

estrategia **ADUANERA**®

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR



SANDRA
Maldonado Flores

FUNDADORA Y DIRECTORA DE APCE S.C.

"Los valores humanos son la base de nuestra empresa"

www.estrategiaaduanera.mx

MÉXICO 2022

\$100.00

00119



DESARROLLADORES
PARA EL
COMERCIO
EXTERIOR

LÍDER EN DESARROLLO DE **ESTRATEGIAS** **TECNOLÓGICAS** Y SOLUCIONES DE COMERCIO EXTERIOR



ADMINISTRACIÓN DE IMMEX

- ✓ Asesoría continúa de cumplimiento legal aplicable al área de comercio exterior.



ADMINISTRACIÓN DE ANEXO 24 Y ANEXO 30

- ✓ Supervisión y asesoría mensual de las actividades en el Departamento de Comercio Exterior.
- ✓ Prevenir las contingencias que se pueden ocasionar debido al no cumplimiento de un control de inventarios.
- ✓ Comparativo de su base de datos de anexo 24 con Base de datos del SAT a fin de asegurar la integridad de la información contenida.
- ✓ Ejecución de actividades calendarizadas mensualmente.
- ✓ Auditorías previo descargas.
- ✓ Comparar saldos de pedimentos con inventario físico periódicamente.
- ✓ Capacitación por temas específicos.
- ✓ Reportes o modificaciones a reportes que se requieran.
- ✓ Generación y validación de reportes para Anexo 30.
- ✓ Monitoreo del control de saldos de Anexo 30.
- ✓ Acompañamiento en visitas domiciliarias y de verificación de cumplimiento por parte de la autoridad.



GESTORÍA Y CONSULTORÍA



SERVICIOS DE TERCERIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE IMMEX, ANEXO 24 Y/O ANEXO 30.

Equipo de personal responsable de la operación del departamento de comercio exterior presencial o vía remota.



CERTIFICACIÓN Y RE-CERTIFICACIÓN EN MATERIA DE CIVA E IEPS



AUDITORÍAS PREVENTIVAS EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR



DESARROLLO DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS



DEFENSORÍA LEGAL EN MATERIA ADUANERA

- Contamos tanto con una amplia y sofisticada experiencia como con los conocimientos técnico-jurídicos necesarios para defenderlo legalmente ante la autoridad aduanera.
- ✓ Procedimientos Administrativos en Materia Aduanera (PAMA).
 - ✓ Créditos Fiscales por acciones y omisiones en materia aduanera y de comercio exterior.
 - ✓ Visitas domiciliarias relacionadas con operaciones de comercio exterior.
 - ✓ Medios de defensa en comercio exterior y aduanas.



AL SERVICIO DE LAS EMPRESAS
DE COMERCIO EXTERIOR



APCEMX

www.apce.com.mx



APCEMX

José López Portillo 1460 Local 25 Fracc. Nueva Tijuana,
Tijuana, B.C. México C.P. 22435
T. (664) 623.2591 info@apce.com.mx

EL FUTURO TECNOLÓGICO DE
LA LOGÍSTICA EN EL MUNDO

CONSULTAS T-MEC

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DE
LAS ADMINISTRACIONES ADUANERAS

estrategia **ADUANERA**®

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR



DESARROLLADORES
DE TI PARA EL
COMERCIO
EXTERIOR

¿CONOCES LA FÓRMULA EL
MENOR DE LOS DOS?

CAUSAS Y EFECTOS DE LA INACTIVIDAD
DEL ÓRGANO DE APELACIÓN DE LA OMC

¿MÉXICO ANTE POSIBLE PANEL
ENERGÉTICO EN EL T-MEC?

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

José Guzmán Montalvo

PRESIDENTE DEL CONSEJO EDITORIAL

COLABORADORES & CONSEJEROS EDITORIALES

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

ATENCIÓN A CLIENTES	Verónica Gordillo Ramírez
FOTOGRAFÍA	Jorge Aponte Álvarez
RELACIONES PÚBLICAS	Grisell Pérez Castillo
WEB MASTER	Fernando Mireles López
DISEÑO GRÁFICO	Iván Aaron Jiménez Robles
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA	Salvador de la Barrera Von Schmeling
DEPTO. EDITORIAL Y COMUNICACIÓN	Cintia Hernández Asención
DEPTO. EDITORIAL Y COMUNICACIÓN	Daniela Ramírez Reyes



Promedio de circulación
pagada mensual 34,322
ejemplares
Certificada por SEGOB

PUBLICACIÓN INSCRITA EN



Publicación Certificada por
la Asociación Nacional de
Dictaminadores de Medios



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 XVI, Edición Septiembre-Octubre 119. IMPRESIÓN: IMPRESOS DIEGO. Privada 37 Nte 211, Ampliación Aquiles Serdán, Amor, 72140 Puebla, Pue.. Distribución a cargo de Comercializadora GBN S.A. de C.V., Federico Dávalos # 35 entre Manuel Salazar y Puente de Guerra, Col. San Juan Tilihuaca, Del. Azcapotzalco, México D.F. C.P.02400. 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.



G.T.A.

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
A.A. Manuel Cárdenas: manuel.cardenas@gtaduanales.com
Lic. Gerardo Castro: gerardo.castro@gtaduanales.com
Lic. Esau Menchaca: esau.menchaca@gtaduanales.com

EDITORIAL

Las tecnologías de la información (TI) se han convertido en parte vital para el desarrollo de la competitividad de las empresas exportadoras e importadoras del mundo, han jugado un papel clave para incrementar la productividad de las empresas y se presentan como una gran oportunidad.

El desarrollo acelerado del comercio internacional exige a las empresas adaptarse a las nuevas tecnologías de la información, han sido diversas actividades que han evolucionado tales como; la automatización en las aduanas, el seguimiento de mercancías, la tramitación en los despachos antes de la llegada, análisis de riesgo, la documentación electrónica, gestión de información, las operaciones de las terminales, y las ventanillas electrónicas únicas.

En el caso de México una economía en desarrollo, se deben redoblar los esfuerzos, para reducir la brecha tecnológica que existe y que nos separa de otras economías del mundo.

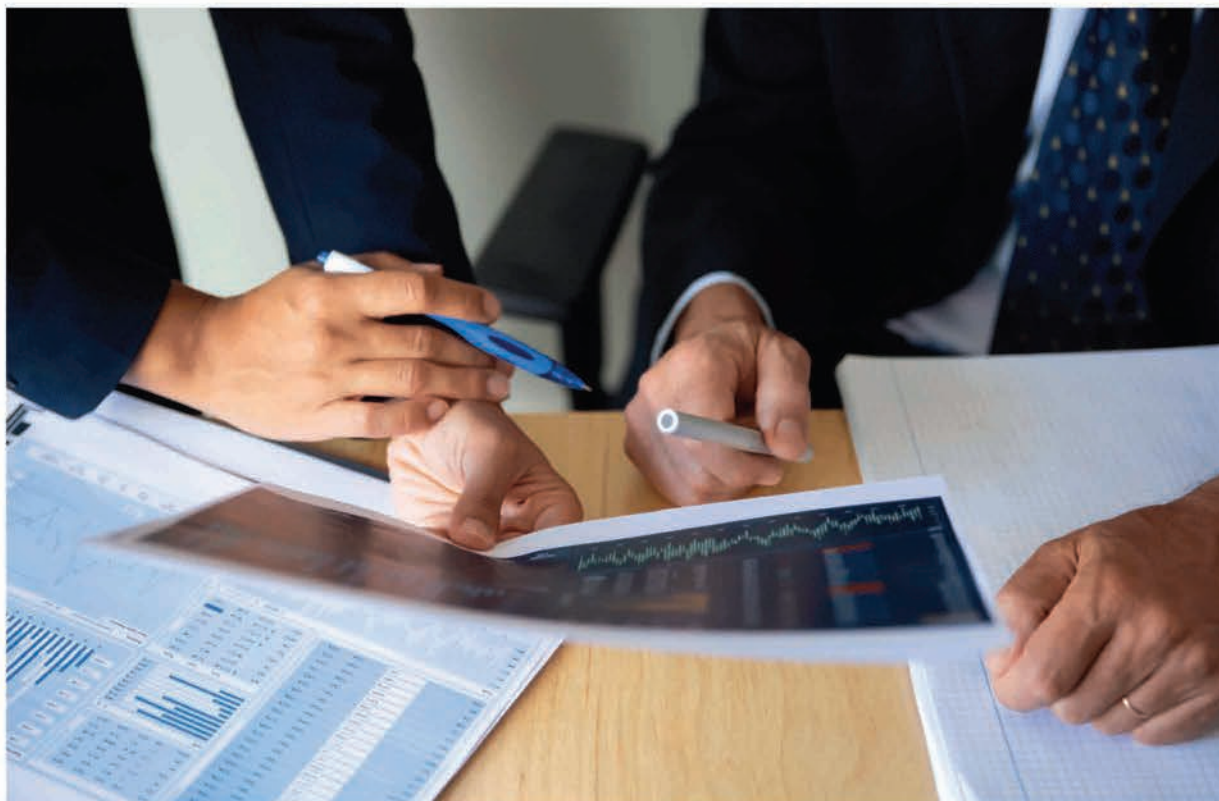
El comercio a través de internet se ha convertido en una tienda infinita, con la capacidad de estar abierta las 24 horas del día y todos los días del año, con un sin fin de productos novedosos o difícil de encontrar en ciertas regiones del mundo. El comprador no necesita caminar para llegar al establecimiento, sino más bien ahora el producto llega a él. En el seno de la OMC aún se analizan las cuestiones relativas a este tipo de comercio.

Las tecnologías tienen el potencial de abrir nuevos mercados sobre todo para las pequeñas y medianas empresas. La inteligencia artificial y la cadena de bloques tendrán en un futuro no muy lejano un impacto notable en el comercio exterior.

Para Estrategia Aduanera es un honor destacar la brillante labor de aquellos que se preocupan por la evolución y competitividad del comercio exterior, siendo pieza clave en el desarrollo de herramientas que mejoran las operaciones de las empresas.

El editor

CUMPLIR CON LA NORMATIVIDAD ES VITAL EN LAS IMPORTACIONES



NOSOTROS LE ASESORAMOS PARA LOGRARLO

Grupo Blanco proporciona todo tipo de asesoría que tenga que ver con derecho aduanero y toda la normatividad vigente que se relaciona, incluyendo los Tratados Internacionales. Nos convertimos en la representación institucional de nuestros clientes ante las diversas autoridades y niveles de gobierno que participan en el proceso del despacho aduanero.

Servicios:

- Despachos Aduanales
- Servicios de Logística
- Transporte
- Asesoría Legal en Materia Aduanera
- Asesoría en Clasificación Arancelaria
- Asesoría en Trámites de Comercio Exterior

50 AÑOS **GRUPO ADUANAL BLANCO**
EL SERVICIO ES NUESTRA RAZON DE SER



Ciudad de México
Tel. +52 55 5682.5100
lbeagad@lblancoe.com

H. Matamoros, Tamaulipas
Tel. +52 868 813.3333
lbeagad@lblancoe.com

Piedras Negras, Coahuila
Tel. +52 878 783.7730
lbeagad@lblancoe.com

Altamira, Tamaulipas
Tel. +52 833 219.1469
lebgasoc@lblancoe.com

Brownsville, Texas
Tel. +1 956 831.8321
rgf@lblancoe.com

Transportes Matamoros
GOPASA
Tel. +52 868 813.3333
gopasa@lblancoe.com

www.laurablanca.mx

CONTENIDO
DE LA EDICIÓN

08

EMPRESA DEL AÑO EN TI
PARA EL COMERCIO EXTERIORAUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS DE COMERCIO
EXTERIOR (APCE S.C.) - EMPRESA DEL AÑO EN
TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
PARA EL COMERCIO EXTERIORAPCE surge gracias a la responsabilidad como profesionista que
tiene su actual Directora Sandra Maldonado, pues en aquella
época en el año 2007, no se hablaba de una profesionalización
del área de comercio exterior como lo es ahora.

