
MÉXICO-URUGUAY

25 NOV. 08:00 hrs (CDMX)
10:00 hrs (URUGUAY)

UN EVENTO TOTALMENTE EN VIVO Y DE MANERA SIMULTÁNEA
ENTRE PARTICIPANTES URUGUAYOS Y MEXICANOS.



**CUOTA DE
RECUPERACIÓN:**
\$15 USD



INCLUYE:

- Material electrónico
- Constancia de participación
(Formato electrónico)

TRANSMISIÓN INTERNACIONAL
EN VIVO POR



NEGOCIOS MÉXICO URUGUAY

*El Tratado se firmó el 15 de noviembre de 2003
por los Presidentes Vicente Fox por parte de
México y Jorge Batlle por parte de Uruguay*

A light gray outline of the map of Uruguay is centered in the upper half of the page. The text is overlaid on this map.

URUGUAY

LA PUERTA DE ENTRADA A AMÉRICA LATINA, Y SU RELACIÓN COMERCIAL CON MÉXICO

En julio del 2002, México y los Estados Parte del Mercosur, suscribieron un acuerdo marco con el objetivo de crear un Área de Libre Comercio, de establecer un marco tanto jurídico como normativo, que permita ofrecer seguridad y transparencia para las partes, así como promover las inversiones recíprocas y la cooperación económica.

NEGOCIOS MÉXICO URUGUAY



E

n este contexto, un mes después, México y Uruguay iniciaron la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC), tomando como base las condiciones y preferencias arancelarias pactadas en el Acuerdo de Complementación Económica N° 5 (ACE 5). Hasta la fecha, es el único TLC de México con un país de esa región.

El Tratado se firmó el 15 de noviembre de 2003 por los Presidentes Vicente Fox por parte de México y Jorge Batlle por parte de Uruguay, en el marco de la XIII Cumbre Iberoamericana, celebrada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia y entró en vigor el 15 de julio de 2004.

De acuerdo con la Secretaría de Economía de México, este acuerdo ayudó a alcanzar cerca del doble de intercambios entre ambos países, convirtiendo a Uruguay en su 10° proveedor más importante en América Latina.

Según el organismo del Gobierno federal, las exportaciones crecieron 153% entre 2001 y 2011, pasando de 107 millones de dólares a 271, lo que representó una tasa media anual de crecimiento de 9.7%.

En tanto a las importaciones, aumentaron en 228% en el periodo referido, al pasar de 85 millones de dólares a 277, lo que significó una tasa de crecimiento media anual de 13%.

En septiembre de 2011, los gobiernos de México y Uruguay suscribieron un Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE), con el objetivo de fortalecer la relación bilateral a través del establecimiento de una alianza en materia política, económica, comercial y de cooperación.

ESTE ACUERDO AYUDÓ A ALCANZAR CERCA DEL DOBLE DE
INTERCAMBIOS ENTRE AMBOS PAÍSES, CONVIRTIENDO A URUGUAY
EN SU 10° PROVEEDOR MÁS IMPORTANTE EN AMÉRICA LATINA



Es bien sabido que México tiene la 15ª economía más grande del mundo, con un Producto Interno Bruto (PIB) aproximado de 1.241.450 millones de dólares.

En 2018, el intercambio comercial entre México y Uruguay, se llevó principalmente por transporte marítimo (83,3%), seguido por el carretero (13,5%) y el aéreo (2,6%).

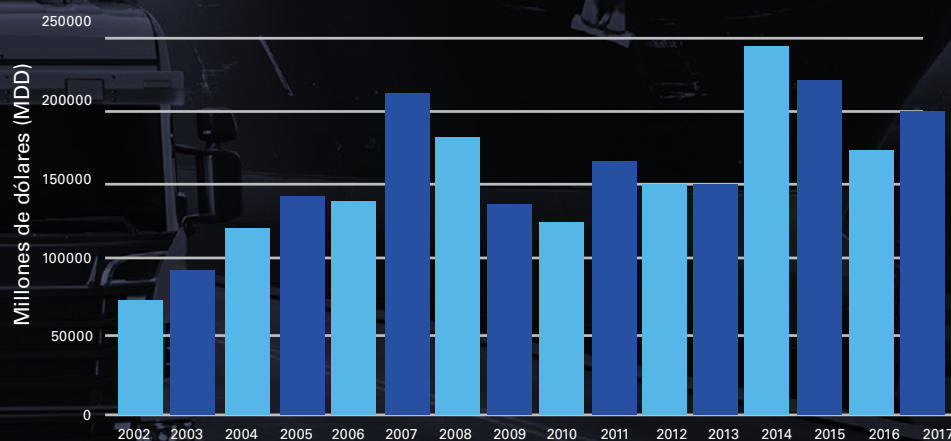
International Trade Centre (ITC), destacó que, en 2019, el 0.1% de

las importaciones de México fueron productos uruguayos, ocupando el 50º lugar con 302.889 USD, y que el 1.9% de las importaciones de Uruguay fueron productos mexicanos, ocupando 8º lugar con 146.766 USD.

En ese mismo año, las mayores exportaciones uruguayas hacia México fueron:

- Piel de bovino y equino (24%)
- Automóviles (21%)
- Arroz (20%)
- Madera (17%)
- Quesos (14%)

EXPORTACIONES MÉXICO A URUGUAY



De México a Uruguay, destacaron:

- Monitores y proyectores (10%)
- Abonos (7%)
- Preparaciones capilares (6%)
- Vehículos de transporte de mercancía (6%)

Cabe destacar que este tratado

permite el mutuo acceso a 98% del universo arancelario de ambos países, con la liberalización de manera total e inmediata de los productos del sector industrial.

Los mexicanos buscan productos de calidad con los que ahorran tiempo y al mismo tiempo dinero, valorando el servicio al cliente personalizado sobre el precio.

NEGOCIOS MÉXICO URUGUAY

Desde su creación, el TLC ha beneficiado al intercambio agropecuario de harina de trigo, quesos, entre otros. Uruguay creó una herramienta que facilita detectar dónde los productos uruguayos tienen una mayor oportunidad comercial, con su código arancelario.

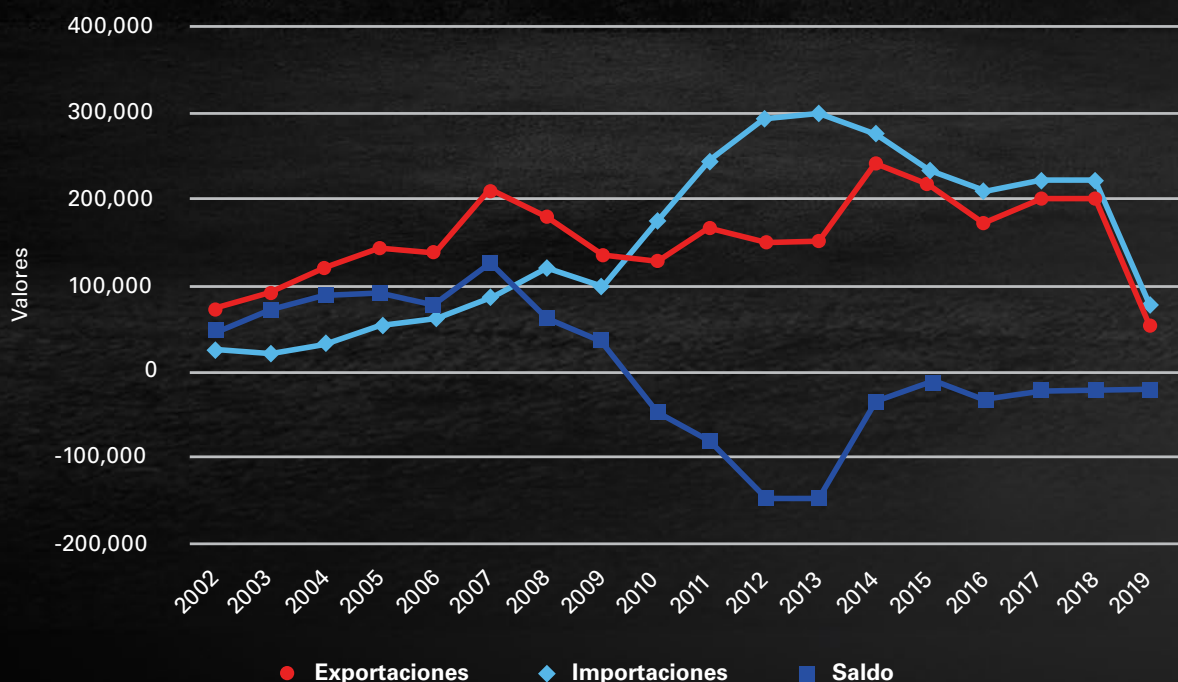
Para exportar a México, destacan las industrias:

- Maquinaria y manufacturas: grúas, tomas de corriente, tubos, productoras de botellas y trituradoras.
- Alimentos: Carne deshuesada de bovinos, galletas dulces, manzanas, pastas de harina, aceites vegetales, salsas de tomate y copos de cereales.
- Pinturas y barnices.
- Vestimenta y calzado: abrigos, impermeables, chaquetones y capas.

- Cajas de papel o cartón corrugado.
- Productos de limpieza: jabón, pañuelos y toallas.
- Aparatos de electrodiagnóstico.

Existen áreas de mayor crecimiento en los sectores de la ganadería y agricultura: maquinaria agrícola, equipos de riego, abonos, equipamiento para la clasificación de frutas y hortalizas. El sector forestal e industrial, también han sido de los más dinámicos en los últimos años. También los sectores de la construcción, infraestructura y transporte están entre los que más han crecido, junto a los servicios turísticos.

A continuación se muestran unas gráficas que representan mejor el comportamiento de esta relación comercial a través de los años.



Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI

CURSO ESPECIALIZADO

MEDIOS DE DEFENSA EN MATERIA ADUANERA

EN LÍNEA POR:
 **zoom**

05 Y 06
NOVIEMBRE/2021



IMPARTE: DR. ARMANDO
Melgoza Rivera
SOCIO DIRECTOR DE LA FIRMA MFB
ASESORES CORPORATIVOS S.C.



COSTO PÚBLICO:
\$3,500.00 + IVA



INCLUYE:

- Constancia con valor curricular
- Material electrónico

INSCRÍBETE HOY

Grisell Pérez - Asesora de Ventas

Por WhatsApp  **753 136 0262**

grisell.perez@estrategiaaduanera.mx

DIPLOMADO EN

DEFENSA ADUANERA

ONLINE

INICIAMOS

29 | OCTUBRE
2021

ATRAVÉS DE:



¡Aun puedes
inscribirte!

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



UNIVERSIDAD
ISIDÉ

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

OMCI

Organización Mexicana para
el Comercio Internacional



UNIVERSIDAD
ISIDÉ

¡INSCRÍBETE HOY!