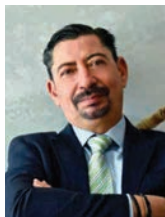
REPORTAJE ESPECIAL

16

INNOVACIONES TECNOLÓGICAS QUE
DAN FORMA AL COMERCIO EXTERIOR

24

ENTREVISTA

OP COMPUTER BUSINESS
SOLUTIONS.
¿LÍDER EN SOLUCIONES DE
SOFTWARE ADUANERO!
☑ Lic. Osiel Pérez

26

ENTREVISTA

LA TECNOLOGÍA Y EL
COMERCIO EXTERIOR EN
MÉXICO
☑ Lic. Ricardo Antonio
Vaca Uribe

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

28

EL FUTURO TECNOLÓGICO
DE LA LOGÍSTICA EN EL MUNDO
☑ Dr. Carlos Alfaro Miranda

ANÁLISIS LEGAL

38

CONSULTAS T-MEC
☑ Lic. Juan Carlos Rico Baez

ANÁLISIS LEGAL

42

¿CONOCES LA FÓRMULA
EL MENOR DE LOS 2?
☑ Dr. Pedro Trejo Vargas

OPERACIÓN ADUANERA

46

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO EN LAS
ADMINISTRACIONES ADUANERAS
☑ Lic. Juan Carlos Rico Baez

ANÁLISIS

50

¿MÉXICO ANTE POSIBLE PANEL
ENERGÉTICO EN EL T-MEC?
☑ Lic. Daniel Guzmán Santander

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

54

CAPACITACIÓN DE PROFESIONALES
LOGÍSTICOS EN EL MUNDO DE CAMBIOS
URGENTES EN EL COMERCIO EXTERIOR
☑ Mtro. Eduardo Flores del Moral
y Lic. Ofelia Alicia Sánchez Barrientos

OPERACIÓN ADUANERA

60

INACTIVIDAD DEL ÓRGANO
DE APELACIÓN DE LA OMC.
CAUSAS Y EFECTOS.
☑ Lic. Ana María Acosta Tabares



EU ANALIZA EXPORTACIONES DE TECNOLOGÍA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL



La Administración de Comercio Internacional (ITA, por su sigla en inglés) busca una amplia aportación de todas las partes interesadas -incluyendo la industria, los investigadores, el mundo académico y la sociedad civil de Estados Unidos- sobre las posibles oportunidades y los retos para aumentar la competitividad de estas exportaciones.

En general, el Departamento de Comercio (DOC) ha convertido en una prioridad máxima el impulso de la innovación y la competitividad global de Estados Unidos en tecnologías críticas y emergentes como la IA.



IMPORTACIONES MEXICANAS DE AUTOS CHINOS

Nuestro país es una de las naciones donde más productos chinos abonan de manera significativa para el comercio internacional chino. Durante los meses de enero y julio de este año se importaron alrededor de 86 mil 738 vehículos de China, según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Brasil es el segundo país después de China en dónde más se importan autos, con 54 mil 600.

Estados Unidos, se posiciona como el tercer país con una cantidad de 51 mil 763 unidades.

IMPRESIÓN EN 3D PUEDE IMPULSAR EL COMERCIO INTERNACIONAL

Según una investigación de la Universidad de California en San Diego y el Banco Mundial, aborda específicamente que la producción de audífonos, es un producto habitual en la impresión 3D. El cambio a la impresión 3D logró que las exportaciones de los productores se duplicaran o casi se duplicaran al cabo de 5 años, razón por la cual la tecnología fue la causa principal de las exportaciones. Además de esto, los audífonos son uno de los productos más ligeros del mercado, y su envío internacional es relativamente barato.

CANAL DE PANAMÁ CUMPLE 108 AÑOS DE OPERACIÓN

En el marco de su aniversario continúa demostrando su compromiso con el comercio internacional, registrando cifras históricas en los últimos años y manteniendo a la vanguardia en sus estructuras.

Gracias al canal de Panamá se ha ahorrado tiempo, distancias y costes en el transporte marítimo de productos terminados y materias primas entre distintos países, desde su inauguración el 15 de agosto de 1914. Este increíble canal conecta más de 180 rutas marítimas que llegan a casi 920 puertos en 170 países alrededor del mundo.



MTRA. SANDRA
Maldonado Flores

FUNDADORA Y DIRECTORA DE APCE S.C.



"Manejamos valores humanos antes que todo,
esa es la base de nuestra empresa".



AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS DE COMERCIO EXTERIOR

"Si no construyes tus sueños, alguien te contratará para que le ayudes a construir los suyos."

Tony Gaskins

EL BROTE DE UN GRAN PROYECTO

APCE surge gracias a la responsabilidad como profesionista que tiene su actual Directora Sandra Maldonado, pues en aquella época en el año 2007, no se hablaba de una profesionalización del área de comercio exterior como lo es ahora.

Su experiencia profesional siempre estuvo relacionada a la industria maquiladora y el anexo 24, además de su gran habilidad por los sistemas y números, destacando que de sus estudios de bachillerato tiene una especialidad en programas de computadoras. Cuando se le presentaba la situación de tener controles en el área de comercio exterior específicamente en el anexo 24 para maquiladoras, para Sandra era frustrante porque ésto no existía. Es así como inicia en la proveeduría de sistemas de anexo 24, trabajando para alguien más.

Al ver que no importaba el sistema que tuviera la empresa, era necesario desarrollar una metodología que estuviera acompañada de una buena herramienta, pero si no existía una metodología bien estructurada de administración de ese sistema, iba a ser imposible tener un cumplimiento aduanero legal en esa área, y así es como nace APCE.

APCE es el acrónimo de Automatización de Procesos de Comercio Exterior, en donde justo lo que buscaba hacer era lograr implementar procesos, procedimientos, metodologías, pero de una manera automatizada. En su mente siempre estaba presente el hecho de decir *“si ya se tecleó una vez, no tiene porque hacerse de nuevo”*. Repetir el proceso implica retrabajo, margen de error y tiempos más tardados.

Es así como Sandra comenzó en este gran proyecto, que poco a poco se ha ido moldeando, creciendo y a su vez, ella ha ido creciendo con su equipo de trabajo, con la ayuda de herramientas tecnológicas cada vez más innovadoras.

En su inquietud, nunca fue de su agrado tener horarios de oficina, los horarios rígidos e incluso cuando ella trabajó para alguien más casi siempre manejó horarios flexibles. El hecho de emprender, era algo que ella necesitaba hacer por varias razones, tanto por el lado profesional como por el lado personal.

Con el pasar del tiempo y con el hecho de emprender, se dio cuenta de que ese sueño de horarios flexibles, se llegan a adaptar tanto que se extienden a los horarios personales, pero aun así para ella sigue siendo algo fascinante.



INNOVAR, OPTIMIZAR Y AUTOMATIZAR SIEMPRE

Algo que ha caracterizado siempre a APCE, ha sido el uso de la tecnología. El hecho de que Sandra Maldonado haya desarrollado este chip en una etapa muy temprana de la tecnología. Y el hecho de que se haya creado desde muy joven esta mentalidad ya siendo profesionista de comercio exterior, la ha llevado a tener una visión del manejo y administración más profunda, siempre con el pensamiento de automatizar.

Al observar que las empresas están haciendo algo en excel o de alguna otra forma, se le viene a la mente la cantidad de trabajo que está realizando la empresa y de errores potenciales que pueden tener, porque el hecho de que no esté todo en una sola plataforma siempre influye, y más aún cuando se habla del área de comercio exterior.

APCE ha ido creciendo, y su gran labor ha sido *interfazar*, tratar de que sea un flujo de información de origen a destino donde no haya interrupciones. Esto es lo que la ha llevado a pensar, estudiar siempre qué tecnología puede ser útil.

Las personas a menudo la confunden como programadora, y aunque tiene estudios en ese ramo, su profesión es el comercio exterior.

APCE es una empresa de servicio y está utilizando un sistema RPA (*Robotic Process Automation*) en su

tecnología. El RPA, es un *bot digital* que ejecuta procesos por sí solo, con una instrucción programada. Esto es lo que los ayuda a ser más precisos en lo que hacen, hoy por hoy las empresas que utilizan *bots* son negocios muy grandes, como aerolíneas, por ejemplo; cuando escribes a volaris, te contesta uno de estos, y sus mensajes ya están programados la mayoría de las veces.

El sistema RPA está basado en una experiencia de preguntas frecuentes. En el caso del comercio exterior, no existe como tal. Sin embargo, Sandra se ha dado a la tarea de desarrollar una metodología que al día de hoy, se encuentra ejecutada en algún porcentaje, no todo, pero si en un porcentaje por *robots digitales*.

EMPRESA LÍDER DEL SECTOR TECNOLÓGICO Y COMERCIO EXTERIOR

En gran medida todas las herramientas que utilizan, siendo muchas de estas internas facilitan la calidad de lo que hace APCE. *“Mi mayor fortaleza es mi equipo de trabajo dado lo que nosotros mismos hacemos - innovador- o la gente que quiere trabajar con nosotros tiene que aprender nuestra metodología, tiene que aprender nuestra manera, entonces realmente las personas que laboran conmigo se han formado trabajando con nosotros porque esto no existe en la escuela, no existe ahí fuera. El hecho de trabajar con nosotros es porque están compro-*

◦ SANDRA MALDONADO, EL INICIO DEL ÉXITO

Sandra Maldonado se define como una mujer muy valiente al emprender en 2007, un año en el que todos decían que era una época de crisis. Ella venía de una empresa en la que ya tenía una sociedad y consideraba que sería su proyecto de vida profesional, fue ahí que tuvo cierto temor pero no retrocedió y es por ello que piensa que la valentía es un valor que tiene muy arraigado, *“yo lo veo en mi padre, así que puedo decir que es algo heredado.”*

Por otro lado, es una mujer que confía en Dios, el universo, en la vida, el destino, *“yo confío en que lo que uno vive es lo que le toca vivir y si algo no va, no está fluyendo, es que por ahí no es, he aprendido a dejar de aferrarme a cosas que no, situaciones que no fluyen, es parte de lo que me define”.*

La valentía y la confianza, son valores que caracterizan a Sandra en el ámbito tanto profe-

sional como personal y todo lo demás es consecuencia de esto. Asimismo, es una persona agradecida y fluye con las situaciones que la vida le va presentando, esto no quiere decir que ha sido fácil ya que ha tenido situaciones adversas pero ha aprendido a navegar en ellas y eso le ha permitido ser una persona más tranquila, más feliz y más relajada buscando mucho espacios consigo misma.

Mucho de lo que es ella lo transmite a su empresa, siendo el compromiso otro valor muy fuerte dentro de APCE. Principalmente de su socia Dinorah y suyo hacía sus colaboradores así como hacia sus clientes: *“creo que quien nos conoce sabe que somos una empresa comprometida en el sentido de que si tú me explicas tu problemática, te voy a ofrecer una solución adecuada y eso lo logramos a través del compromiso que tenemos con nuestros clientes porque sabemos cuáles son las consecuencias de no cumplir, y es algo que siempre estamos repitiendo.”*

A portrait of a woman with long, wavy brown hair, wearing a bright pink short-sleeved top. She is smiling and resting her chin on her right hand. The background is a light, textured grey.

MTRA. DINORAH
Navarro Estrada

Socia y Directora de
Operaciones de APCE S.C.

“Una de las fortalezas más grandes de APCE es la sociedad que tiene Sandra con su socia Dinorah, hacen un gran equipo ya que sus objetivos y pensamientos se encuentran alineados”.

metidos, saben que están en una empresa única, un proyecto que está aportando algo y eso los compromete, es lo que nos hace ser líderes”, señala Sandra Maldonado.

APCE una empresa donde hay diversas personas trabajando con una misma metodología, una misma ideología, entonces eso definitivamente hace la diferencia respecto de otras que pudieran ofrecer el mismo servicio que ellos ofrecemos.

Cabe destacar que una de las fortalezas más grandes de APCE es la sociedad que tiene Sandra con su socia Dinorah Navarro, hacen un gran equipo ya que sus objetivos y pensamientos se encuentran alineados. Es parte muy importante que hace que APCE sea una mejor empresa, la confianza de la una en la otra las hace más fuertes y por ende, a la empresa.

RETOS QUE SE CONVIRTIERON EN FORTALEZAS

Cuando inició la pandemia, consideraban que no duraría tanto tiempo, Sandra revive el momento:

“Yo me acuerdo que fue el fin de semana festivo del 21 de marzo del 2019, recuerdo que estaba en Valle de Guadalupe en un evento que hacen los chefs y ya el domingo a repartir el gel antibacterial y todavía el protocolo como tal. Yo me acuerdo que el martes yo regresaba a la oficina y “¿saben qué? nos vamos todos a nuestras casas”. Ya teníamos plataformas de comunicación a distancia para nuestros clientes porque así es como trabajamos, de manera remota, en mi modelo de negocio yo nunca quise trabajar por hora porque se me hacía que eso inhibe el hecho de que el cliente tuviera una duda y me quisiera preguntar porque entonces no lo hacía, mi modelo de negocio fue desarrollado para que los clientes tuvieran la libertad de preguntar, con el tiempo y para poder eficientar este servicio lo que yo tuve que hacer fue implementar redes de comunicación.”

Gracias a este modelo de comunicación, podían atenderlos desde la oficina, desde casa, y finalmente era

una comunicación virtual remota, esta parte no fue algo que le causara una gran planeación. Tuvo que mandar a todos los líderes a casa con su equipo de trabajo. Y es ahí cuando pensó en un contrato de corresponsabilidad con el uso de éste, pensó en cada uno de los equipos de cómputo, buscó baterías para que pudieran llevarlas a casa y fuera más seguro.

Para el segundo día se fue el equipo que pertenecía a cada una de las áreas, y el tercer día, partieron todos los que restaban, directores y equipo administrativo, para el día jueves todos ya se encontraban operando en sus casas. Fue una transición rápida, sin mucha planeación pero muy buena.

Las preocupaciones llegaron la siguiente semana, cuando se anunció que solamente la industria maquiladora que es sensible podía seguir operando y sensible se refería a maquiladoras de industria médica, o insumos de necesidad primaria o insumos para uso para la pandemia. Entonces, en ese momento se puso a hacer números ya que sus clientes no iban a estar operando, pues probablemente habían tomado la decisión de suspender sus servicios.

Con su gran habilidad en los números, requirió de ver cuántas reservas tenían para poder subsistir con lo que tenían. Ella no quería prescindir de ningún trabajador, ya que varios empleados llegaron a ser el sustento de su familia, por lo que más aún era el compromiso que debía cumplir. Por otro lado tenía que ver la forma de cómo se volvería indispensable para sus clientes. Ahí es donde se le vino a la mente, en todo aquello que los clientes no hacen porque siempre están al día, y dejan de estar supervisando cosas que no son prioritarias para su manufactura.

Comenzó a ver los vencimientos de los materiales, y se quedó pensando en si bien es cierto que no eran esenciales, las obligaciones fiscales nunca se habían suspendido, entonces hay materiales que se empiezan a vencer y que es necesario retomarlos o cambiarlos de régimen, porque si no, se pondría en riesgo todo su programa de maquila como su certificación en IVA/IEPS, es así que empezó a

pensar en cómo volverse *indispensable* para sus clientes, haciendo diversos movimientos para que otras empresas no cayeran en situaciones de suspensión por una falta.

En ese momento de preocupación es cuando llegó la creatividad, es ahí cuando vislumbró las cosas desde otra perspectiva, y ahora puede decir que APCE en una de estas empresas que lejos de verse vulneradas, se han fortalecido, creando empatía, creando un compromiso con sus clientes y colaboradores.

APCE es de las pocas empresas que en el 2020, realizó ajustes a sus salarios para agradecer la participación de todos los colaboradores que se mantuvieran aún y con el temor.

SATISFACCIÓN TOTAL A SUS CLIENTES

La empresa tiene una metodología bien desarrollada que consta de dos etapas, cada etapa tiene un métrico, un medidor y una manera de mostrar a sus clientes cómo está su cumplimiento, pero también medir quién está dejando de hacer qué.

A veces la dificultad más grande no es el problema que tienen en sí, sino más bien que no dimensionen su tamaño y que no tengan una estrategia para poder resolverlo. La mayoría de sus clientes manejan porcentajes en sus indicadores, ahora bien, para Sandra el problema es manejar porcentajes de más de un dígito, cuando se mantienen en porcentajes de diferencia de un dígito esos porcentajes son manejables.

“Tenemos el tema del timing en comercio exterior, que una cosa es cuando recibo el material o cuando lo subo al contenedor, y otra cuando se da el pago del pedimento, que para efectos aduaneros lo que me rige a mí es el pago de pedimento, entonces ese timing entre qué recibo, envío, pago mi pedimento siempre me va a dar un porcentaje de diferencia y yo siempre he dicho, mientras se mantenga en un dígito estamos bien, es algo normal digamos. Porcentajes del 10% pues ahí ya hay que ver qué está sucediendo”.

Uno de los éxitos que tienen es precisamente esa metodología que han desarrollado, todos trabajan bajo la misma y es algo que le brinda mucha tranquilidad a sus clientes. APCE es una empresa donde se han dedicado no solo a *software* sino al desarrollo de metodologías que permitan la seguridad en su uso.

EL SIGUIENTE PASO EN SU EVOLUCIÓN

En APCE se cuenta con una herramienta de control de activo fijo que es un lado que muchas empresas han dejado de ver y es en donde hoy muchas de estas son muy vulnerables, porque no tienen controles internos y no existían en el mercado herramientas que les permitieran llevar estos controles.

Nuevamente mi herramienta, no es solo eso, ya que va acompañada de metodología. Nosotros decimos que generalmente, se ve el aspecto del control físico del activo fijo,



Nuevamente mi herramienta, no es solo eso, ya que va acompañada de metodología. Nosotros decimos que generalmente, se ve el aspecto del control físico del activo fijo, pero no del control documental y me refiero a todo lo que se encuentra en documentos, pero físicamente no se analiza cuál es el destino”.

pero no del control documental y me refiero a todo lo que se encuentra en documentos, pero físicamente no se analiza cuál es el destino.

Esta herramienta parte de todas las importaciones, de una manera muy automatizada y muy amigable para el usuario, de tal forma que asignan los pedimentos que corresponden al inventario físico de la empresa y luego dependiendo del proyecto se dedican al etiquetado ya sea con *códigos de barras* o con *RFID*, dependiendo del tamaño de la planta de la empresa, y del control que quieran tener, esto poniéndolos del otro lado porque son la empresa que está proveyendo.

Para Sandra, el anexo 24 sigue siendo fuente de información, es una herramienta que coadyuva al control porque precisamente este anexo está muy enfocado a la materia prima y es necesario una herramienta que ayude a este control. Por un lado se encuentran desarrollando un área muy fuerte para lo que es el control del activo fijo y por otro lado están fortaleciendo la inclusión de *bots* en sus procesos, al tener todo tan estandarizado, los va a llevar a que ya no haya alguien que tenga que estar incluso mandando correos a los clientes, ya que prefiere que su equipo de trabajo y colaboradores se encuentren más enfocados en la necesidad del cliente y no ejecutando reportes: *“Yo prefiero que mi gente esté de cerca con el cliente viendo cuáles son sus necesidades o sus dudas, en lugar de estar generando reportes”* apunta.

El eje del perfeccionamiento del control del activo fijo como la inclusión de *bots* en el fortalecimiento de sus procesos, son su proyecto a corto y mediano plazo, ya que a largo plazo tienen metas de desarrollo de indicadores de comercio que con el tiempo nos dará más detalles, sin embargo, una cosa es clara y es que se encuentran revolucionando el comercio exterior con tecnología.



*“Somos seres humanos
atendiendo seres humanos y
no una empresa de servicio
atendiendo a otras empresas”*



UN RECONOCIMIENTO BIEN MERECIDO

Para Sandra Maldonado, es un honor haber sido seleccionada como la mejor empresa de TI en comercio exterior, estando segura de que lo son y que es un premio muy merecido.

Automatización de Procesos de Comercio Exterior, es una empresa con una larga trayectoria de experiencia con ya varios años trabajando en lo mismo, haciendo crecer o incluyendo herramientas de tecnología en el comercio internacional. Después de 25 años de perseverancia, es lo que la hace ser líder y confía en lo que hace Estrategia Aduanera, en la trayectoria

que tiene: *“Para mí ser galardonada por Estrategia Aduanera, tiene un valor más allá que un galardón de alguien que te premia por tu trabajo, para mí Estrategia Aduanera también es un líder en opinión en esta área y haber sido elegidos es un gran elogio.”*

Sandra, siendo la fundadora y mente creativa, está segura que sus colegas, amigos y colaboradores puede sentirse orgullosos también de este galardón. Toda su vida profesional ha sido en esa área, ha habido veces que ha sido difícil controlarlo porque se maneja nada más el sistema del anexo 24, pero cree fiel-

mente que se tiene que pensar más allá de este anexo y buscar la manera en que la información también fluya de una manera muy integral, con la invención de herramientas y controles tecnológicos que les permitan ser más certeros en comercio exterior. Mundialmente el comercio exterior fortalece a los países, es crecimiento para mi país, es crecimiento para su empresa, entonces que digan que pueden ser más seguros, es que pueden ser más fuertes y esa seguridad, APCE la puede alcanzar y lograr justamente utilizando tecnologías de información.



DESARROLLADORES **DE TI** PARA EL COMERCIO EXTERIOR



INNOVACIONES TECNOLÓGICAS QUE DAN FORMA AL COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior ha sido testigo de grandes sucesos tecnológicos, desde la creación del barco de vapor, el ferrocarril y el telégrafo, hasta la aparición de los contenedores, el internet de las cosas, la mejora en los servicios de transporte, las nuevas herramientas tecnológicas, entre muchos más.

Hablamos de una nueva era en la que los descubrimientos basados en internet podrían traer grandes repercusiones en costos comerciales. Las grandes innovaciones de hoy en día, han cambiado la forma en la que nos comunicamos, consumimos, producimos y comerciamos.

La evolución del comercio internacional ha permitido que muchas de las empresas contraten mano de obra extranjera, y que su producción no se lleve a cabo en su lugar de origen. La nueva era digital en la que nos encontramos nos brinda un vasto número

de herramientas que se basan en el uso de internet, y que surgen en un número inagotable de beneficios para las empresas.

No cabe duda que la tecnología cada vez se vuelve un elemento de vital importancia para expandir el comercio exterior, pero la facultad para lograr comprender las transformaciones que se están produciendo es igualmente importante. Sobre todo para que los gobiernos sean capaces de aprovechar las ventajas asociadas a las tecnologías y enfrentar los retos que se presenten, es importante comprender la complejidad de estas nuevas transformaciones.

Facilitación al comercio en la era digital

Estamos frente a un nuevo mundo, los retos a los que nos enfrentamos cada día son más difíciles de afrontar, temas como la pandemia Covid 19, nuevas enfermedades, conflictos bélicos, inflación y crisis alimentaria, son factores que dañan el comercio. La facilitación al comercio en países de América Latina y el Caribe es una cuestión que ya se venía abordando desde antes de la pandemia, hecho que buscaba una serie de acciones relacionadas con la digitalización de los procesos logísticos tendientes a reducir costos y tiempos, asociado sobre todo a los trámites aduaneros. Algunas de estas acciones que son relevantes y de impacto al comercio son: la implementación de los Operadores Económicos Autorizados (OEA), las ventanillas únicas de Comercio Exterior (VUCE) y otros procedimientos digitales logísticos que podemos encontrar en el Acuerdo sobre la Facilitación del Comercio.

En el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y en la Organización Mundial de Aduanas (OMA), se han implementado acuerdos para la facilitación del comercio mundial. Las disposiciones del Acuerdo de Facilitación Aduanera (AFC) y el convenio de Kyoto Revisado (CKR), buscan agilizar los movimientos, levante y despacho de mercancías, estos acuerdos contemplan el uso de las tecnologías de la información y los medios digitales para la operación aduanera, logrando mejores prácticas internacionales.

Estudios que sostienen que los obstáculos al comercio dificultan considerablemente la expansión del comercio electrónico. Por otro lado algunos estudios destacan la importancia de aclarar y ampliar el alcance de los compromisos asumidos por los miembros de la OMC en materia de acceso a los mercados y trato nacional en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), sin que ello exija necesariamente la creación de un nuevo conjunto de normas independientes, como se hizo en el caso del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI).