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

Vía WhatsApp 2227350518 | 55 33330400

MÓDULO 1
29-30 OCTUBRE
DEFENSA ADUANERA PREVENTIVA

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



MTRO. JOSÉ ALBERTO ORTUZAR C.
Asesor de cumplimiento de Comercio Exterior en
Ortuzar Associates

MÓDULO 3
12-13 NOVIEMBRE
ACUERDOS CONCLUSIVOS EN MATERIA ADUANERA

Análisis y metodología, paso a paso



LIC. DANIEL CABRERA HDZ.
Socio fundador de la firma ESKA Consultores y Asesores S.C.

MÓDULO 5
26 Y 27 DE NOVIEMBRE
MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS (T-MEC Y OMC)

Análisis a fondo de medidas de remedio comercial



DR. GUSTAVO A. URUCHURTU C.
Vicepresidente de CENCOMEX

MÓDULO 7
10-11 DICIEMBRE
RECURSOS ADMINISTRATIVOS DEL IMPORTADOR
Revocación y reconsideración



MTRO. ROGELIO CRUZ VERNET
Director General para América Latina en Trusted Trade Alliance, LLC.

MÓDULO 9
07-08 ENERO, 2022
JUICIO DE AMPARO
Las garantías de todo importador y cómo hacerlas valer



DR. ADOLFO SOLÍS FARÍAS
Socio de Grupo Farías Abogados

MÓDULO 11
21-22 ENERO, 2022
DEFENSA DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL EN COMERCIO EXTERIOR



MTRO. KIYOSHI TSURU
Socio Fundador y Director de TMI Abogados

MÓDULO 2
05-06 NOVIEMBRE
PAMA - PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO EN MATERIA ADUANERA

La práctica más recurrente de la autoridad aduanera



DR. ARMANDO MELGOZA RIVERA
Socio Fundador y Director de MFB Asesores Corporativos S.C.

MÓDULO 4
18-19 NOVIEMBRE
FACULTADES DE COMPROBACIÓN Y RECONOCIMIENTO ADUANERO

La manera perfecta de cómo atender las auditorías



MTRO. ALEJANDRO E. ESPADAS M.
Socio fundador de ESKA Consultores y Asesores S.C.

MÓDULO 6
03 Y 04 DE DICIEMBRE
REVISIONES DE ORIGEN
Nueva metodología e implicaciones



MTRO. CARLOS NOVOA MANDUJANO
Presidente de CENCOMEX

MÓDULO 8
15-16 DICIEMBRE
JUICIO DE NULIDAD Y LITIGIO ADUANERO
El arte y la práctica forense: fiscal-aduanera



DR. BALAM LAMMOGLIA RIQUELME
Socio de la firma Lammoglia Riquelme & Asociados S.C.

MÓDULO 10
14-15 ENERO, 2022
DELITOS ADUANEROS
Justicia penal-aduanera, análisis de los delitos de contrabando, delincuencia organizada, lavado de dinero y defraudación fiscal



MTRA. GEORGINA ESTRADA AGUIRRE
Líder especialista, Consultora aduanera y de Comercio Exterior

TEMARIO

12 grandes módulos

EL EVENTO AERONAÚTICO MÁS IMPORTANTE DE AMÉRICA LATINA

4TA EDICIÓN



FAMEX

FERIA AEROSPACIAL EN MÉXICO

México es reconocido como uno de los países más competitivos del mundo en manufactura avanzada, impulsando al desarrollo económico a través de proyectos e iniciativas como lo es la feria Aeroespacial México. Una de las más importantes en América latina, este año se llevó a cabo del 22 al 25 de septiembre celebrando la cuarta edición en las nuevas instalaciones de la Base Aérea Militar No. 1, en Santa Lucía, Estado de México.

La ceremonia de inauguración contó con la presencia del Presidente de la República el Licenciado Andrés Manuel López Obrador y el Presidente de la FAMEX, el C. General de Grupo Piloto Aviador Diplomado de Estado Mayor Aéreo, César Tapia Jiménez, quienes trabajan en conjunto para atraer la mejor tecnología aeroespacial y de defensa a un evento de calidad mundial, ponién-

dola al alcance de los casi 32,000 asistentes especializados.

En la feria participaron 317 expositores superando los 31 mil 800 asistentes especializados en el sector aeronáutico, entre expositores y empresarios, y más de 98 mil asistentes de público en general y diversos invitados distinguidos. Destacando la presencia de la Fuerza Aérea de los Estados Unidos, Aeroméxico y la empresa DHL en la exhibición estática de las aeronaves. También estuvieron presentes algunas empresas de talla mundial del sector aeronáutico como DHL, *Safran*, *GE Aviation*, Aeroméxico, DTE Inc., iFly, Lerta It, *Airbus*, *Bell Helicopters*, Textron, entre otras que reafirmaron la importancia de la FAMEX ante el mundo.

El evento organizado por la Secretaría de la Defensa Nacional a través de la Fuerza Aérea

EN LA FERIA PARTICIPARON 317 EXPOSITORES SUPERANDO LOS 31 MIL 800 ASISTENTES ESPECIALIZADOS EN EL SECTOR AERONÁUTICO

Mexicana, inició en el 2015 teniendo como misión establecer en México una Feria Aeroespacial internacional, sustentable, con prestigio y liderazgo, que genere atracción de Inversión Extranjera Directa, empleos en la comunidad aeronáutica nacional. En esta cuarta edición se logró concretar más de 4 mil 200 encuentros de negocios, con la finalidad de establecer distintos acuerdos, derivando en el crecimiento de la innovación tecnológica e incremento del flujo económico en el sector aeroespacial.



FAMEX, representa el entorno ideal para que las empresas y la juventud actúen en un ambiente profesional y de beneficio mutuo. Por ello se materializaron diversos eventos, apoyando directamente a diferentes programas del Gobierno Federal como los siguientes: *Seminario de Inversión Extranjera, Seminario de Migración a la Industria Aeroespacial, 2/o. Congreso de Mujeres Líderes de la Sociedad e Industria Aeronáutica, Aerospace Summit, Cumbre de Rectores, el Ciclo de Conferencias Técnicas y el Foro de Educación Aeroespacial.*

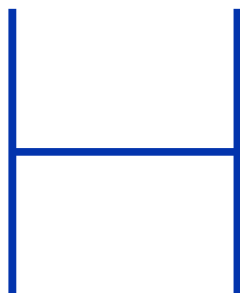
Al cierre de este evento el General de División Piloto Aviador, Diplomado de Estado Mayor Aéreo, José Gerardo Vega Rivera, Comandante de la Fuerza Aérea mencionó que este evento está generando inversión extranjera directa y mostrando las capacidades del capital humano nacional.



Relación Comercial **MÉXICO-URUGUAY**

EL PRESENTE ARTÍCULO TIENE EL OBJETO ANALIZAR LA RELACIÓN COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y URUGUAY, DE PRIMERA MANO ANALIZARÉ LOS ANTECEDENTES Y CON BASE A ESTOS EXPLICARÉ COMO ES QUE SE HA DESARROLLADO EL FENÓMENO DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES ENTRE MÉXICO Y URUGUAY





Históricamente, ambos países formaban parte del Imperio español hasta principios del siglo XIX. México formó parte del Virreinato de la Nueva España, mientras que Uruguay formó parte del de Río de la Plata. Ambos países establecieron sus relaciones diplomáticas a partir del 22 de febrero de 1831, primero mediante el intercambio de cartas diplomáticas y fue solo hasta 1901, que enviaron representantes a cada uno de los países.

Las relaciones entre ambos países fueron puramente de naturaleza amistosa, sin embargo los vínculos comerciales fueron adquiriendo importancia a partir de 1960, en la que México y Uruguay junto con Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Perú suscribieron el Tratado de Montevideo de 1960 con el que se creaba la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio conocida como la ALALC y que sería el primer tratado de libre comercio suscrito por nuestro país.

Dicho tratado tenía como objetivo la creación de forma gradual y progresiva de un Mercado Común

Latinoamericano así como continuar los esfuerzos a favor de una progresiva complementación e integración de las economías de los estados latinoamericanos.

Otro de los objetivos fue el constituir una zona de libre comercio dentro de un plazo de doce años que luego fue ampliado a veinte años, periodo de tiempo durante el cual se eliminarían gradualmente todos los gravámenes y restricciones que obstaculizaban el intercambio comercial entre las Partes Contratantes, lo cual se alcanzaría mediante negociaciones periódicas a través del mecanismo de listas: las “*listas nacionales*” y la “*lista común*”.

El comercio intraesquema creció de manera importante durante la vigencia de la ALALC, sin embargo, en la práctica, el avance del proceso de desgravación estuvo claramente concentrado en los inicios de la asociación, ya que posteriormente el avance fue muy lento, situación que fue reconocida en 1969 por los países miembros, al negociar una extensión al plazo para constituir la zona de libre comercio a 20 años.



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.

El resultado tan lento obedeció a que los buenos propósitos de los miembros para adoptar la Asociación no tuvieron el apoyo esperado. Adicionalmente los países



“EL COMERCIO INTRAESQUEMA CRECIÓ DE MANERA IMPORTANTE DURANTE LA VIGENCIA DE LA ALALC, SIN EMBARGO, EN LA PRÁCTICA, EL AVANCE DEL PROCESO DE DESGRAVACIÓN ESTUVO CLARAMENTE CONCENTRADO EN LOS INICIOS DE LA ASOCIACIÓN”

miembros tuvieron cambios estructurales que en nada favorecerían para alcanzar los objetivos de la misma, así como también las nuevas políticas de los países industrializados hacían más difícil el marco de concertación financiero- político.

Con la finalidad de reestructurar y continuar con los esfuerzos de integración realizados por la ALALC, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, suscribieron el Tratado de Montevideo 1980, con el objetivo de establecer a largo plazo y en forma gradual y progresiva, el anhelado mercado común latinoamericano, creando la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Este tratado es el que ha regulado a partir de 1980 y hasta la fecha, los intercambios comerciales con nuestros socios comerciales en Sudamérica y bajo el cual, junto con el GATT de 1994, se han suscrito los diferentes tratados de libre comercio que ha firmado nuestro país con los países miembros de esta Asociación y en específico el comercio bilateral con Uruguay, así como también los esfuerzos de integración existentes entre los países sudamericanos.

El objetivo de este nuevo tratado, después de 41 años de su entrada en vigor no se ha alcanzado y no ha logrado una modernización que atienda de manera adecuada los intereses de los distintos miembros, lo que ha dado como resultado que ante la incapacidad de los regímenes multilaterales y regionales de modernizarse de una manera más rápida, los países optan por acuerdos bilaterales o plurilaterales para atender las nuevas necesidades que surgen de la evolución del comercio internacional y que ha dado como resultado el “*spaghetti bowl*” a que se refiere Bawati, esto es, existen



tantos tratados en el mundo que crean numerosas relaciones comerciales que se pueden visualizar como si fueran el espagueti en un plato.

Sudamérica no ha escapado de esta situación, ya que al día de hoy además de los tratados bilaterales de libre comercio han surgido otros esfuerzos de integración subregional, como es el caso de Mercosur, Comunidad Andina y la Alianza del Pacífico, ya que se cuestiona la falta de funcionalidad de los regímenes tanto multilateral como supra regionales.

Sin embargo, a pesar de que desde los años noventa se han realizado esfuerzos importantes para crear un espacio de libre comercio de bienes en el marco de ALADI, no se ha podido concretar pues se requiere de una negociación entre los 13 países miembros de la organización. Dicha negociación nunca se ha dado, entre otras razones, por la diferencia entre niveles de desarrollo de países y los niveles de compromiso que se estipularon desde su creación en 1980 y esto no ha permitido que se incluyan temas nuevos en su agenda por la visión que tienen cada uno de los países miembros de la Asociación.¹

En este contexto se desarrolló el comercio entre México y Uruguay desde 1980, fecha en la que entró en vigor este tratado comercial sin embargo este foro regional no ha podido resolver las necesidades que se dan del intercambio comercial, por lo que ha sido necesario hacer negociaciones bilaterales, como otras que se han dado en el marco de esta Asociación.

Es importante destacar que ALADI establece como instrumentos una serie de acuerdos que pueden celebrar los países como son los Acuerdo de Alcance Parcial que son aquéllos en cuya celebración no participa la totalidad de los países miembros, y buscan crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización; los Acuerdos de Complementación Económica, que son una modalidad más avanzada de los Acuerdos de Alcance Parcial tradicionales, que son de naturaleza comercial y que llegan a constituir Tratados de Libre Comercio y los Acuerdos Regionales para establecer la Preferencia Arancelaria Regional (PAR).

EXISTEN TANTOS
TRATADOS EN EL
MUNDO QUE CREAN
NUMEROSAS RELACIONES
COMERCIALES QUE SE
PUEDEN VISUALIZAR
COMO SI FUERAN EL
ESPAGUETI EN UN PLATO



Lo que aprenderás en nuestro
diplomado no lo encontrarás en
ningún lugar.

¡CONOCIMIENTO EN ACCIÓN!



UNIVERSIDAD

ISIDÉ

www.iside.mx

DIPLOMADO EN IMMEX



Ponentes de gran calidad y basta
experiencia en la práctica del
Comercio Exterior y Aduanas



Más de 100 hrs de alta
capacitación



12 grandes módulos

Viernes de 16:00 a 21:00 hrs
Sábados de 09:00 a 14:00 hrs

INICIO

**28 y 29
ENERO/2022**

Totalmente en línea por  **zoom**

COSTO

\$30,000+IVA

PROMOCIÓN

Pregunta por
nuestras BECAS
de apoyo

INSCRÍBASE HOY

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

licsantander@prodigy.net.mx

☎ 22 2735 0518 | 55 3333 0400

f /universidad ISIDÉ @universidad ISIDÉ

DIPLOMADO AVALADO POR:

CENC MEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR


OMCI

Organización Mexicana para
el Comercio Internacional

UNIVERSIDAD
ISIDÉ

DIPLOMADO EN IMMEX

MÓDULOS Y HORARIOS



28 y 29 de enero/2022 **COMPLIANCE ESTRATÉGICO PARA IMMEX**

Imparte: *Mtra. Georgina Estrada Aguirre*
Especialista en Comercio Exterior y Aduanas



04 y 05 de febrero/2022 **DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS IMMEX.** **MEJORES PRÁCTICAS IMMEX**

Imparte: *Lic. Víctor Hugo Vázquez Pola*
Socio de Comercio Exterior de la firma BDO México



11 y 12 de febrero/2022 **REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR**

Imparte: *Lic. Roberto Salazar González*
Socio de la firma IC LAWYERS



18 y 19 de febrero/2022 **CONTROL DE INVENTARIOS.** **PARTE TÉCNICA**

Imparte: *Mtra. Sandra Maldonado Flores*
Directora fundadora de APCE S.C.



25 y 26 de febrero/2022 **TRATAMIENTO FISCAL DE LAS IMMEX**

Imparte: *Mtra. Sandra V. Jiménez Medina*
Socia de la firma Baker Tilly México en el área de Comercio



04 y 05 de marzo/2022 **PROGRAMAS DE CERTIFICACIÓN**

Imparte: *Lic. Alberto Méndez*
Socio de la firma Consorcio Jurídico Aduanero



18 y 19 de marzo/2022 **REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS APLICABLES A LAS IMMEX**

Imparte: *Lic. Theany Berumen Pérez*
y *Mtro. Raúl Sahagún Ayala*
Socios de la firma TRC Group



25 y 26 de marzo/2022 **T-MEC PARA IMMEX**

Imparte: *Lic. Gustavo Uruchurtu Chavarín*
Socio fundador de Uruchurtu
& Abogados Consultores S.C



01 y 02 de abril/2022 **PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

Imparte: *Lic. Héctor Bravo Sánchez*
Socio Director de ABC precios de transferencia



08 y 09 de abril/2022 **GESTIÓN DE RIESGO.** **PROGRAMA CTPAT Y MANTENIMIENTO DE CERTIFICACIONES**

Imparte: *Lic. José Ramón Reynoso*
Director de Operaciones de Grupo UNO.
Consultores y Abogados



22 y 23 de abril/2022 **EXPEDIENTE ELECTRÓNICO**

Imparte: *Lic. Rodrigo Hiram García Soto*
Socio de SKATT Asesores, Fiscales, S.C.



29 y 30 de abril/2022 **SIMETRÍA FISCAL**

Imparte: *Mtra. Lourdes Moreno Quínn*
Socia de la firma Arias Quínn



06 y 07 de mayo/2022 **OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO**

Imparte: *Lic. Artemio Becerril Huett*
Coordinador General de la comisión
de Certificación de Cencomex

En el caso de México y Uruguay, dentro del marco de ALADI, firmaron un Acuerdo de Complementación Económica que es el número 5 y se conoce como ACE 5 el cual fue objeto de quince protocolos modificatorios.

Sin embargo, este fue sustituido por el que se conoce como el Tratado de Libre Comercio México-Uruguay. Este tratado fue resultado del compromiso asumido por los presidentes de México y Uruguay en el marco de la Conferencia Internacional de las Naciones Unidas sobre Financiamiento y Desarrollo realizada en la Ciudad de Monterrey, México los días 18 al 22 de marzo de 2002, en el sentido de profundizar el Acuerdo de Complementación Económica No 5 conocido como el ACE-5 y que daría como resultado que ambos Presidentes se comprometieran el 5 de julio de 2002 el negociar un Tratado de Libre Comercio, el cual, después de 14 meses de negociaciones, el 10 de septiembre de 2003 se anunció, en el marco la V Reunión Ministerial de la OMC en la Ciudad de Cancún, México, la culminación de las negociaciones entre ambos países.

El tratado se firmó el 15 de noviembre de 2003 en el marco de la XIII Cumbre Iberoamericana, en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, entrando en vigor el 15 de julio de 2004 y constituye el Acuerdo de Complementación Económica No. 60.

Este tratado contiene las que se consideraban, en su momento, las disciplinas modernas para el intercambio de bienes y servicios, para estimular y desarrollar inversiones en un ámbito de seguridad y transparencia.

Se pensaba en ese entonces que este tratado serviría de cabeza de playa para que se pudiera firmar en un futuro un tratado de Libre Comercio entre México y Mercosur, lo que hasta la fecha no ha ocurrido, ya que la política comercial de Uruguay está estrechamente ligada a dicho esfuerzo de integración.

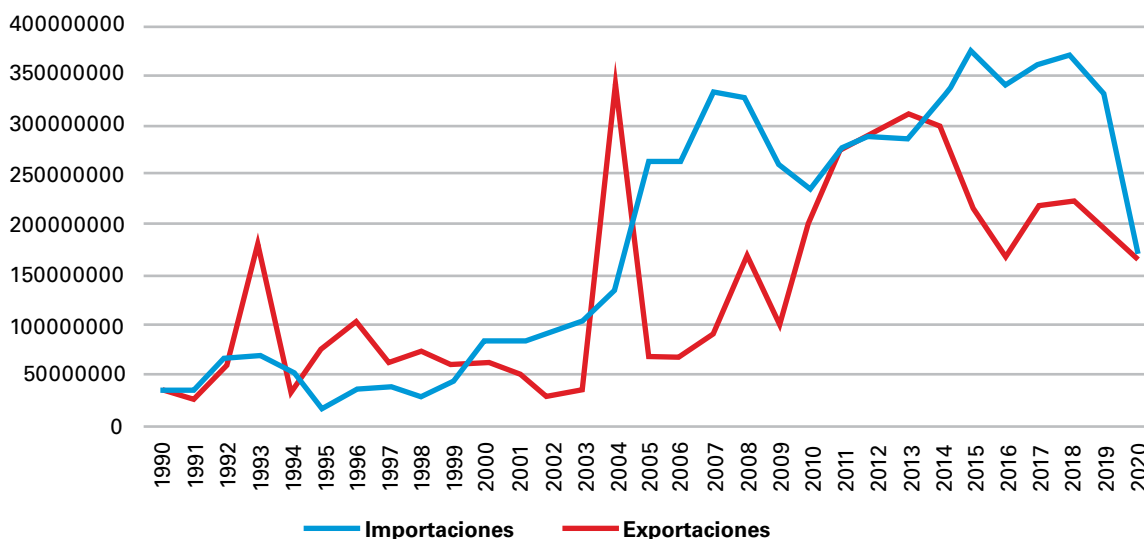
“EL TRATADO SE FIRMÓ
EL 15 DE NOVIEMBRE
DE 2003 EN EL MARCO
DE LA XIII CUMBRE
IBEROAMERICANA,
EN SANTA CRUZ DE
LA SIERRA, BOLIVIA,
ENTRANDO EN VIGOR
EL 15 DE JULIO DE 2004”



El comercio bilateral entre México y Uruguay desde el 15 de julio de 2004 se ha regido por las disposiciones de este Tratado el cual ha estado en vigor por 17 años y podemos decir que el resultado ha sido positivo.

En la *Gráfica 1* podemos observar el comportamiento de las transacciones comerciales de bienes de México con Uruguay.

México-Importaciones y Exportaciones de Bienes (USD)



Fuente: Gráfica elaborada con la información estadística del COMTRADE.