La facilitación del comercio aplicando el uso de las Tecnologías de la Información debe aumentar en gran medida el crecimiento económico en los países y la competitividad gracias a la reducción de obstáculos y trabas en los procesos de comercio. Las ventajas de la aplicación de las TI buscan entre otras cosas la reducción de gastos, tratamiento de la información, y las demoras en la cadena de suministro, se considera que el uso de las tecnologías de la información es una medida eficiente para la facilitación del comercio. Las naciones del mundo han trabajado para incrementar la capacidad del tráfico de datos.

El tráfico global en redes de Protocolo de Internet

1992	100 gigabytes (GB) de tráfico al día
2002	100 GB por segundo
2017	46.600 GB por segundo
2022	150,700 GB por segundo





La economía de la nueva era digital impulsada por los datos ha introducido una nueva forma de interdependencia a través de los flujos de datos transfronterizos.

De acuerdo con informes internacionales, el seguimiento de cada contenedor utilizando tecnologías de IoT podría mejorar su utilización en un 10 a 25 % y reducir el gasto anual en contenedores en casi 13 mil millones de dólares para 2025.

La OMC señala que las TI pueden no solo ayudar a reducir los costos de exportación e importación sino también permiten reducir el costo de almacenamiento e inventario, los costos de transporte y logística y costos de información y transacción.

Como resultado de las transformaciones que están cambiando los procesos productivos y organizacionales globales, nace la economía digital, en la cual la adopción de nuevas tecnologías envuelven a diferentes tipos de empresas que operan en distintos mercados y sectores, no incluyendo únicamente a aquellas más innovadoras para que de esta forma todas puedan interactuar a nivel global.

Tecnología, una aliada en el Comercio Internacional

Por sí sola la implementación de tecnología no es suficiente, es necesario tener en cuenta otros tantos elementos para garantizar el éxito de las operaciones que diariamente son llevadas a cabo en materia comercial y ser competitivo en el mercado.



Hoy más que nunca las diferentes tecnologías implementadas e integradas gracias a la globalización son más eficaces y tienen un mayor alcance”.

El contexto actual es sumamente enriquecedor y a la vez complejo, representa un desafío en materia comercial debido a su dinamismo y constantes cambios e innovaciones. En los últimos años se ha desarrollado velozmente el comercio electrónico, con un notable incremento año tras año, donde se ha visto beneficiado por los grandes avances tecnológicos. Entre las ventajas de las ventas por internet es no solo comprender de mejor manera las necesidades de los clientes, también se encarga de garantizar la conectividad sin importar la ubicación geográfica, fortaleciendo el mercado global.

Hoy más que nunca las diferentes tecnologías implementadas e integradas gracias a la globalización son más eficaces y tienen un mayor alcance. Los diferentes negocios así como empresas dedicadas a la importación y exportación han aprendido poco a poco el uso de las

diversas plataformas digitales y se han adaptado para ser lo más flexibles y eficientes posible en el trato con los clientes y proveedores.

El fortalecimiento en materia tecnológica del comercio exterior mexicano se ha extendido en la implementación de herramientas con el objetivo de optimizar los procesos aduanales, como el Sistema de Automatización Aduanera Integral (SAAI), la Ventanilla Única (VU) y el Sistema de Operación Integral Aduanera (SOIA). Estas herramientas han sido de gran apoyo para llevar a cabo los trámites de forma automatizada, reduciendo tiempo y gastos.

El aporte de estos instrumentos dentro de las aduanas ha sido enorme, se ha logrado reducir el margen de error y de retrasos, ha mejorado notablemente la seguridad en cuanto a la información que se tramita y que se recibe, la inspección de las mercancías que salen o se ingresan al país toma un menor



tiempo al igual que los pedimentos y otras declaraciones.

No cabe duda que la incorporación de las tecnologías de la información en el comercio exterior mexicano ha contribuido enormemente al ahorro de tiempo y costes en los procesos administrativos, traslados y operaciones relacionadas a la importación y exportación.

Un aspecto a resaltar es la mayor apertura del comercio exterior gracias a las TI, teniendo un alcance importante a sectores de mercados a los que era difícil llegar.

Por ello decimos que hoy por hoy vivimos en un contexto comercial y económico totalmente globalizado, en el que el comercio y la innovación tecnológica están íntimamente relacionados entre sí dando como resultado que diversas empresas se hayan visto envueltas en la internacionalización en la búsqueda de diversos beneficios.

Con cada descubrimiento nos vamos enfrentando a nuevos desafíos tecnológicos en materia comercial, política y social. Sin duda alguna, la tecnología es una aliada estratégica para la creación y fortalecimiento de relaciones comerciales abriendo la puerta de nuevas oportunidades para las empresas, utilizando el comercio electrónico y herramientas digitales como ventaja, no obstante las amenazas también se encuentran latentes.

Las nuevas tecnologías están transformando al mundo, y en consecuencia a la economía modificando el comercio, la producción de



Las nuevas tecnologías están transformando al mundo, y en consecuencia a la economía modificando el comercio, la producción de bienes y servicios, la competencia del mercado y las cadenas de valor”.

bienes y servicios, la competencia del mercado y las cadenas de valor. Lo que significa que las empresas grandes o pequeñas están teniendo un gran impacto en la optimización de sus procesos, agilización de tiempos, ahorro de costes y cumplimiento de nuevas normas.

Con el paso del tiempo la conectividad ha tenido un gran progreso, no obstante aún existen grandes brechas de acceso entre regiones y países. Adaptarse a la transformación del comercio tras la implementación y el uso de recursos tecnológicos y digitales ha sido un proceso diferente para cada negocio que se han empezado a convertir en una necesidad.

De igual forma en materia digital se debe analizar y comprender el papel y evolución que ha sufrido el

comercio internacional, ya que gracias a las herramientas digitales que se han desarrollado con el paso del tiempo y que se han incorporado al mundo empresarial, se ha modificado la manera de hacer negocios y han surgido nuevos conceptos que han sido de apoyo para comprender los avances tecnológicos.

Todos los cambios que han surgido han provocado una transformación de la generación de valor, creando oportunidades para el comercio y las cada vez más actualizadas plataformas en línea que facilitan el contacto con compradores y vendedores. La creación de dichas plataformas ha contribuido al crecimiento exponencial del comercio electrónico, brindando acceso a un sin fin de productos y servicios.





Un panorama más abierto y actual ha permitido fortalecer alianzas comerciales, tratados de libre comercio y a los procedimientos aduanales, ya que la tecnología juega un papel esencial en la globalización y por ende, en el comercio exterior. Tiene un impacto enorme en la logística, las finanzas y las redes de comunicación, a razón de esto, ha resultado más sencillo para las pequeñas y medianas empresas vender en el extranjero.

La participación de todos es de vital importancia para mejorar la productividad por medio de la automatización de procesos, facilitar la comunicación y de igual manera, agilizar y ampliar los servicios financieros. Definitivamente, la inclusión de emprendedores y *pymes* en las nuevas y cambiantes dinámicas del comercio exterior, ha resultado en excelentes resultados. Los avances tecnológicos les han permitido exponer a un mercado mayor sus bienes

y servicios para empezar a comercializar y ampliar su cadena de clientes.

Al mismo tiempo, hay que destacar que los avances tecnológicos han sido un factor fundamental de la expansión del comercio internacional, pero la capacidad para gestionar

las transformaciones que se están produciendo es igualmente importante.

No cabe duda que cada día se presentan nuevos retos y más adaptaciones para los mercados y empresas ante el contexto actual digital.

“Un panorama más abierto y actual ha permitido fortalecer alianzas comerciales, tratados de libre comercio y a los procedimientos aduanales, ya que la tecnología juega un papel esencial en la globalización y por ende, en el comercio exterior”.



FAMEX 2023 EN EL FARNBOROUGH INTERNATIONAL AIRSHOW 2022



El comité de la Feria Aeroespacial México (FAMEX 2023) continúa con su promoción internacional, esta vez en el Farnborough International Airshow evento realizado el pasado 18 al 22 de Julio 2022, exposición comercial para las industrias aeroespacial y de defensa, donde las principales empresas expusieron sus nuevos productos, tecnologías y demostraron las capacidades de aeronaves civiles y militares a clientes e inversores potenciales, así como las novedades del sector contando con la participación de 1,253 empresas.

La delegación fue encabezada por el Gral. Javier Sandoval Dueñas, presidente del comité organizador acompañado de 03 oficiales siendo su objetivo proporcionar información y captar un número mayor de empresas ligadas al ámbito aeronáutico, espacial y de defensa para su participación en FAMEX-2023.

En la inauguración del pabellón de México estuvieron presentes

Josefa González Blanco, Embajadora de México en Reino Unido; María Eugenia Campos Galván, Mauricio González Kuri y Mauricio Vila Dosal, Gobernadores de los Estados de Chihuahua, Querétaro y Yucatán respectivamente; Iker Jiménez Director General de Impulso Económico de la SRE; Rene Espinosa Terrazas y Luis

**“Los esperamos
del 26 al 29 de
abril de 2023, en la
Base Aérea Militar
No. 1, Santa Lucía,
Estado de México”.**

Lizcano, Presidente y Director Ejecutivo de la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial (FEMIA) respectivamente, así como representantes de los gobiernos de Aguascalientes, Baja California, Guanajuato y Nuevo León.

La participación del comité se llevó dentro del pabellón de México el cual fue organizado por la FEMIA integrado por los estados asistentes, así como sus respectivos cluster aeroespaciales; quienes promovieron el desarrollo y potencial de sus regiones y los incentivos otorgados por el gobierno, además de las ventajas y oportunidades que ofrece México para que las empresas extranjeras se establezcan o incrementen sus inversiones dentro del país. Destacando las capacidades, competencias y mano de obra altamente especializada, que hacen a México estar entre los 10 principales exportadores del mundo.

Asimismo, se tuvieron reuniones con empresas de la industria como: Saru Copper Alloy Semis, PVT, LTD, APFEZBAUM, All Clear Aerospace Industries, GIFAS, Inespasa Limi Aero, BEASY, ITP Aero, Volatus Aerospace, SIBAT, Israel Ministry of Defense, Omnisys, A-tech SYN, entre otras, las cuales mostraron gran interés en participar en la próxima edición de FAMEX.



DAMOS VALOR A TU NEGOCIO

OP Computer Business Solutions, Inc. es el resultado del crecimiento y éxito logrado por más de 25 años. Para lograr esto, contamos con un departamento de proyectos capacitado, el cual su meta principal es investigar lo nuevo en el mercado tecnológico de software y hardware para aplicarlos a nuestros productos y poder así ofrecer aplicaciones de vanguardia que sean **más efectivas**

TRÁFICO ADUANAL



Módulo Principal Suite SLAM - Control de Boega, Clasificación y tráfico aduanal Mexicano via WEB.



Módulo con interfaz a VUCEM para trámites de COVE, E-DOCUMENTS, DODA, E-DESPACHO. Permite cumplir con los requerimientos de las autoridades aduanales. Utilizando información capturada en clasificación de facturas en SLAM.Net



Módulo certificado por el ACE PORTAL para la generación de manifiestos de exportación (Electronic Export Information/Shipper Export Declaration). Completamente automatizado utilizando catálogos y correlaciones previamente alimentadas en SLAM.Net



Autogenerador de pedimentos aduanales M3 que centraliza los pedimentos de una o más patentes aduanales así como una o más aduanas. La principal función es lograr la centralización en la línea de los pedimentos y por consecuencia tener mejor informado a los clientes del manejo de sus operaciones mediante visores, tableros y reportes en línea.

REPORTEO, MONITOREO Y AUDITORÍA



Monitor de estatus de embarques en línea con información relevante de estatus en bodega y aduana, con capacidad de enlace a SOIA. Es un monitor tipo aeropuerto que permite visualizar el estatus de las operaciones, se actualiza en intervalos de tiempo predeterminados.



Tablero de información en línea para clientes y gerencia. El usuario tiene capacidad de activar, desactivar y crear reportes, consultas y gráficas personalizadas en demanda (CREADOR DE REPORTES).



Aplicación móvil disponible en Apple Store y Google Play para seguimiento de estatus de operaciones aduanales antes y después de aduana. Activación de notificaciones y alertas.



Sistema para el glosado electrónico y digital de PEDIMENTOS y COVES usando tecnologías y procesos modernos, es un sistema para gestionar la glosa aduanal, mediante monitores.