Las importaciones y exportaciones se mantuvieron sin grandes cambios, salvo el incremento de nuestras exportaciones durante los años de 1992-1994, durante los años de 1990 al 2004, periodo en el que dichas operaciones se regularon bajo las disposiciones de ALADI y el ACE 5. Sin embargo, se observa el beneficio que resultó la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Uruguay para ambos países, ya que desde esa fecha hasta el 2020 se incrementaron de manera importante para ambos países las operaciones de importación y exportación que han enfrentado una disminución importante como resultado de la pandemia del COVID Sars-2.

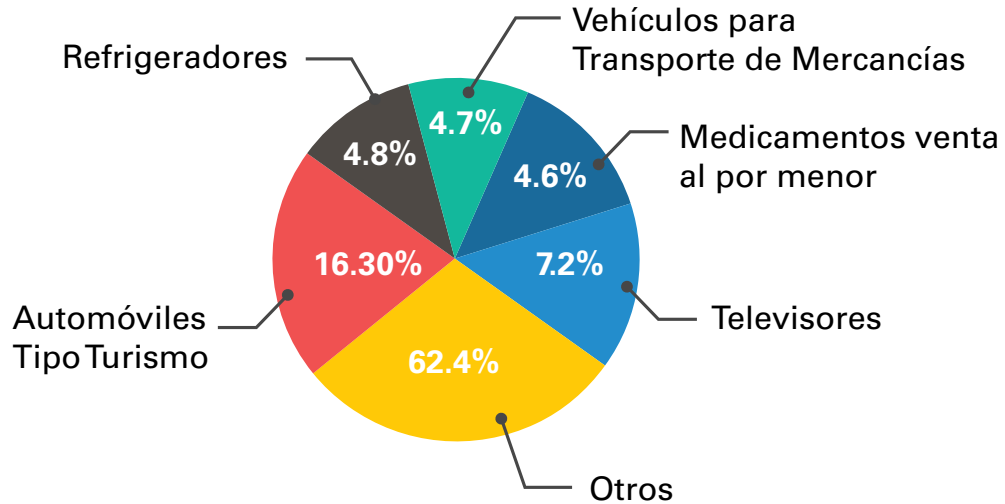
En el periodo de 1990 a 2003 el valor del comercio bilateral, aún bajo el régimen exclusivo de ALADI, fue de \$1,666.8 millones de USD, por otro lado en el periodo de 2004 a 2020 ha sido de \$8,320.1 millones de USD, lo que demuestra el beneficio que ha tenido el TLC firmado por los dos países ².

No obstante lo anterior Uruguay ocupa el lugar número 40 con el 0.04% de las exportaciones totales para 2019 de nuestro país y ocupó el lugar 52 con el 0.07% de las importaciones ³.

Los principales productos exportados de México a Uruguay durante el 2019, previo a la pandemia de COVID, son los que se indican en la *gráfica 2*:

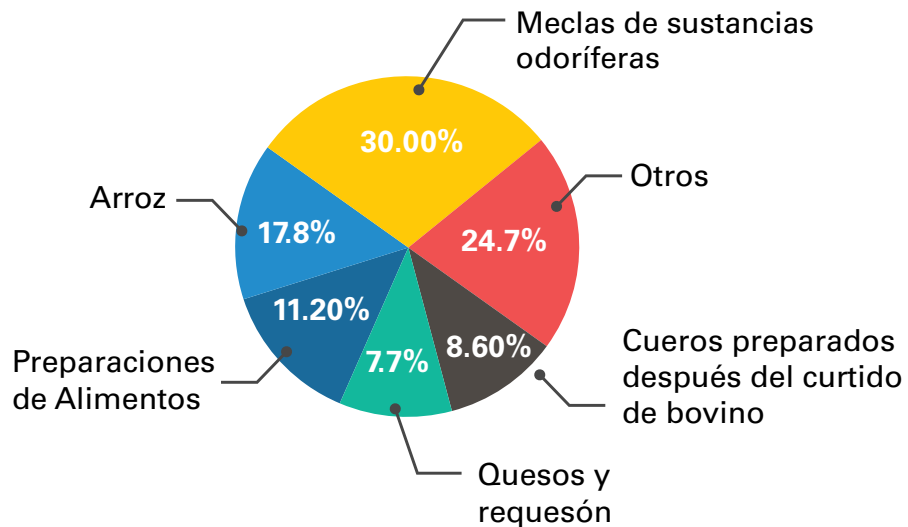


Principales Productos Exportados a Uruguay durante 2019



Fuente: Secretaría de Economía

Por otro lado, en la *Gráfica 3* tenemos los productos que exportó Uruguay a México en el 2019:



Fuente: Secretaría de Economía

LITIGIO ADUANERO

¡Ya disponible!



CAPÍTULO • I

PRINCIPALES ACTOS DE
FISCALIZACIÓN EN MATERIA
ADUANERA

CAPÍTULO • II

CONSECUENCIAS DE LOS ACTOS DE
FISCALIZACIÓN

CAPÍTULO • III

IDENTIFICACIÓN DE LA
DOCUMENTACIÓN AL ALCANCE

CAPÍTULO • IV

UBICACIÓN DE LA ETAPA PROCESAL

CAPÍTULO • V

SELECCIÓN DE LAS PRUEBAS Y
DETERMINACIÓN DEL MEDIO DE
DEFENSA

CAPÍTULO • VI

CONTESTACIÓN A PROCEDIMIENTOS
ADMINISTRATIVOS ADUANEROS

CAPÍTULO • VII

RECURSO DE RÉVOCACIÓN

CAPÍTULO • VIII

JUICIO CONTENCIOSO
ADMINISTRATIVO

CAPÍTULO • IX

CUMPLIMIENTO DE SENTENCIAS

CAPÍTULO • X

AMPARO DIRECTO

CAPÍTULO • XI

AMPARO INDIRECTO

AUTOR:
DR. BALAM
*Lammoglia
Riquelme*



ORDÉNALO AHORA
ENVÍOS A TODA LA REPÚBLICA

LIC. ANA ROJAS S.
ana.rojas@estrategiaaduanera.mx
WhatsApp 2227.350518

LIC. DANIEL GUZMÁN SANTANDER
danielgsantander@gmail.com
WhatsApp 5533.330400

Las exportaciones de México a Uruguay se realizaron a través de 30 partidas arancelarias y las exportaciones de Uruguay lo hicieron por 6. Lo anterior viene a mostrar los patrones de comercio de la relación bilateral. Las exportaciones de nuestro país son productos manufacturados y las de Uruguay son principalmente productos básicos.

Lo anterior es una muestra de uno de los problemas estructurales de muchos de los países de Sudamérica y que no escapa a esta realidad Uruguay, que es el que sus exportaciones se enfocan a productos básicos y eso limita el desarrollo y el comercio, porque los patrones de comercio de la mayoría de los países de ALADI son muy semejantes y eso ha dado como resultado el estancamiento de la Asociación.

Sin embargo, debido a la composición de nuestro comercio y el de Uruguay, los patrones de comercio de ambos países se complementan, lo que ha permitido que ambos países se beneficien del Tratado de Libre Comercio, como lo demuestran las estadísticas comerciales de ambos países.

1. De la Mora, Luz Ma. Hacia dónde se dirige el régimen de comercio internacional y sus implicaciones para América Latina. CEPAL Sede Subregional México. Naciones Unidas. 2018 Pág. 75.
2. Según las estadísticas del COMTRADE.
3. Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO.

“LAS EXPORTACIONES DE MÉXICO A URUGUAY SE REALIZARON A TRAVÉS DE 30 PARTIDAS ARANCELARIAS Y LAS EXPORTACIONES DE URUGUAY LO HICIERON POR 6. LO ANTERIOR VIENE A MOSTRAR LOS PATRONES DE COMERCIO DE LA RELACIÓN BILATERAL”.



NUEVA SUSCRIPCIÓN ANUAL DIGITAL

AHORA ES **MENSUAL**

Y POR INTRODUCCIÓN
**RECIBE TOTALMENTE
GRATIS, ACCESO A:**

ESTRATEGIA ADUANERA
MEMBERSHIP
ea

FORMA PARTE DEL
CÍRCULO DE LECTORES DE
**MAYOR PRESTIGIO
EN MÉXICO**

SUSCRÍBETE
POR SOLO
\$990.00
ANTES
~~**\$1200.00**~~

*Nuestros lectores
son líderes que
toman decisiones en
las que están de por
medio grandes
capitales.*

MÁS INFORMACIÓN

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

licsantander@prodigy.net.mx

Por WhatsApp  **2227.350518**

55 3333 0400 | 22 2617 5422

Acceso al Círculo **EA MEMBERSHIP.**

Servicios Adicionales sin costo:

Código EA MEMBERSHIP

Descuento permanente en todas tus compras en línea

Posteos informativos

Noticias en un minuto en
"Aduana al Día"

Invitaciones a cursos y seminarios

Eventos Especiales

Artículos "Blog"

Exclusivas y de última hora

Infografías

Contenidos en Audio y video.

7 razones que hacen de **URUGUAY, EL MEJOR** LUGAR PARA HACER NEGOCIOS

CONSIDERADA LA PUERTA DE ENTRADA A AMÉRICA LATINA, ESTE PAÍS
DE POCO MÁS DE 3.4 MILLONES DE HABITANTES GARANTIZA EL ACCESO
A UN MERCADO AMPLIADO DE 400 MILLONES DE PERSONAS.





Muchos son los factores que resultan decisivos para las empresas a la hora de elegir a Uruguay como centro neurálgico de sus negocios en el continente, aquí enfatizamos siete:

Un país estable y predecible

Uruguay se posiciona como uno de los principales países en términos de confiabilidad en Latinoamérica. Ostenta desde hace años una fuerte estabilidad política y social, respaldada en una democracia consolidada y fuerte seguridad jurídica. Su estabilidad y predictibilidad hacen que este país sea el más seguro para invertir dentro de una región de alto atractivo económico.

Un gran clima de negocios

Su crecimiento económico sostenido durante los últimos 15 años le ha valido el grado inversor, de acuerdo a las principales calificadoras internacionales. Además, la economía del país ha crecido a una tasa promedio de 4.3%, el segundo promedio más alto en la región. En este contexto los inversores destacan la infraestructura

de clase mundial y la excelente calidad de vida que el país ofrece para los ejecutivos y sus familias.

La puerta de entrada a América Latina

Uruguay es un hub regional con una ubicación estratégica para acceder al resto de la región. Entre sus acuerdos con el Mercado Común del Sur (Mercosur) y el tratado de libre comercio con México, Uruguay permite acceder a un mercado de más de 400 millones de personas, que acumula el 68% del PIB de Latinoamérica y representa un flujo de comercio exterior de casi el 74% del total de América Latina.

El país se posiciona como un sitio extremadamente estratégico para el desarrollo de actividades logísticas y comerciales, tanto por su ubicación geográfica y su ventajoso marco legal y tributario, como por el gran desarrollo de las operaciones de valor agregado logístico desde sus centros de distribución regional.

Beneficios fiscales e incentivos gubernamentales

Existe en el país una ley de promoción de inversiones que garantiza la igualdad de trato para inversores locales y extranjeros. Las personas y las corpo-



“URUGUAY PERMITE ACCEDER A UN MERCADO DE MÁS DE 400 MILLONES DE PERSONAS, QUE ACUMULA EL 68% DEL PIB DE LATINOAMÉRICA Y REPRESENTA UN FLUJO DE COMERCIO EXTERIOR DE CASI EL 74% DEL TOTAL DE AMÉRICA LATINA”

EJEMPLARES DISPONIBLES EN
VERSIÓN IMPRESA \$990 Y DIGITAL \$600



Correcta Aplicación del
**IMPUESTO
AL VALOR
AGREGADO**
EN OPERACIONES
DE COMERCIO EXTERIOR



**LINEAMIENTOS
DE DERECHO
PENAL-ADUANERO**



**LEY
ANTILAVADO**
Y SU IMPACTO EN EL
COMERCIO EXTERIOR



**PROCEDIMIENTOS
ADUANEROS**



**CORRECTA CLASIFICACIÓN
ARANCELARIA**
PRINCIPIOS & LINEAMIENTOS



**EL IVA EN LAS
OPERACIONES
INTRACOMUNITARIAS**

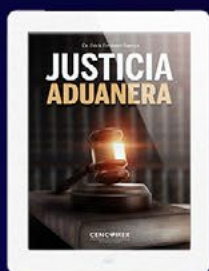


**MANUAL PRÁCTICO
AMPARO
EMBARGO
DE MERCANCÍAS**

**Ejemplares impresos, son más gastos de envío*

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

EJEMPLARES DISPONIBLES EN
SOLO VERSIÓN DIGITAL \$600



**JUSTICIA
ADUANERA**



**ESTRATEGIAS PARA
IMPORTADORES**
TOMO I

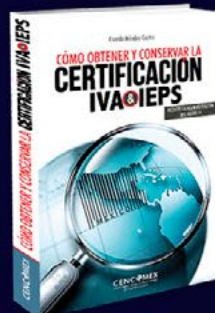


**ESTRATEGIAS PARA
IMPORTADORES**
TOMO II

EJEMPLARES DISPONIBLES EN
SOLO VERSIÓN IMPRESA \$990



**MANUAL PRÁCTICO
PARA LA ADMINISTRACIÓN
DEL PROGRAMA
IMMEX**



**CÓMO OBTENER Y CONSERVAR LA
CERTIFICACIÓN
IVA & IEPS**



**ANÁLISIS DEL RECHAZO
DEL VALOR
EN ADUANA**
y de la Subvaluación en México

EJEMPLAR DISPONIBLE EN
VERSIÓN IMPRESA \$499
DIGITAL \$399



**LITIGIO
ADUANERO**

EJEMPLAR DISPONIBLE EN
VERSIÓN IMPRESA \$499
DIGITAL \$399

Adquiere los directamente en: www.cencomex.com/editorial-cencomex
o vía whatsapp al 222 735 0518 | 55 3333 0400

raciones pueden instalar empresas sin tener que cumplir requisitos previos ni obtener permisos especiales del Estado. Tampoco exige tener una contraparte local.

En Uruguay no existe discriminación en el tratamiento al capital nacional y capital extranjero, y los incentivos a la promoción de la inversión están disponibles para ambos. Tampoco hay límites para la dotación de capital extranjero en las empresas.

Además, la Ley de Promoción de Inversiones de este país garantiza interesantes exoneraciones impositivas para quienes quieran instalar sus empresas allí.

Talentos altamente calificados

Los recursos humanos son altamente competitivos gracias a la combinación de factores como la alta educación básica - técnica y universitaria - y la flexibilidad de los trabajadores uruguayos para adaptarse a nuevos procesos o tecnologías.

Uruguay tiene la mayor tasa de alfabetización de América Latina, que alcanza al 98% de la población.

“URUGUAY FUE EL PRIMER PAÍS DEL MUNDO EN PROPORCIONAR COMPUTADORAS PORTÁTILES DE FORMA GRATUITA A TODOS LOS ESTUDIANTES Y MAESTROS EN ESCUELAS PÚBLICAS”.



La educación es pública y gratuita desde el jardín de infantes hasta la universidad.

Uruguay fue el primer país del mundo en proporcionar computadoras portátiles de forma gratuita a todos los estudiantes y maestros en escuelas públicas.

Un lugar para disfrutar

La capital del país, Montevideo, es la ciudad con mejor calidad de vida en América Latina de acuerdo al índice Mercer 2018. Pero lo mismo ocurre en el resto del territorio uruguayo, un país que invita a vivir en paz, con sus amplios campos y playas que ofrecen paisajes naturales que conviven con modernas ciudades o con lugares históricos que conservan la estética y aires de la época colonial como Colonia del Sacramento, al oeste del país.

La calidad de vida de este país se potenció con su crecimiento económico que se tradujo en mayor crecimiento del PIB per cápita. En efecto, se trata de la economía con mayor producto bruto de Latinoamérica. Pero esto no es todo, además es el país más igualitario de esa región.

Una moderna infraestructura

Con el objetivo de impactar en su matriz social y económica y constituirse en un hub de negocios de primera clase, Uruguay consiguió notables avances tecnológicos. Destaca su amplia conectividad y la penetración de internet. El 90% de los hogares uruguayos acceden a fibra óptica que garantiza una velocidad de descarga veloz y el 100% de los centros educativos públicos tienen acceso a Internet.

El cable submarino de fibra óptica que conecta Uruguay con Brasil y Estados Unidos desde 2017, le abrió las puertas para ingresar al nuevo mundo y significa un avance en infraestructura para la soberanía y el conocimiento.

El país sudamericano es un indiscutido líder en comunicaciones y fue señalado en 2017 por la Unión Internacional de Telecomunicaciones como la nación más avanzada en TICs de la región. No es casualidad pues, que un país con poco más de 3.4 millones de personas, cuente con una comunidad de nada menos que 600 compañías del sector TICs.

Entre algunas distinciones sobresalen la instalación de fibra óptica en hogares y la construcción de un moderno Data Center Internacional con 40.000 servidores recientemente premiado (2016) como el más sobresaliente de América Latina.

Estas importantes apuestas encarnan un superlativo aumento en la velocidad de tráfico de datos y brindan a las empresas la posibilidad de instalarse y desarrollar negocios de comunicación de primer

“EL PAÍS ES NÚMERO UNO EN LA REGIÓN EN E-SERVICIOS Y ES IDEAL PARA LA INSTALACIÓN DE CENTROS DE SERVICIOS COMPARTIDOS”

nivel. En este sentido, el país es número uno en la región en e-servicios y es ideal para la instalación de centros de servicios compartidos. Nada menos que 400 empresas eligen este destino – que además cuenta con zonas francas y regímenes promocionales jugosos- para desarrollarse desde Uruguay hacia la región.

Además, desde 2018 Uruguay forma parte del D7, el grupo de Estados más avanzados del mundo en desarrollo y gobierno digital -junto con Canadá, Corea del Sur, Estonia, Israel, Nueva Zelanda y Reino Unido-, y que tiene por objeto impulsar la conectividad, la ciudadanía digital, la programación desde la infancia, el gobierno abierto, los estándares y códigos abiertos y el gobierno centrado en las personas.



DIPLOMADO EN COMERCIO EXTERIOR, OPERACIÓN ADUANERA Y LOGÍSTICA

12 módulos

- ▶ Valoración Aduanera.
- ▶ Clasificación Arancelaria.
- ▶ Medios de Defensa en Materia Aduanera.

- ▶ Impuestos al Comercio Exterior. Decreto IMMEX.
- ▶ Despacho Aduanero de Mercancías.
- ▶ Delitos, Infracciones y Sanciones Aduaneras.
- ▶ Procedimientos Aduaneros.
- ▶ Tratados Internacionales.
- ▶ Incoterms.
- ▶ Logística Internacional.
- ▶ TI para el Comercio Exterior.

DIPLOMADO EN IMMEX

13 módulos

- ▶ Compliance Estratégico para Empresas IMMEX.
- ▶ Reglas Generales de Comercio Exterior.
- ▶ Derechos y Obligaciones de las IMMEX. Control de Inventarios (parte legal).

- ▶ Control de Inventarios (parte técnica).
- ▶ Tratamiento Fiscal de las IMMEX.
- ▶ Programas de Certificación.
- ▶ Regulaciones y Restricciones no Arancelarias para las IMMEX.
- ▶ T-MEC para IMMEX.
- ▶ Precios de Transferencia.
- ▶ Gestión de Riesgo. Programa CTPAT y mantenimiento de Certificaciones.
- ▶ Expediente Electrónico.
- ▶ Simetría Fiscal.
- ▶ Operador Económico Autorizado.

DIPLOMADO EN DEFENSA ADUANERA

12 módulos

- ▶ Defensa Aduanera preventiva.
- ▶ Visitas domiciliarias de Comercio Exterior.
- ▶ PAMA.
- ▶ Acuerdo Conclusivos en Materia Aduanera.

- ▶ Mecanismos de solución de diferencias (T-MEC y OMC).
- ▶ Revisiones de origen.
- ▶ Recursos administrativos del Importador.
- ▶ Juicio de Nulidad y Litigio aduanero.
- ▶ Delitos Aduaneros.
- ▶ Defensa de la Propiedad Industrial en Comercio Exterior.
- ▶ Tramitología Aduanera.

**+ 3 módulos especiales
y 2 conferencias.**



DIPLOMADO EN CLASIFICACION ARANCELARIA

18 módulos

- ▶ ¿Qué es la OMA?
- ▶ La nueva LIGIE.
- ▶ Reglas Complementarias.
- ▶ Precios estimados, Regulaciones no Arancelarias, Cumplimiento de las NOM's, Cuotas compensatorias, Anexos de las Reglas Generales de Comercio Exterior del SAT.
- ▶ ¿Qué es la Fracción Arancelaria?
- ▶ Reglas Generales de Aplicación Internacional y Reglas Complementarias de Aplicación Nacional.
- ▶ Productos agropecuarios, Alimentos, Complementos Alimenticios y Bebidas.
- ▶ Productos Químicos, Medicamentos y demás compuestos.
- ▶ Fibras, tejidos, prendas de vestir textiles, sus accesorios, demás confecciones y prendas de vestir no textiles.
- ▶ Calzado.
- ▶ Aceros y demás metales aleados en sus manufacturas.
- ▶ Maquinaria y Aparatos Eléctricos. Sector Automotriz y Autopartes.
- ▶ Aparatos e Instrumentos de Médico Quirúrgicos y Aparatos de Medición.
- ▶ Sexta Enmienda de la OMA, sus cambios, su problemática y errores de interpretación.
- ▶ Mesa de trabajo, Casos Prácticos y Ejercicios de Clasificación.
- ▶ Evaluación.