MÓVILES



Control de Carga y Descarga a través de etiquetas con código por bulto, escaneo de números de serie, operable desde Pocket Pcs o vía tableta Andorid, IOS.



Módulo diseñador para agilizar la captura de mercancías recibidas por paquetería enlazado a SLAM.Net, opera vía tableta Android, IOS y lector de código de barras.



Módulo Digitalizador de documentos e imágenes en línea relacionadas a la operación aduanal con capacidad móvil. Ideal para organizar el Expediente Digital de la operación de sus clientes.



Módulo Móvil para generación de Previos en Aduanas Marítimas o Aéreas. Incluye visor de documentos y fotografías.



Módulo Móvil para revisión y conteo de mercancía en Bodega, capacidad de toma de fotografías de mercancías dañadas.



Módulo operable vía tableta por el control de equipo en patio(s). Lleva el registro de entradas, salidas y movimientos de tractores y cajas. Visualiza inventario mediante un patio virtual.

LOGÍSTICA



Sistema de Logística en la Nube para el control de venta de Fletes (Terretrre, Marítimo, Aéreo) sin equipo para cualquier tipo de operación doméstica e internacional.



Control de Inventarios a nivel unidad para distribución, con capacidad de manejo móvil y lector de código de barras.

CONÓCENOS

Sistemas Como Servicio en la Nube, S.A de C.V.
Privada Jalisco #3314 Nuevo Laredo, Tams. 88270
Tel: (867) 712-8005 www.slamnet.net

OP Computer Business Solutions, inc
8917 Molly Drive suite 7 Laredo, Texas 78045
Tel:(956) 725-3310 www.op-cbs.com



OP COMPUTER BUSINESS SOLUTIONS

¡LÍDER EN SOLUCIONES DE SOFTWARE ADUANERO!

OP es el resultado del arduo esfuerzo y trabajo por parte de un equipo de ingenieros bien capacitados, cuyo objetivo es investigar lo nuevo en el mercado tecnológico de software y hardware.

E **L TRABAJO QUE HAY DETRÁS DEL ÉXITO**
Evolución, es lo que identifica a OP Computer Business Solutions, la cual ha sido parte fundamental de su éxito. Trabajan con expertos apasionados en la materia que se encuentran altamente comprometidos en brindar un excelente servicio a sus clientes, *“Soy del pensar que para que un producto sea exitoso este debe tener atrás un buen servicio que lo respalde”*, comenta Osiel Pérez, director general.

Basan su filosofía en el compromiso que tienen con cada uno de sus clientes, cumpliendo con la promesa de su eslogan “Damos valor a tu negocio”. Su meta es que una vez implementado su software, las empresas logren tener mejores resultados que beneficien sus operaciones.

Respaldo por más de 28 años de experiencia, OP-CBS garantiza un seguimiento efectivo de tickets de soporte, desarrollos o implementaciones; para lograr esto han creado su propio HelpDesk (*OPCallCenter*), el cual los mantiene informados por medio de monitores, notificaciones y reportes del estatus de lo pendiente de entrega o liberación. Cabe destacar que además asignan grupos de apoyo vía *Skype* o *WhatsApp* fuera del horario de oficina.

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y COMERCIO

En los últimos años han implementado nuevas herramientas, como parte de sus recientes innovaciones se encuentra la creación de SLAM Board, un autogenerador de reportes y monitores, se ejecuta desde cualquier equipo con acceso a un navegador y permite al usuario crear y modificar reportes en demanda, es decir, diseñan ellos mismos la vista del reporte o monitor sin requerir apoyo de un desarrollador.

Lo más reciente en herramientas de OP- CBS, es un GLO-SADOR electrónico el cual se encuentra basado en la ley, tarifa arancelaria y reglas predefinidas de operación, prevalece coves, remesas y pedimentos de una forma digital y visual, con el uso de monitores *touch*, el módulo autoriza el acceso a los documentos de una forma visual y de igual manera indica visualmente donde existe algún error u omisión sobre un visor de Anexo 22, esto hace la glosa más eficiente y disminuye el uso de papel. El sistema de Tráfico Aduanal es el más solicitado por los clientes, funcionando para cualquier tipo de modalidad y aduana.

Uno de los principales retos que *OP Computer Business Solutions* ha enfrentado, ha sido lograr la transparencia y sincronización de datos entre Agentes Aduanales con importadores y exportadores antes y después del despacho.

Recientemente OP concretó una alianza comercial con (*Thomson Reuters México*) una empresa líder en software para temas fiscales, legales y de comercio internacional; ellos son proveedores de grandes empresas importadoras y exportadoras en México y el mundo, la fusión del software ha logrado bidireccionar y compartir la información y digitalización requerida desde la compra hasta la entrega del producto a destino posterior al despacho aduanal y logístico, asegurando de esta forma el cumplimiento aduanal y fiscal.

Actualmente, se encuentran en la segunda etapa de la alianza lo que implica el uso de inteligencia operacional y apoyo a las diferentes industrias, principalmente a la industria automotriz en cuanto a la toma de decisiones previas a una importación o exportación.

OP Computer Business Solutions ha ido evolucionando y creciendo, por lo que el siguiente paso en su evolución, es el desarrollo de su próxima herramienta SLAM.HUB. Esta herramienta será compartida entre todos los involucrados en la cadena de suministro en un solo portal, eliminando así otros medios de comunicación como (mensajería, correos electrónicos y/o llamadas telefónicas).

A portrait of a middle-aged man with dark hair, wearing a dark blue suit, white shirt, and a patterned tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a textured, light-colored wall.

LIC. **OSIEL**
PÉREZ

Director General de OP Computer
Business Solutions

LA TECNOLOGÍA Y EL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO

Las operaciones de comercio exterior han sufrido una evolución gradual hacia la era digital, lo cual ha aumentado el control por parte de autoridades, sin embargo las empresas de tecnología no han respondido a la misma velocidad que el mercado demanda.

El grupo al que he dirigido por más de 25 años, entendió esta situación y comenzamos desarrollando sistemas (Software) desde el año de 1997 para administrar programas de fomento (Pitex y Maquila de aquel entonces), y hemos continuado desde entonces desarrollando y actualizando para mejorar nuestro servicio a nuestros clientes de consultoría internamente y a las empresas que lo requieren a través de las ventas del propio software.

¿QUÉ DEBE TENER MI SOFTWARE DESDE YA?



EVOLUCIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS

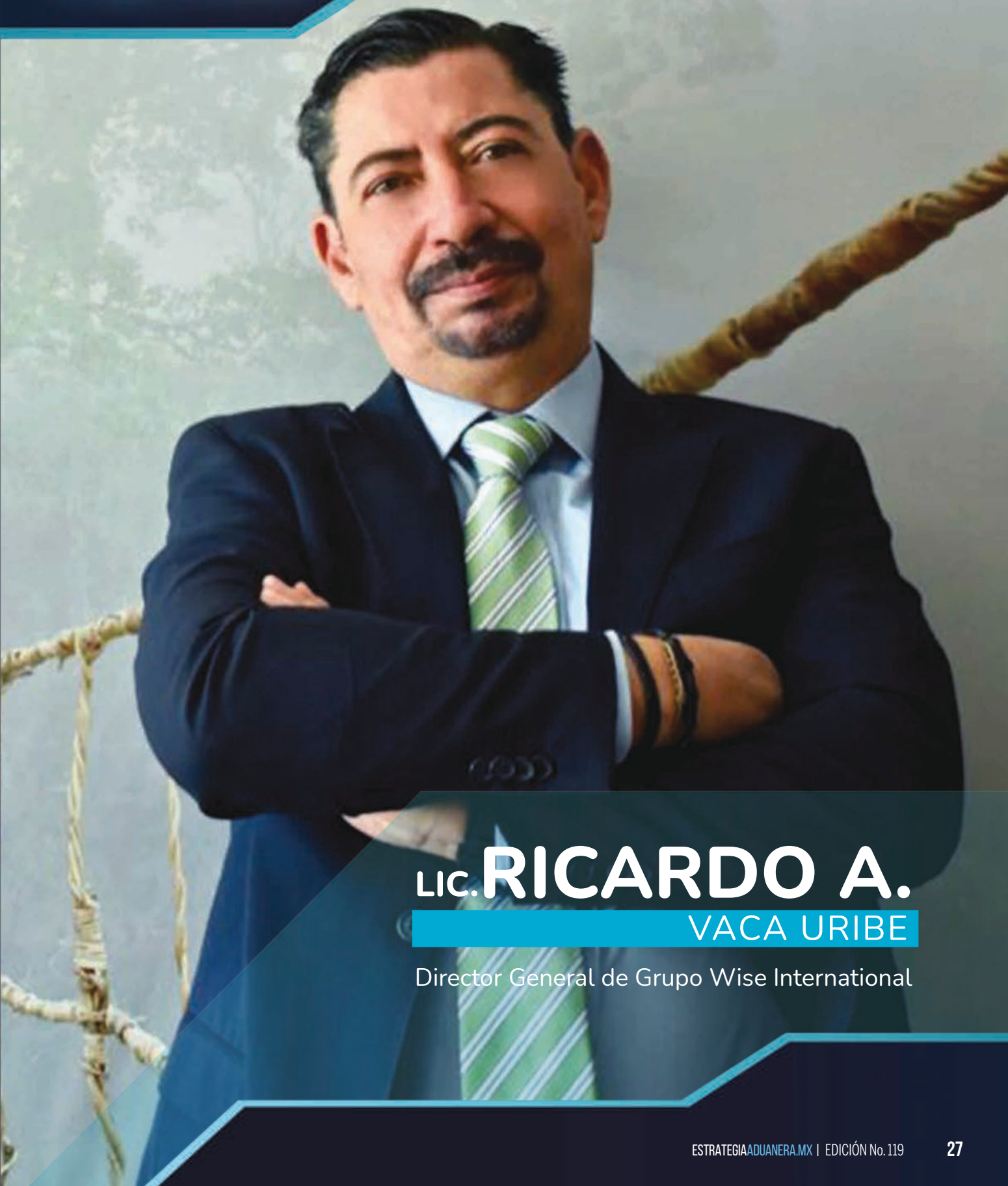
Época	Tecnología	Necesidades
Años 90 programas PITEX, Maquila	Solo un usuario bases de datos en PC	Una persona básicamente registraba las operaciones de IMPD/EXPD y corría descargas
Década de 2000 a 2010	Tecnología cliente servidor de múltiples usuarios	Un equipo registraba en un servidor centralizado las operaciones y migraba información de otros sistemas mejorando el performance a través de la utilización de las prestaciones del servidor
Después del 2010 IMMEX, recinto fiscalizado estratégico, recicladoras etc...	Tecnología Cloud Computing	Los diferentes agentes de comercio exterior (transportistas, Agentes Aduanales, Almacenes) comparten información e interactúan en un servidor virtual en la nube facilitando el acceso a información centralizada y pudiendo acceder en cualquier lugar
Perspectivas a futuro	Cloud computing, sistemas colaborativos	El software de aquí en adelante será accesible desde cualquier dispositivo, y no solo servirá para controlar ANEXO 24 y 30, sino también DATASTAGE, repositorio digital de los documentos de la empresa, administra e interactúa operaciones con VUCEM, interactúa con la aduana americana, todo ello sin adquirir el software sino más bien como SAAS (Software As A Service)

Es muy importante que al decidir el uso de un software este simplifique y se adapte a sus procesos, y no en sentido contrario como sucede en la mayor parte de los sistemas que he evaluado.

Otro aspecto fundamental es la trazabilidad, es decir tener un control de los usuarios, los procesos a los que estén autorizado y las operaciones que han realizado.

Actualmente nos encontramos trabajando para adaptar nuestras aplicaciones para utilizar la tecnología Blockchain y así incorporar certidumbre y predictibilidad en nuestros procesos.

Realmente la intersección de la tecnología es algo apasionante que evoluciona constantemente y requiere que le reservemos una parte del día para evaluar e interactuar con ella, ya que es la clave para evitar tener problemas fiscales, aduanales, legales y estar en un estado de 100% compliance ante la visita de un auditor oficial.