Costo por módulo
\$3,500.00 + IVA

Costo diplomado c/u
\$30,000.00 + IVA



UNIVERSIDAD
ISIDE

**LA UNIVERSIDAD
DE LA ENSEÑANZA
— DEL COMERCIO
EXTERIOR —**

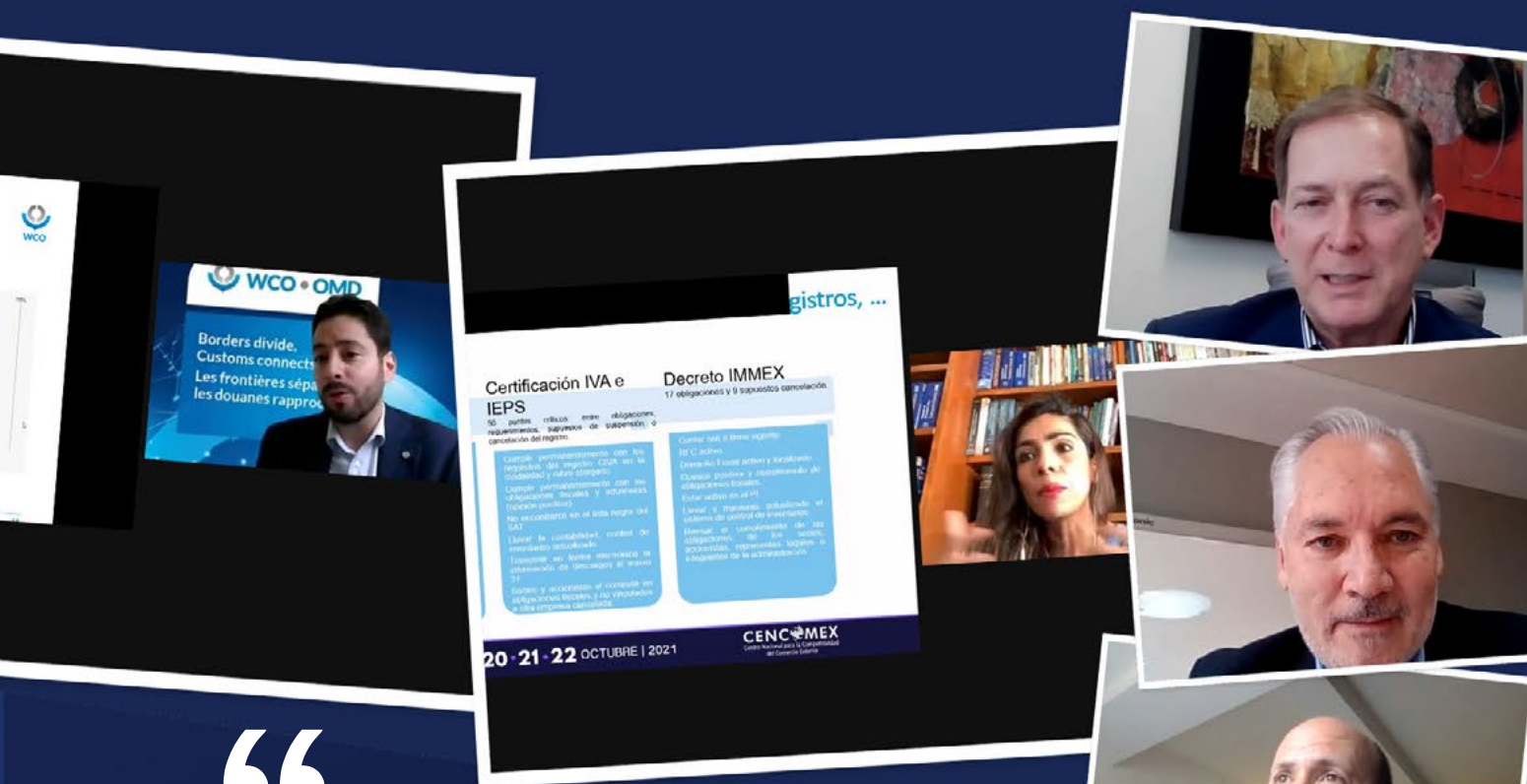


ÉXITO ROTUNDO EL *5to* ENCUENTRO DE ESPECIALISTAS ADUANEROS 20 • 21 • 22 OCTUBRE | 2021

« FUE INAUGURADO POR EL **DR. CARLOS ROMERO ARANDA**, PROCURADOR FISCAL DE LA FEDERACIÓN Y CONTÓ CON MÁS DE 30 ESPECIALISTAS DE MÉXICO, URUGUAY, PANAMÁ, Y ESPAÑA »

Después de que en 2020 se tuvo que suspender, debido a la pandemia de COVID-19 que aún estamos viviendo, este 2021 volvió el Encuentro de Especialistas Aduaneros por primera vez en su *versión online*, logrando reunir nuevamente a la comunidad adua-

nera de nuestro país con los expertos más connotados en materia de Comercio Exterior y Aduanas de México e Iberoamérica, quienes mediante magnas conferencias de 50 minutos y paneles especializados, compartieron estrategias efectivas y conocimientos actualizados sobre las últimas modificaciones del sector aduanero.



“

POR PRIMERA VEZ, SE LOGRÓ REUNIR
-EN UN PANEL INÉDITO- A TRES EX
ADMINISTRADORES GENERALES DE
ADUANAS: JOSÉ GUZMÁN MONTALVO,
LUIS CARLOS MORENO DURAZO Y
ÁLVARO QUINTANA ELORDUY

El Encuentro de Especialistas Aduaneros es un concepto innovador impulsado por el Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior (CENCOMEX) y la Revista Estrategia Aduanera, que en esta ocasión fue inaugurado por el Dr. Carlos Romero Aranda, Procurador Fiscal de la Federación y contó con más de 30 especialistas de México, Uruguay, Panamá, y España; además de una conferencia en vivo desde Bruselas Bélgica, con Ricardo Treviño Chapa, Secretario General Adjunto de la Organización Mundial de Aduanas.

Por primera vez, se logró reunir -en un panel inédito- a tres Ex Administradores Generales de Aduanas: José Guzmán Montalvo, Luis Carlos Moreno Durazo y Álvaro Quintana Elorduy, quienes compartieron análisis y reflexiones sobre el futuro de la aduana en México, coordinados por José Alberto Ortúzar Presidente de la Organización Mexicana para el Comercio Exterior (OMCI).

Crisis de Contenedores **MARÍTIMOS, Y SU DAÑO** **COLATERAL EN LA ECONOMÍA**

EN ESTE ARTÍCULO SE HACE UNA REVISIÓN Y ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LO QUE SE HA DENOMINADO COMO CRISIS DE LOS CONTENEDORES, QUE ES UN EVENTO DERIVADO DE LA SITUACIÓN DE PANDEMIA QUE SE DIO A LO LARGO DE 2020 Y QUE HA VENIDO PRESIONANDO TODO TIPO DE COSTO EN LOS BIENES Y MATERIA PRIMA QUE SE TRASLADAN POR MAR HACIA LOS PAÍSES.



E

Esta crisis, indudablemente está afectando al comercio exterior porque presiona por todas partes a las empresas importadoras y exportadoras, quienes no tienen la capacidad de satisfacer la demanda de sus insumos llevándolos a incrementos de precios sobre sus mercancías para el consumidor final en todo el mundo, teniendo como resultado una afectación a la economía y generando inestabilidad al interior de las naciones. Entendiendo esto, es necesario determinar qué sucederá en el caso del comercio exterior y el futuro de la economía en el mundo.

Para entender el problema que ha derivado en la crisis de los contenedores en el mundo, que sin duda afecta a toda relación de comercio exterior se debe poner sus antecedentes: En diciembre del año 2019 apareció una mutación de virus de coronavirus clasificado como SARS-CoV-2 en Wuhan China que fue contagioso para el ser humano, que derivó en una enfermedad conocida formalmente como COVID-19 que ha tenido la capacidad de exten-

derse por todo el planeta, en una situación que obligó a la Organización Mundial de la Salud (OMS) a declarar una pandemia.¹

Dada su capacidad de contagio, que se da principalmente por las vías aéreas a través de gotículas respiratorias que se transmiten entre personas al estar a corta distancia, por ejemplo, de un metro². Así, su contagio es rápido entre la población ocasionando en muchos de los casos la manifestación de la enfermedad y, en algunos casos, por múltiples factores, ocasiona decesos. La manifestación de la enfermedad, su facilidad de contagio y los decesos llevaron a las naciones a entender que, si no se tomaban medidas para contener la enfermedad su impacto iba a ser desastroso para las naciones.

La razón de lo anterior es que, los sistemas de salud en todo el mundo no tenían la capacidad para atender a cientos o miles de pacientes en situación grave y, ello llevaría a un escenario donde se colapsen los propios sistemas ante la incapacidad de atender a toda esta población en estado



**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.

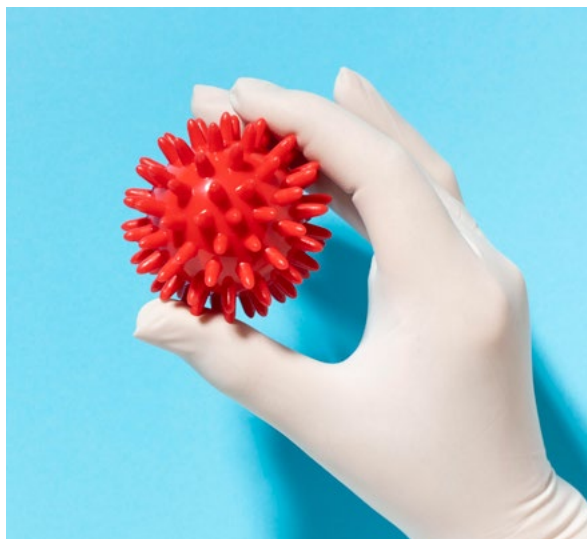
Actualmente se encuentra preparando su Tesis para recibir el grado de Doctor en Derecho Aduanero y Derecho del Comercio.

grave y, con sus consecuentes decesos en todo lugar sin atención médica.³

Entonces, prácticamente todas las naciones del mundo impusieron medidas de control de la población. China, donde se originó la pandemia fue de las primeras naciones

en imponer medidas restrictivas, deteniendo todos sus procesos productivos y, en consecuencia, toda la economía. Todas las naciones hicieron lo propio para contener el crecimiento de la enfermedad en sus territorios.

China tomó medidas como la restricción estricta de movimiento de la población en el país, sobre todo en el epicentro de la enfermedad; cerró, para que no hubiera movimiento de la población las fábricas y todos los centros productivos, educativos, etc.; generó sistemas informáticos para encontrar a los enfermos y sus potenciales infectados a los que se acercaron para cuidarlos; atendieron rápidamente a la población afectada o infectada; construyeron hospitales especializados en la atención de la enfermedad⁴. Algunas de las medidas fueron autoritarias, pero el fin era el control de la enfermedad y en eso se concentraron.



Las demás naciones del mundo hicieron lo propio para el control de la pandemia y su crecimiento en la población. Así, se decidió aislar a los contagiados y a las personas que estuvieron cerca de ellos; se buscó la preparación de reacción lo más rápida posible una vez que se detecte a esta población,

“LOS SISTEMAS DE SALUD EN TODO EL MUNDO NO TENÍAN LA CAPACIDAD PARA ATENDER A CIENTOS O MILES DE PACIENTES EN SITUACIÓN GRAVE Y, ELLO LLEVARÍA A UN ESCENARIO DONDE SE COLAPSEN LOS PROPIOS SISTEMAS”

aunque se dependía de las capacidades del sistema de salud de cada nación; se trabajó en el distanciamiento social (confinamiento en la mayoría de los casos), que implicaba el cierre de lugares donde se congregaba la gente, como empresas, fábricas, centros sociales, escuelas, etc.; y se promovieron medidas de higiene para que la gente se cuidara a sí misma. Con estas acciones se procuró contener, lo mejor posible, de acuerdo a las capacidades y circunstancias de las naciones, el crecimiento de la enfermedad.

Sobre el distanciamiento social (confinamiento) en todo el mundo, significó el detener la producción y el comercio mundial, con un decrecimiento calculado por el Fondo Monetario Internacional que alcanzaría al menos el -3% y, teniendo en cuenta la crisis financiera del 2009 que llevó a un decrecimiento del 0.1%,⁶ es de esperar un impacto altamente negativo para la economía mundial y, su afectación a empresas y la población en general.

In memoriam



Mtro. Jorge Boy Espinosa

El Maestro Jorge Fernando Boy Espinosa, nació el 11 de diciembre de 1963, en la Ciudad de México.

Estudió la Licenciatura en Derecho en la Universidad Tecnológica de México, y la Maestría en Ciencias Políticas en la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL); contando con diplomados en “*Derecho Tributario*” en el Instituto Tecnológico Autónomo de México, en “*Administración Directiva*”, en la Universidad Autónoma de México y participando en diversos cursos y formaciones en el extranjero, entre los que destacan los relacionados con el desarrollo de técnicas de auditoría posteriores al despacho en el Instituto de Estudios Fiscales y la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, en España, Nicaragua, y en el Instituto de Estudios Fiscales de Japón, fungiendo además como representante de México ante la Organización Mundial de Aduanas, en Bruselas, Bélgica.

Contaba con más de 25 años de experiencia como servidor público en diversas áreas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Servicio de Administración Tributaria. Entre los diferentes encargos que desempeñó, se destacaron el de Administrador de Normatividad de Comercio Exterior, Administrador Regional de Aduanas Norte-Centro, Administrador de las Aduanas de Reynosa, Veracruz, Toluca, Piedras Negras, Tijuana, Colombia (en dos ocasiones) y Monterrey.

En la Aduana de Reynosa, inauguró dos puentes internacionales, Anzaldúas y Río Bravo- Donna,

así como un recinto fiscal en el Aeropuerto Internacional de esa Aduana.

Entre sus anécdotas más memorables en la Secretaría de Hacienda está la de haber decomiso el traje de luces del torero más famoso de esa época, logrando el pago de créditos fiscales antes de su presentación en la plaza de toros, así como la de haber condonado impuestos, con base en sus facultades al cantante Juan Gabriel, evitando su encarcelamiento.

Durante su paso como Administrador de la Aduana de Tijuana del 01 de junio de 2016 al 15 de julio de 2017, le correspondió inaugurar las nuevas instalaciones en la Garita de Otay, logró el pilotaje del Proyecto PITA, emitiendo importantes recomendaciones para su instrumentación, además de destacarse dentro de su gestión un decidido apoyo a la Industria Manufacturera y Maquiladora de Exportación, así como la excelente relación y cooperación entre la aduana mexicana y el CBP.

Falleció el día 27 de septiembre de 2021, en la Ciudad de Monterrey, Nuevo León.

Sus compañeros y colaboradores lo recuerdan como un aduanero apasionado, entregado a su trabajo, un líder nato, firme en la oficina y considerado en lo privado, presionaba fuerte para entregar resultados, pero motivaba lo suficiente, es sin duda un pionero de la administración gerencial de las aduanas.

*Descanse en paz,
un decidido impulsor
del comercio exterior,
un excelente jefe y amigo.*

*Sinceramente: Lic. Juan Carlos Rico Baez
Líder especialista en Comercio Exterior, con más de
10 años de experiencia en diferentes aduanas del país*

“CHINA EMPEZÓ A ENVIAR EMBARCACIONES CON CIENTOS O MILES DE CONTENEDORES A ESTE PAR DE CONTINENTES, MIENTRAS ELLOS SEGUÍAN LIDIANDO POR CONTROLAR EL VIRUS DEL SARS-COV-2. FUE UNA RECUPERACIÓN DESIGUAL”



Hay que recordar que, por este confinamiento se detuvo la producción en el mundo junto con la economía. Aunque también hay que tomar en cuenta que, el mundo tuvo la afectación de la guerra comercial entre Estados Unidos y China.⁷ Así, la enfermedad paralizó al mundo. Pero, posiblemente por sus medidas demasiado controladoras o porque ahí inició la enfermedad y fue donde comenzó a menguar, China empezó a recuperar su capacidad productiva siendo la primer nación que abrió empresas y fábricas, abriendo, nuevamente, el comercio mundial.

China, aunque con medidas de distanciamiento o confinamiento, abrió las empresas, centros productivos, fábricas, etc., de forma controlada y nuevamente generó insumos, materia prima, bienes de consumo y demás elementos que debía entregar a sus clientes en todo el mundo, principalmente en América y Europa. Y así lo hizo. También ese fue el momento que se inició la crisis de los contenedores.

China empezó a enviar embarcaciones con cientos o miles de contenedores a este par de continentes, mientras ellos seguían lidiando por controlar el virus del SARS-CoV-2. Fue una recuperación desigual que se apoyó más en la producción que en el consumo,⁸ mientras que Europa y América seguían con el distanciamiento social y economías detenidas porque no se tenían recursos humanos disponibles dado el impacto de la pandemia en cada lugar.



Esta situación llevó a que China estuviera enviando sus mercancías y materias primas a todo el mundo y sus principales continentes, en puertos donde no se tenían las condiciones mínimas para recibir los embarques y sus contenedores. Esto ha ocasionado que los embarques se queden varados atemporalmente en los distintos puertos del mundo, saturando las rutas comerciales y ocasionando un flujo lento de sus contenidos a las empresas y personas que esperan sus insumos, productos, mercancías, bienes o materia prima necesarios para la reactivación productiva y económica.

Entonces, el poco control de la enfermedad en el resto de naciones del mundo ha llevado a que no se tengan las condiciones para recibir los miles de contenedores provenientes de China, porque no se tienen recursos humanos trabajando activamente por la situación de pandemia, adicionalmente se tienen empresas, fábricas y sectores productivos detenidos, por la enfermedad y porque no les llegan sus insumos para mantener activas sus cadenas productivas, seguido de que, los sectores productivos tampoco pueden enviar sus propios bienes o materia prima por los contenedores a sus clientes en el mundo, incluido China y las naciones asiáticas que también requieren de embarcaciones, contenedores y sus materias para seguir con sus propias cadenas productivas. Se está en un embudo, resultado de las condiciones resultantes de la pandemia. Esto es la Crisis de los Contenedores.

“CADA CONTENEDOR TIENE MERCANCÍA Y PARTES DE OTROS PRODUCTOS DETENIDOS, QUE NO LLEGARÁN A LAS EMPRESAS Y FÁBRICAS PARA PROSEGUIR CON LA CADENA DE SUMINISTRO Y TERMINAR LOS PRODUCTOS FINALES, ADEMÁS DE LA PRODUCCIÓN DE CIENTOS O MILES DE BIENES. ESTO LLEVA A ESCASEZ DE ESTOS BIENES”



A continuación se explica de forma más detallada la afectación de falta de contenedores: Se responde la pregunta de ¿dónde están los contenedores?: 1. Una parte de ellos están dentro de las naciones, en depósitos interiores; 2. Están amontonados en los puertos de carga y 3. Están dentro de las embarcaciones varadas en los puertos marítimos. Esto ocasiona que se tenga un desbalance entre contenedores y productos en todo el mundo esperando salir por el puerto hacia su destino en otros países, principalmente desde China a América y Europa o de éstos dos hacia China con materia prima, por ejemplo.

La situación genera carencia de contenedores y embarcaciones. Se entiende que se vive en un

mercado económico que funciona, generalmente por la ley de la oferta y la demanda. Al haber pocos contenedores disponibles, porque están varados en su mayoría, se requieren más contenedores, significando que, un contenedor que costaba en el año 2019 \$1600 USD, en este momento van en \$2500 USD cada uno, y siguen subiendo de precio; en el caso de las embarcaciones de transporte, también varadas, lleva a las empresas a no encontrar embarcaciones para nuevos envíos, resultando en muchos casos, que esas empresas ya están comprando embarcaciones propias, incrementando a su vez, los costos de sus bienes y productos.

Misma situación con los fletes de las embarcaciones, que se han venido incrementando, igual, desde 2019 antes de la pandemia a este momento en septiembre de 2021, en un periodo que no ha terminado la vacunación en el mundo. De china a Estados Unidos se ha tenido un incremento en el precio del flete de 500%; de China al Norte de Europa su incremento ha sido de hasta 700% veces; de Shangai a América del Sur el incremento ha sido de 350% veces y de Shangai a Nueva York el incremento ya ha alcanzado 600%.⁹

Hay que adicionar el dato final, como conclusión sobre la situación de la crisis de los contenedores: Cada contenedor tiene mercancía y partes de otros productos detenidos, que no llegarán a las empresas y fábricas para proseguir con la cadena de suministro y terminar los productos finales, además de la producción de cientos o miles de bienes. Esto lleva a escasez de estos bienes y, nuevamente, a la aplicación de la ley de la oferta y la demanda, además de que, significa, por otro lado, que muchos consumidores no podrán tener sus productos en sus manos en este año y, tal vez, ni en los siguientes. Este es el lado más crudo de la crisis de los contenedores. La situación se hará patente en todo su esplendor, para toda la población mundial, sobre todo en América y

Europa de que no habrá mercancías para todos los consumidores, al menos, como en los años previos y, será un momento muy duro para la economía mundial. Según se prevé, mientras no se normalice la situación en los puertos y se reduzca el embudo que hay con los contenedores, este problema llevará a una afectación que podrá durar años y, México, al estar dentro del concierto del comercio mundial y ser parte de la cadena de suministros de Estados Unidos y que usa a la vez partes que vienen desde China, tendrá problemas para desarrollar su economía, sobre todo aquella que depende del comercio con Estados Unidos que alcanzó, al 2020 el 81.2% de todas las ventas externas hacia ese país. El problema de consumo está a la puerta en este momento, es necesario apoyar a los puertos a liberar los contenedores si se desea que el daño sea menor.