LIC. **RICARDO A.**
VACA URIBE

Director General de Grupo Wise International

EL FUTURO TECNOLÓGICO *de la Logística en el mundo*

LOS EMPRESARIOS EN LA ACTUALIDAD NECESITAN ESTAR A LA VANGUARDIA EN EL TEMA DE ACCESO TECNOLÓGICO PARA CADA ASPECTO DE SUS NEGOCIOS Y LAS ADUANAS DEBEN ESTAR EN EL MISMO CANAL E, INCLUSO, MÁS AVANZADOS SOBRE ESE ELEMENTO DE AVANCE TECNOLÓGICO



La logística en el campo del comercio exterior ha evolucionado exponencialmente, pero en los últimos años se ha enfrentado a situaciones complejas que se han convertido en retos para los especialistas en el campo. Es posible que la globalización haya acelerado el desarrollo del comercio e, implícitamente, de la logística.

Se debe entender que la idea de globalización buscó, de inicio, la integración de las distintas sociedades en el mundo, como una forma de generación de comunicación donde los países eran los protagonistas.

Dado el potencial de este acercamiento de la sociedad mundial, se pasó en una segunda etapa a la integración de los mercados internacionales, con la búsqueda de un solo mercado mundial, con clientes y proveedores comprando de forma global. En una tercera etapa se requirió de la ayuda de los individuos, de personas que buscaran integrar la economía, no solo de las empresas. En la cuarta, que se considera última en el momento, la globalización está empujando a las empresas a reinventarse, a generar nuevas formas de comunicación con los clientes, apoyados de los recursos tecnológicos para promover el comercio en cualquier lugar, a la vez que generar nuevas formas de empleo, que proteja los derechos de los seres humanos, como el de la migración y procurando apoyar una

nueva sociedad mundial que procure generar condiciones de igualdad para todos y con justicia.

En todo el proceso mencionado y, pensando únicamente en el comercio mundial, la logística tiene su propio centro de atención, de ella depende que la globalización sea un éxito cuando de operaciones comerciales se trata. Después del contexto, se entiende la importancia de conocer el futuro de la logística en el mundo. Este tema es importante para los sujetos de interés en el tema de comercio exterior, porque la logística forma parte de la globalización.

En años recientes se han tenido eventos que han afectado el desarrollo económico de las naciones en el mundo. Estos eventos han impactado de forma negativa la mayoría de procesos involucrados en el comercio de las naciones. Se pueden mencionar algunos de esos eventos a continuación: Guerra comercial entre Estados Unidos y China;¹ la reducción del precio de los hidrocarburos hasta valer menos de US\$ 0 (cero dólares);² la pandemia con sus efectos económicos, de salud y en el comercio exterior;³ Crisis de Contenedores y de Transporte de Carga;⁴ la guerra de Rusia contra Ucrania y su relación con el incremento en el precio de los energéticos en todo el mundo;⁵ entre otros eventos que siguen impactando los procesos de desarrollo económico y social en el planeta. Todos estos eventos los he



**POR: DR. CARLOS
ALFARO MIRANDA**

Líder en Comercio Exterior y Aduanas en Almanza Villarreal Grupo de Logística Internacional. Doctor y Maestro en Derecho Aduanero y Derecho del Comercio Exterior, Licenciado en Comercio Internacional, cuenta con más de 20 años de experiencia en Materia Aduanera y de Comercio Exterior, de 2001 a 2016 laboró en diversas áreas del SAT y la Administración General de Aduanas.

Convencido de la importancia del liderazgo y el agregar valor a otros, es Coach, Orador y Capacitador certificado de John Maxwell Team, reconocido por la revista Estrategia Aduanera como uno de los Principales Asesores en Comercio Exterior de México.

expuesto en análisis previos, por si quieren saber más detalles de cada uno.

Lo cierto es que todo lo señalado y otros eventos han llevado a una crisis profunda en la cadena de

“LA LOGÍSTICA TIENE SU PROPIO CENTRO DE ATENCIÓN, DE ELLA DEPENDE QUE LA GLOBALIZACIÓN SEA UN ÉXITO CUANDO DE OPERACIONES COMERCIALES SE TRATA”

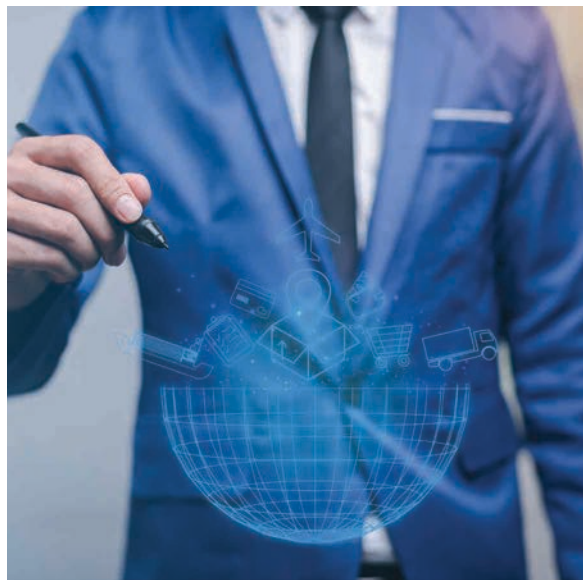


suministros y eso afecta el desarrollo de las naciones, de ahí la importancia de comprender el futuro de la logística en el mundo, porque es necesario reparar dicha cadena y prevenir, en ese futuro, que se vuelva a afectar, independientemente de la situación mundial y los eventos por venir y, además que dicha cadena funcione de forma óptima y en el menor tiempo posible, en beneficio del comercio mundial, desarrollo económico y social de la humanidad.

Y lo anterior se relaciona con la logística. Tradicionalmente se entiende a esta actividad como aquella gestión estratégica que va desde la adquisición, traslado y almacenamiento de materiales y productos acabados de interés para las empresas, sobre la información relacionada con cada elemento, que se lleva por canales de distribución con la intención de maximizar el lucro presente y futuro para el empresario⁶ o, si se aprecia desde el punto de vista como elemento de interés para la cadena de suministros, entonces se le considera como *“la parte del proceso de la cadena de suministros que planifica, implementa y controla eficientemente el flujo y almacenaje de bienes, servicios e información relacionada entre el punto de origen y el punto de consumo con el propósito de satisfacer los requerimientos del cliente”*.⁷

La logística, según lo que se explicó previamente, se relaciona completamente con las funciones de la administración de la organización. Las funciones de la administración es el planear, organizar, integrar el personal, dirigir y controlar⁸ para lograr cumplir sus objetivos, independientemente del tamaño de la empresa. Un

administrador, desde el punto de vista de las empresas que tienen cadenas logísticas debe centrarse en esas funciones de logística, ya que debe atenderse para lograr el objetivo de hacer funcionar, de forma óptima, la cadena de suministros y ahí entra la función de la administración, que busca la creación de un producto final, de interés, para el consumidor, donde quiera del mundo que esté.



Encontrando la vinculación entre la administración, la logística y su importancia para mantener la cadena de suministros activa óptimamente, además de la situación de las eventualidades mencionadas, el administrador debe tener la capacidad de planear el futuro, si es posible, conociendo ya algunas de las variables que se pueden presentar. Él debe planear, organizar, dirigir y controlar a la empresa considerando todos los elementos con la intención de maximizar su eficacia en la producción de sus mercancías, las eventualidades que pueden afectar la cadena de suministros, dichas eventualidades se han mencionado al principio de este aporte, pensando en empresas que deben lidiar con acciones de comercio exterior.

Si se aprecia todo lo dicho desde la responsabilidad del agente aduanal o el funcionario público dentro de los recintos fiscales, se entiende la importancia de saber qué pasará con la logística en el mundo porque, dada nuestra función que es, mayormente administrar los recursos

de nuestros clientes, debemos estar listos para acceder, prever u observar ese futuro para llevar, con nuestro esfuerzo a tejer procesos aduanales o como empresario, cadenas logísticas, para que sean en el beneficio de todos los actores del comercio exterior.

“LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC) HAN EVOLUCIONADO TANTO QUE ALCANZAN CUALQUIER RINCÓN DE LA ECONOMÍA”



Se parte de un hecho o realidad: Las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) han evolucionado tanto que alcanzan cualquier rincón de la economía. Los empresarios en la actualidad necesitan estar a la vanguardia en el tema de acceso tecnológico para cada aspecto de sus negocios y las aduanas deben estar en el mismo canal e, incluso, más avanzados sobre ese elemento de avance tecnológico. La evolución logística del futuro nos llevará al extremo en la digitalización de las aduanas, reduciendo al máximo la intervención del ser humano en los aspectos más complejos, complicados, confusos, que lleven a margen de error humano para lograr, como beneficios, la rapidez en la atención de los despachos aduaneros de las mercancías y la reducción de errores que afecten de cualquier forma

a nuestros clientes.

El futuro requiere que se sigan mejorando las aplicaciones, programas y sistemas de apoyo a la logística, en este caso ya sabemos de beneficios de tecnologías que cumplan con esto, solo es de recordar la revisión no intrusiva con equipos de *rayos X* que permiten acelerar los monitoreos y revisar de una forma muy eficiente los contenedores y vehículos que cruzan por los recintos fiscales. Estas tecnologías y otras llegarán para buscar facilitar aún más la revisión de las mercancías reduciendo, en el tiempo, la probabilidad de que pasen insumos no autorizados o prohibidos por las aduanas y nos apoyaremos cada vez más en tecnologías no intrusivas y que sean más eficientes en su función.

Una de las tecnologías con amplio futuro y, posiblemente diseñado a la medida de las aduanas es el Big Data, dado su potencial de análisis de grandes volúmenes de datos y es lo que tenemos en las aduanas: Grandes volúmenes de datos de los clientes, mercancías y procesos al interior de las aduanas, donde su uso puede ayudar a mejorar aún más las formas en las



que se realizan las acciones o procesos de comercio exterior. Incluso, aunque ya tiene tiempo que llegó, la robotización, automatización, inteligencia artificial e, incluso el machine learning seguirán perfeccionándose, se crearán interfaces inteligentes y automatizadas que ayudarán con los procesos aduanales y de intercambio de mercancías, con el consecuente apoyo a las cadenas de suministro de las empresas. Y todavía falta mencionar que la seguridad informática sigue consolidándose, aunque también aquellas personas que buscan resquicios para ocasionar destrozos en las bases de datos y sistemas de información. Por eso es importante, también, que el **blockchain** siga desarrollándose hasta que se encuentre un mecanismo adecuado para proteger casi totalmente, cada operación de comercio en el mundo y así proteger a todos los agentes involucrados en las acciones que involucran a las aduanas. Todo lo señalado es solo una muestra de lo que el futuro depara para el comercio exterior, las aduanas y la logística en el mundo.

A la par del desarrollo tecnológico, la normatividad también debe ajustarse para estar preparada ante eventualidades como las señaladas al principio de esta exposición. Deben configurarse medidas de salud y sanitarias para naciones, empresas y aduanas; tiene que seguirse perfeccionando el tema de la facilitación aduanera para que alcance niveles superiores de transparencia, simplificación y gestión, con apoyo de las TIC; la legislación que incluya al e-Commerce con mejora constante, a la par de los avances tecnológicos, pensando

en apoyar a la globalización en el campo comercial y; finalmente, se debe generar una legislación que incluya a la logística verde, que reduzca el consumo de energía y maximice el traslado de mercancías en el mundo.

A la par del desarrollo tecnológico, la normatividad también debe ajustarse para estar preparada ante eventualidades como las señaladas al principio de esta exposición. Deben configurarse medidas de salud y sanitarias para naciones, empresas y aduanas; tiene que seguirse perfeccionando el tema de la facilitación aduanera para que alcance niveles superiores de transparencia, simplificación y gestión, con apoyo de las TIC; la legislación que incluya al e-Commerce con mejora constante, a la par de los avances tecnológicos, pensando en apoyar a la globalización en el campo comercial y; finalmente, se debe generar una legislación que incluya a la logística verde, que reduzca el consumo de energía y maximice el traslado de mercancías en el mundo.