1. Banco de México. Propagación del COVID-19 en las regiones de México. Extracto. Banco de México, 2020. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-economias-regionales/recuadros/%7BC757ED46-9DC9-C6F1-6F16-B5F5F5DBF322%7D.pdf>
2. Organización Mundial de la Salud (OMS). Vías de transmisión del virus de la COVID-19: repercusiones para las recomendaciones relativas a las precauciones en materia de prevención y control de las infecciones. USA, OMS, 29/03/2020. <https://www.who.int/es/news-room/commentaries/detail/modes-of-transmission-of-virus-causing-covid-19-implications-for-ipc-precaution-recommendations>
3. Tribune News Services. Reportan un sistema de salud colapsado y muertos en las calles de Ecuador por Coronavirus. Chicago Tribune. 01/04/2021. <https://www.chicagotribune.com/espanol/sns-es-coronavirus-muertos-en-calles-de-ecuador-20200401-4ter-dol3gbcldehzuomp6kmsm-story.html>
4. Redacción Médica. Coronavirus: China y las 5 medidas que lo hacen ejemplo contra el COVID-19. 10/03/2020. <https://www.redaccionmedica.com/secciones/sanidad/hoy/coronavirus-china-y-las-5-medidas-que-lo-hacen-ejemplo-contr-el-covid-19-3889>
5. Lima, Lioman. Coronavirus: 5 estrategias que están funcionando en los países que han logrado contener los contagios de COVID-19. BBC News. 17/03/2020. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-51919935>
6. BBC News Mundo. La Gran Depresión, la crisis económica con la que comparan a la del coronavirus [VIDEO]. 02/05/2020. <https://www.youtube.com/watch?v=HJFAoUU2alE&t=44s>
7. González, Juan. Causas, evolución y perspectivas de la guerra comercial para China. Revista Análisis Económico. XXXV(89), mayo – agosto de 2020, pp. 91-116. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-66552020000200091
8. Vidal, Macarena y Santirso, Jaime. China gana la partida en el tablero económico mundial. Periódico El País. 26/09/2020. <https://elpais.com/economia/2020-09-26/china-toma-la-delantera.html>
9. BBC News Mundo. Qué es la crisis de los contenedores y cómo afecta al comercio mundial y a tu bolsillo [VIDEO]. 2021. <https://www.youtube.com/watch?v=Rm8ulgsEaPk>
10. Morales, Roberto. México no logra bajar su dependencia de mercado de EU. El Economista. 09/03/2021. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-no-logra-bajar-su-dependencia-de-mercado-de-EU-20210309-0015.html>

CURSO ESPECIALIZADO

PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO EN MATERIA ADUANERA

*La práctica más recurrente
de la autoridad aduanera*

05 y 06
NOVIEMBRE/2021



IMPARTE: DR. ARMANDO
Melgoza Rivera
SOCIO FUNDADOR Y DIRECTOR DE MFB
ASESORES CORPORATIVOS S.C.



COSTO PÚBLICO:
\$3,500.00 + IVA



INCLUYE:
• Constancia con valor curricular
• Material electrónico

EMBARGADO

EN LÍNEA POR:
 **zoom**

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp  2227.350518
55 3333 0400

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

¿Debería seguir existiendo **EL PADRÓN DE IMPORTADORES?**

¿TU MERCANCÍA SE HA QUEDADO EN LA ADUANA PORQUE NO LA PUEDES IMPORTAR Y/O EXPORTAR? ¿SABES SI TUS ENVÍOS NECESITAN INSCRIBIRSE EN EL PADRÓN DE IMPORTADORES? LA CONFUSIÓN DE LOS CONTRIBUYENTES ANTE LA NORMATIVIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO ES INCIERTA Y COMPLEJA. COMO SABEMOS TODOS LOS TRÁMITES DE COMERCIO EXTERIOR EN NUESTRO PAÍS REQUIEREN CONOCIMIENTO, ACTUALIZACIÓN, SEGUIMIENTO Y ESTAR AL CORRIENTE CON LAS OBLIGACIONES FISCALES.



E

El inscribirse al Padrón de Importadores no solamente es hacer un registro, es necesario verificar previamente mediante la fracción arancelaria que nuestros insumos o productos pueden ser sujetos también al Padrón de Importadores Específicos o el Padrón de Exportadores Sectorial ya que a pesar de que contemos con el Padrón de Importadores, si las fracciones arancelarias están listadas en el apartado A, del anexo 10 de las Reglas General de Comercio Exterior vigentes es necesario registrarse al Padrón de Importadores de Sectores Específicos y el apartado B, del mismo anexo para Padrón de Exportadores Sectoriales. La adhesión a dichos trámites está sujeta al cumplimiento fiscal.

La Gestión del Padrón de Importadores, genera pérdida de tiempo para los contribuyentes y desconfianza de la autoridad, para poder hacer operaciones. El Padrón de Importadores se creó para controlar las acciones y ayudar al Servicio de Administración Tributaria a prevenir la evasión fiscal, detectar faltas,

y contrabando. Hoy en día con la tecnología y las bases de datos que el gobierno maneja es fácil tener las estadísticas por industria, sector aduana y hasta llegar al detalle de la fracción arancelaria, la cual pudiera ser consultada por nosotros los contribuyentes para tomar decisiones en nuestras operaciones internacionales.

Si el Padrón de importadores no fuera un trámite de fiscalización sino una herramienta para los contribuyentes, sin la necesidad de esperar respuesta aprobatoria por parte de la autoridad, México avanzaría en el ranking para hacer negocios ya que actualmente se encuentra en el lugar número 60 y el número 69 en el comercio transfronterizo, según cifras del 2019 del Banco Mundial.

Si la autoridad utilizara los datos fiscales, de aduanas, de auditoría y juicios para el otorgamiento de los Padrones, los requisitos a cumplir por parte del contribuyente ante la autoridad serían innecesarios ya que la dependencia gubernamental los tiene disponibles para con-



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.

sultarlos; es decir ganaríamos un recorte a tiempos mínimos y hacer nuestras operaciones en las aduanas con una mayor productividad; siendo más eficiente para el dinamismo económico. Recordemos que el Comercio Exterior representa el 78.2% del Producto Interno Bruto; Al ser este un factor importante el gobierno debe de simplificar y agilizar la tramitología.

Al inscribirse en el Padrón de importadores, Padrón de



+ 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

Importación Sectorial y Padrón de Exportador Sectorial, la gestión se realiza vía internet y también las modificaciones; lo cual ha venido a reducir la documentación y tiempos; el contribuyente recibe avisos y alertas de causales de suspensión. En caso de que la empresa no cumpla con los lineamientos de presentar todos en tiempo sus declaraciones, el padrón puede ser suspendido. Es primordial actualizar y dar a conocer a las áreas relacionadas de Comercio Exterior como Contabilidad y Fiscal las Causales de Suspensión del Padrón de Importadores, para evitar caer en irregularidades que pueden ser costosas para los contribuyentes al no poder importar y probablemente detener la línea de producción, o en el caso de exportación el contribuyente puede infringir penalizaciones en contratos, o perder la mercancía totalmente, por ejemplo en el caso de perecederos.

Si alguna vez has realizado la alta el Padrón y quieres importar, ¿sabes si estás activo? Puedes verificar en el nuevo minisitio que creó la autoridad:

<http://omawww.sat.gob.mx/PadronImportadores-Exportadores/Paginas/index.html>

(En esta dirección se puede monitorear los contribuyentes activos y suspendidos del Padrón de importadores y Padrón de Importadores de Sectores Específicos y Padrón de Exportadores sectoriales, con fecha al 31 de agosto del 2021).

En conclusión nuestro gobierno puede entender las diferentes industrias, otorgar facilidades comerciales y agilizar las operaciones; lo cual solo se puede lograr si hay una relación estrecha entre contribuyente-autoridad y esta tiene la sensibilidad y ha trabajado conjuntamente con el sector privado para percibir las necesidades de los tributarios. Tener un Padrón que no facilita las operaciones internacionales genera burocracia, en consecuencia costos y tiempos. En el caso de los contribuyentes debemos de cumplir en materia fiscal y legal

“EL PADRÓN DE IMPORTADORES SE CREÓ PARA CONTROLAR LAS ACCIONES Y AYUDAR AL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA A PREVENIR LA EVASIÓN FISCAL, DETECTAR FALTAS, Y CONTRABANDO”



para poder seguir realizando operaciones de Comercio Exterior.



CURSO ESPECIALIZADO

PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

EN LÍNEA POR:
 **zoom**



18 y 19
NOVIEMBRE/2021



IMPORTE: MTRO. ALEJANDRO
Espadas Martínez
SOCIO FUNDADOR DE LA FIRMA
ESKA CONSULTORES Y ASESORES S.C.



COSTO PÚBLICO:
\$3,500.00 + IVA



INCLUYE:
• Constancia con valor curricular
• Material electrónico

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp  2227.350518
55 3333 0400

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



**Aduana
al Día**

EL PODCAST DE COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

Escucha

**LAS NOTICIAS MÁS
IMPORTANTES DE
COMERCIO EXTERIOR**

en 1 minuto



*Escúchalo de
lunes a viernes
por nuestro canal
de Spotify*



*Regístrate para obtenerlo
directamente en tu WhatsApp en
www.estrategiaaduanera.mx/EA/earadio/*

**¡ANÚNCIATE CON NOSOTROS
Y POTENCIALIZA TU MARCA!**

Mándanos whatsapp: 227350518 | 55 33330400



La Universidad de los
verdaderos expertos del comercio exterior



www.iside.mx

URUGUAY; LA PUERTA DE ENTRADA AL MERCOSUR

estrategia **ADUANERA**[®]

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

NEGOCIOS MÉXICO URUGUAY

BALANCES Y PERSPECTIVAS A 18 AÑOS
DEL TLC ENTRE MÉXICO Y URUGUAY

www.estrategiaduanera.mx

MÉXICO 2021

\$100.00

112



7 52435 78077 3



EDICIÓN EN ALIANZA INTERNACIONAL CON

SOMOS URUGUAY

Información y diálogo