Lo anterior es parte del futuro de la logística, pero es importante entenderlo desde los objetivos para el futuro, que se deben mantener siempre a la vista y sirve también como conclusión para este trabajo: Se debe mantener siempre la mejora en la experiencia de los clientes, en nuestro caso, de los empresarios y organizaciones que requieren llevar su mercancía o insumo en un país extranjero, a México como parte de la cadena de suministros, para llegar a producto terminado y de ahí, para alcanzar la última milla; un objetivo más a considerar en ese futuro es la gestión eficaz de todos los puntos de

contacto de la cadena mencionada, incluyendo a operadores, agentes y clientes; incluso, es vital para el futuro logístico la formación de especialistas en materia de comercio exterior y conocimiento aplicado al uso de las tecnologías para que su función sea verdaderamente eficiente en beneficio del comercio exterior; se debe incluir el transporte verde en cada involucrado en los intercambios comerciales y considerando siempre en ser un apoyo del desarrollo económico del país y, por qué no decirlo, del mundo y las empresas transnacionales que buscan reducir costos y maximizar la experiencia del consumidor final.

1. López-Peña, Kendall Ariana y Mora-Vega, Ro. La Guerra Comercial entre Estados Unidos y China: un enfrentamiento más allá de los aranceles. Revista InterSe-des, No. 42, vol. XX, año 2019, pp. 236-245. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/interdes/article/download/41853/42224/>
2. Egan, Matt. "Pánico" en el mundo petrolero: el crudo llega a menos de US \$0 por barril, el precio más bajo desde que se abrió el comercio de futuros de petróleo en 1983. CNN Economía. 20/04/2020. <https://cnnespanol.cnn.com/2020/04/20/panico-en-el-mundo-petrolero-el-crudo-se-desploma-un-0-por-barril/>
3. Coll Morales, Francisco. Análisis COVID-19: México registra su mayor contracción económica desde 2009. Forbes México. 01/05/2020. <https://www.forbes.com.mx/analisis-covid-19-mexico-registra-su-mayor-contraccion-economica-desde-2009/>
4. Gándara, Natiana. Crisis de contenedores y la estrategia de carga consolidada que ya creció en un 25% Bloomberg en Línea. 14/07/2022. <https://www.bloomberglia.com/2022/07/14/crisis-de-contenedores-y-la-estrategia-de-carga-consolidada-que-ya-crecio-un-25/>
5. Redacción BBC News Mundo. Rusia y Ucrania. Precio del barril de petróleo se dispara y supera los 100 dólares: ¿Qué efectos puede tener para América Latina?. BBC News. 24/02/2022. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-60478253>
6. Rueda Pinzón, Luiggy Ricardo. Aporte de los procesos logísticos de almacenamiento y transporte al cumplimiento de una estrategia de liderazgo en costos en la cadena de abastecimiento de una compañía del sector industrial en Colombia. Ensayo de grado para obtener el título de Especialista en Alta Gerencia. Universidad Militar Nueva Granada. Facultad de Ciencias Económicas. Bogotá, D.C., Colombia a 2017. <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/16880/RuedaPinz%F3nLuiggyRicardo2017.pdf;jsessionid=7FE4DFB2FBF2EE6A4A4D8B3BFEB794FF?sequence=1>
7. Pierre, Apud. Rueda Pinzón, 2017. Ibidem, p. 9.
8. Koontz, Harold; Weihrich, Heinz y Cannice, Mark. Administración. Una perspectiva Global y Empresarial. 14 Ed. México, D.F.: McGraw-Hill Educación, p. 5.

Es una empresa competitiva que se distingue por el uso de los sistemas y la tecnología de la información, lo cual ha permitido el desarrollo de su sistema propio de captura de pedimentos, generación de COVE, E-Despacho, DODA, PITA, AVC, DVC y digitalización de documentos anexos, lo que permite durante el proceso asegurar una correcta declaración electrónica y digital.

Con el fin de mantenerse a la vanguardia en sus más de 75 años en el mercado, ha integrado a través de los sistemas y la tecnología de la información una plataforma digital que te facilita obtener reportes estratégicos relacionados con tu Despacho Aduanero.

SOLUCIONES EN

DISTRIBUCIÓN



DESPACHO Y ALMACENAMIENTO DE MERCANCÍAS,
APOYADOS EN TECNOLOGÍA DE PUNTA PARA MOVILIZAR
EMBARQUES A TRAVÉS DE LAS FRONTERAS.



 almanzavillarreal

 @almanzavi

 Almanza Villarreal



Almanza
FORWARDING

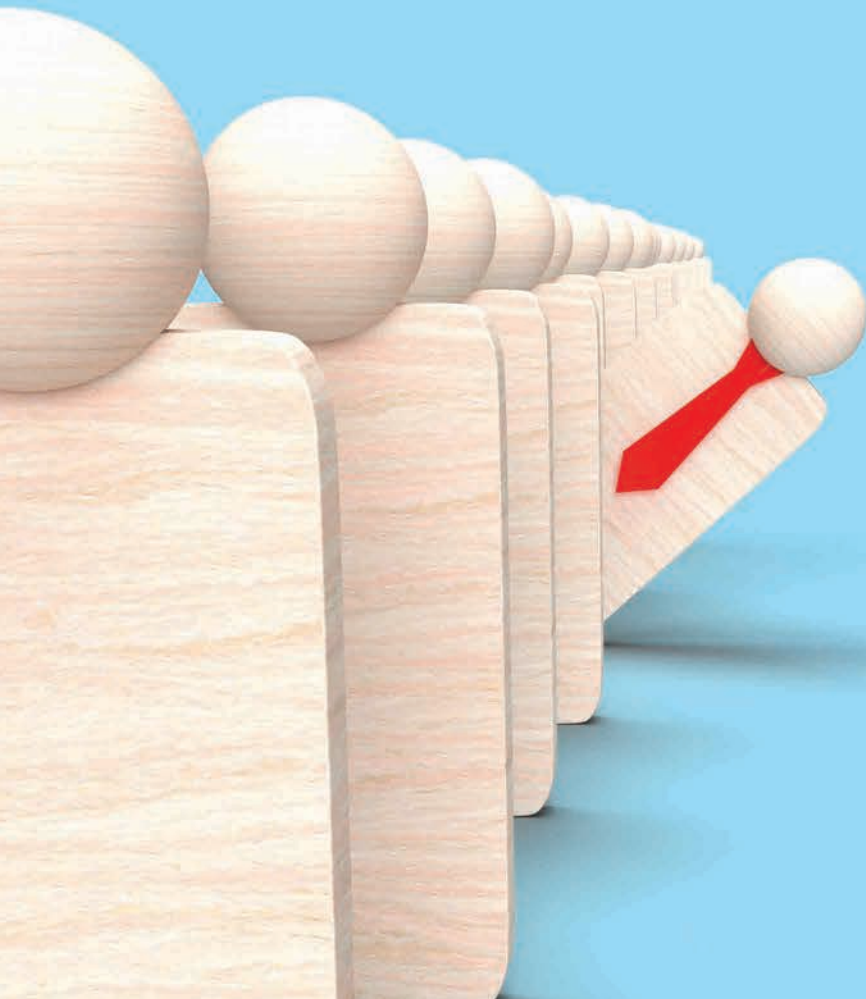
www.almanzavillarreal.com



Almanza
AGENCIA ADUANAL

CONSULTAS T-MEC

EL MECANISMO DE CONSULTAS CONSTITUYE UN PRIMER ACERCAMIENTO PARA BUSCAR UNA ENTENTE ENTRE AMBAS PARTES, ANTES DE PASAR A UN PROCEDIMIENTO CONTENCIOSO.



E

El 20 de julio de 2022, Estados Unidos solicitó consultas con México en el marco del artículo 31.4 del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), en relación a diversas medidas de política pública y regulatorias en materia energética que, desde su punto de vista, favorecen a las empresas paraestatales mexicanas, entendiéndose Petróleos Mexicanos (Pemex) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE), argumentando que dañan a las empresas privadas de dicho país y, son contrarias a los acordados en el mismo. Casi de inmediato Canadá apoyó el reclamo, pronunciándose en el sentido de que la política energética de México es incompatible con el Tratado.

De esta manera, es la cuarta ocasión que se recurre a las consultas dentro del citado acuerdo, constituyendo éstas la etapa inicial no contenciosa del mecanismo general de solución de controversias previsto por el T-MEC a través del cual los países involucrados cuentan con un periodo de 75 días para solucionar las discrepancias sobre la correcta aplicación o interpretación del acuerdo. En caso de no llegar a una entente satisfactoria para ambas partes sobre la controversia, el país que solicitó la consulta, en este caso Estados Unidos, podrá solicitar el establecimiento de un panel para que decida sobre este asunto.

El reclamo de Estados Unidos se centra principalmente en los capítulos relacionados con trato nacional,

acceso a mercados, inversión, empresas propiedad del Estado, así como publicación y administración.

En primer lugar, la modificación de la Ley de la Industria Eléctrica de 2021, beneficia a las centrales de la CFE sobre los generadores privados en el despacho de electricidad dentro de la red de energía.

En segundo lugar, la revocación y el rechazo de nuevos permisos de generación eléctrica y almacenamiento de petrolíferos, impedimentos para operar instalaciones de energía renovable, así como las restricciones a la operación de estaciones de servicio e importación de combustibles por parte de la Comisión Reguladora de Energía (CRE) y la Secretaría de Energía (SENER).

Finalmente, la regulación de diciembre de 2019 que prorroga 5 años a Pemex el plazo para cumplir con la NOM-016-CRE-2016 referente a los límites máximos de contenido de azufre en el diésel automotriz, así como el exhorto por parte de la Secretaría de Energía (SENER) en junio de 2022 para obligar a los usuarios del servicio de transporte de gas natural a comprarle a CFE y la restricción en la importación.

Por su parte, México argumenta que la apertura del sector energético no es parte del Tratado, y que el capítulo 8 da "*carte blanche*" para realizar ajustes en la política energética y restringir la participación privada.

Ante este argumento, Estados Unidos señala que el capítulo 14 señala



**POR: LIC. JUAN CARLOS
RICO BAEZ**

Licenciado en Comercio Internacional por La Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, cuenta con diversas formaciones a nivel internacional, entre las que destaca su formación como Inspector General de Aduanas en la Escuela Nacional de Aduanas de Francia, promoción 2014-2015. Desde 2009 se ha desempeñado como servidor público en distintas aduanas del país.

que una vez abierto un sector, cualquiera que este sea, no se puede volver a cerrar a la participación privada. Además argumenta que el capítulo 8 refiere únicamente a los hidrocarburos, mientras que el alcance de la controversia es sobre todo el sector energético.

Si en el periodo de consultas, abierto hace unos días, no se alcanza un acuerdo, se podrá solicitar un panel de solución de controversias integrado por 3 o 5 panelistas, el cual tendrá un plazo de 150 días para emitir un reporte inicial, y posteriormente 30 días para presentar el reporte final. Si

“EN CASO DE NO LLEGAR A UNA ENTENTE SATISFACTORIA PARA AMBAS PARTES SOBRE LA CONTROVERSIA, EL PAÍS QUE SOLICITÓ LA CONSULTA, EN ESTE CASO ESTADOS UNIDOS, PODRÁ SOLICITAR EL ESTABLECIMIENTO DE UN PANEL PARA QUE DECIDA SOBRE ESTE ASUNTO”.

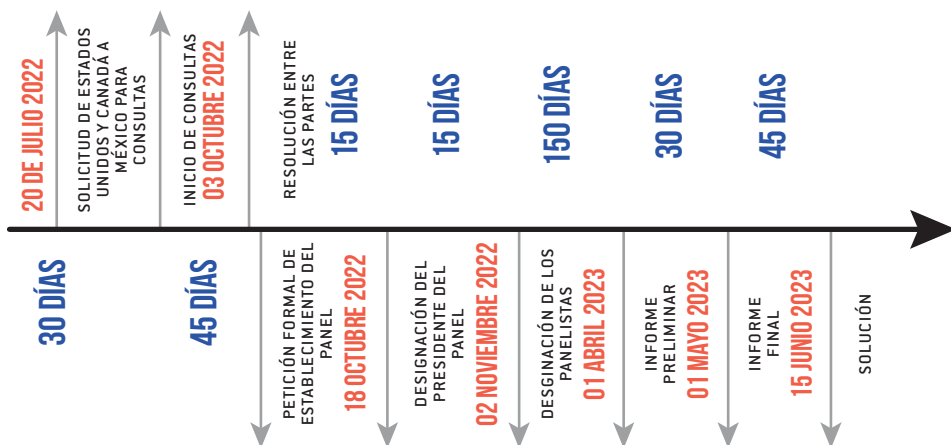


se encuentran violaciones, la parte demandada, en este caso México, debe remediarlas y, de no hacerlo, Estados Unidos puede proceder a suspender los beneficios del tratado por el monto determinado del daño, en la forma de aranceles u otros obstáculos al comercio y la inversión en cualquier sector, no solamente en el energético. Se ha dicho, que dicho monto ascendería a 30,000 millones de dólares, lo que evidentemente afectaría a la economía de nuestro país.

Será interesante seguir de cerca el desarrollo de esta controversia, de la cual, en último caso, tendrá una resolución a más tardar el 15 de junio de 2023.



MECANISMO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS T-MEC





INTERLINX®
Sistema Inteligente de Comercio Exterior

UN SISTEMA INTEGRAL

INTERLINX es la primera plataforma tecnológica en México que integra todos los procesos de comercio exterior de una empresa, simplificándolos, controlándolos y registrándolos, para convertir al departamento de comercio exterior en un generador de valor dentro de la empresa, permitiendo a la alta dirección una oportuna y adecuada toma de decisiones.

NUESTRA PLATAFORMA CUENTA CON LOS SIGUIENTES MÓDULOS:

Administración integral y sencilla de todas sus operaciones de Comercio Exterior



Procesamiento y carga de archivo DATASTAGE.

Generación y/o administración de COVES y e-documents

Guarda todo el expediente digital de comercio exterior de tu empresa.

Genera manifiestos para aduana americana y administra operaciones



PROMESAS DE MARCA

- ✓ Mejorar el flujo de información entre los involucrados en el comercio exterior.
- ✓ Mantener un control estricto de sus inventarios temporalmente manteniéndose apegados a la ley.
- ✓ Mejor control de las operaciones en tiempo real mediante una asignación efectiva de recursos tiempo/personas/técnicos.
- ✓ Oportuna toma de decisiones haciendo uso de estadísticas de los procesos realizados con los recursos asignados.
- ✓ Los procesos de importación y exportación dentro de la herramienta se definen de manera sencilla, fáciles de comprender y ejecutar.

INTERLINX al ser un producto **CLOUDCOMPUTING** se puede comprar o rentar, además, es modular, es decir solo compro o rento los módulos que necesito, la capacitación y el soporte es totalmente en línea, por lo que resulta sumamente sencillo adquirirlo, le invitamos a concertar una cita en donde lo ayudaremos a determinar sus necesidades y esquema óptimo, no lo pienses más y llámanos para asesorarte.

INTERLINX PARA DESPACHOS .

Hemos creado una opción para crear una alianza con tu despacho e incrementes tus ingresos y utilidades, ofreciendo servicios de reconstrucción de ANEXO 24 o incluso hasta un esquema integral donde tu despacho puede ofrecer el servicio de control de anexo 24 y 30, llevando a tu despacho a otro nivel.

"Con INTERLINX todo está bajo control, en cualquier lugar y en tiempo real"

www.interlinx.mx

LLÁMANOS O ESCRÍBENOS

para agendar un demo virtual con alguno de nuestros expertos.

Tel: 3336766775 ó 477 2530426

direccion@wisenet.com.mx

/aandalon@wisenet.com.mx

¿CONOCES LA FÓRMULA *el menor de los 2?*

EL ARTÍCULO 2.5 DEL T-MEC CONTEMPLA QUE MÉXICO NO PODRÁ REEMBOLSAR EL MONTO DE ARANCELES ADUANEROS PAGADOS, EXIMIR O REDUCIR EL MONTO DE ARANCELES ADUANEROS ADEUDADOS, EN RELACIÓN CON UNA MERCANCÍA NO ORIGINARIA IMPORTADA A TERRITORIO NACIONAL.



S

Se trata de un régimen de diferimiento de contribuciones que establece restricciones a la devolución de aranceles aduaneros (*Drew back*) y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros (por ejemplo, el Programa IMMEX, Recinto Fiscalizado Estratégico) para bienes o insumos no originarios que se introduzcan a México y que

sean subsecuentemente exportados a Estados Unidos o Canadá, el cual se encuentra previsto por el Artículo 2.5 del T-MEC. Esta fórmula también se prevé en el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (Artículo 14 del TLCUE) y el Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (Artículo 15 del TLCAELC).

EL MENOR DE LOS DOS

- Programas IMMEX
- Depósito Fiscal - Industria Automotriz Terminal
- Recinto Fiscal Estratégico
- Importaciones

Monto de aranceles a pagar: A-B

- ✓ **A.** Aranceles determinados por la introducción (de MNO) a régimen de diferimiento en México.
- ✓ **B.** Aranceles pagados por la importación definitiva del bien final en EUA o Canadá.
- ✓ Si **B** es mayor que **A**, no hay pago de Aranceles en México.

Para mejor comprensión hacemos un análisis al Artículo 2.5 del T-MEC de manera detallada.

A.- Importaciones que se sujetan al pago del IGI.

De acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 2.5 del T-MEC y las reglas 4 y 4.1. De la Resolución del T-MEC, se establece que la introducción de mercancías no Originarias de la región de Norteamérica a territorio nacional (México) para su posterior exportación o retorno a Estados Unidos o Canadá, se sujetará al pago de los impuestos al comercio exterior que correspondan.

Esto es, el Artículo 2.5 (regla 5 Resolución del T-MEC) aplica a las Mercancías No Originarias importadas a México que sean:

- Posteriormente exportadas a Estados Unidos o Canadá;*
- Utilizados como material en la producción de otra mercancía posteriormente exportada a Estados Unidos o Canadá;*
- Sustituídos por una mercancía idéntica o similar utilizada como material en la producción de otra mercancía posteriormente exportada a Estados Unidos o Canadá.*



**POR: DR. PEDRO
TREJO VARGAS**

Experto y Consultor en Comercio Exterior, Aduanas, Empresas IMMEX (Fiscal) y en Defensa Fiscal y Aduanera. Abogado tributario.

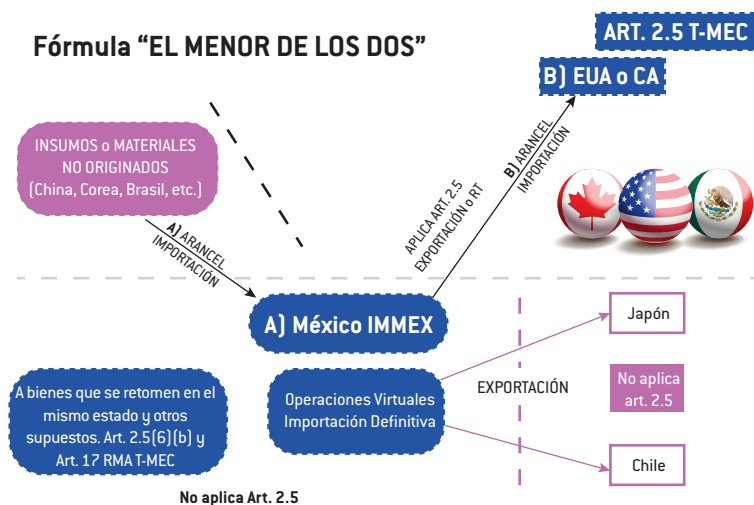
Doctor y Maestro en Derecho, por la UNAM; Licenciado en Derecho por la UAT. Diplomados: "Comercio Exterior", SHCP; "Federalismo Fiscal", CEDA-SHCP; "Impuestos", UAT; "Sistema Aduanero Mexicano", AGA-SAT. Se desempeñó –entre otros cargos– como Coordinador de Asesores del Administrador General de Aduanas; 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).

No obstante, a este respecto existen algunas excepciones, por ejemplo: la prevista en la regla 1.6.14., cuarto párrafo, fracción II, inciso a), de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE), en relación con la regla 17 de la Resolución del T-MEC, y Artículo 2.5, numeral 6, inciso b) del T-MEC, en donde se

establece que lo dispuesto en el propio Artículo 2.5 no será aplicable tratándose de retornos a los Estados Unidos de América o Canadá, cuando dicha mercancía se exporte en la misma condición en que se haya importado temporalmente.

Véase la siguiente figura al respecto:



ii) podrá eximir o reducir dicho monto en la medida que lo permita dicho numeral o las reglas de carácter general.

De esta manera y concomitante con lo anterior, el artículo 14 del Decreto IMMEX prevé que quienes importen temporalmente mercancías al amparo de un Programa IMMEX, están obligados al pago de los impuestos al comercio exterior que correspondan de acuerdo con lo dispuesto en los tratados de que México sea parte y en la forma en que establezca el SAT mediante Reglas de Carácter General, para lo cual podrán optar por aplicar entre otras, la tasa prevista en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación:

La regla 1.6.12 de las RGCE prevé para los efectos del citado artículo 14 del Decreto IMMEX, que las empresas con Programa IMMEX puedan

B.- Momento del pago del IGI con programas de diferimiento de aranceles.

De conformidad con el referido Artículo 2.5, cuando una Mercancía No Originaria de la región del T-MEC se importe a territorio de una Parte de conformidad con un programa de diferimiento de aranceles aduaneros (p. ej. un Programa IMMEX) y subsecuentemente se exporte a territorio de otra Parte, la Parte de cuyo territorio se exportó o retornó la mercancía:

i) determinará el monto de los aranceles aduaneros como si la mercancía exportada se hubiera destinado al consumo interno; y

“EL ARTÍCULO 14 DEL DECRETO IMMEX PREVE QUE QUIENES IMPORTEN TEMPORALMENTE MERCANCÍAS AL AMPARO DE UN PROGRAMA IMMEX, ESTÁN OBLIGADOS AL PAGO DE LOS IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR QUE CORRESPONDAN DE ACUERDO CON LO DISPUESTO EN LOS TRATADOS DE QUE MÉXICO SEA PARTE



efectuar el pago del IGI correspondiente a las mercancías, al tramitar el pedimento que ampare la importación temporal y, asimismo, cuando efectúen el retorno o la transferencia de las mercancías que hubieran importado temporalmente con el pago del IGI, en el retorno o la importación temporal virtual, se deberá declarar la clave correspondiente al pago ya efectuado (Forma de pago 13), conforme al Apéndice 13 del Anexo 22 de las RGCE.

C.- Aplicación de la Fórmula “EL MENOR DE LOS DOS”.

Como ya se ha indicado, el Artículo 2.5 del T-MEC contempla que México no podrá reembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados, eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros adeudados, en relación con una mercancía no originaria importada a territorio nacional, cuando dicha mercancía sea (Regla 5 Resolución del T-MEC):

- i.- Posteriormente exportada a Estados Unidos o Canadá;*
- ii.- Utilizada como material en la producción de otra mercancía posteriormente exportada a Estados Unidos o Canadá; o*
- iii.- Sustituida por una mercancía idéntica o similar utilizada como material en la producción de otra mercancía posteriormente exportada a Estados Unidos o Canadá; en una cantidad que exceda al menor entre [“EL MENOR DE LOS DOS”]:*
 - a. El monto total de aranceles aduaneros pagados o adeudados sobre la importación de la mercancía a México y;*
 - b. El monto total de aranceles aduaneros paga-*

dos por la importación definitiva de la mercancía final en los Estados Unidos o Canadá.

Por lo tanto, en virtud de la aplicación de la referida Fórmula, en México se:

- a. Determinará el monto de los aranceles aduaneros como si la mercancía exportada se hubiera destinado al consumo interno; y*
- b. Se podrá eximir o reducir dicho monto en la medida que lo permita el Artículo 2.5.*

Esto es, que habrá una exención del IGI en México, sólo cuando:

- a. El arancel en México sea mayor que el de Estados Unidos o Canadá, en este caso la exención será parcial y la diferencia se pagará en México.*
- b. Cuando el arancel en Estados o Canadá sea igual o mayor que el de México, en este supuesto la exención será total y no habrá impuesto a pagar en México.*

Esto es, para efectos de la regla 6 de la Resolución del T-MEC:

“Cuando el monto del impuesto determinado conforme a la fracción I sea mayor que el determinado conforme a la fracción II de esta regla, la diferencia será el monto del impuesto general de importación a pagar.

Cuando el monto del impuesto determinado conforme a la fracción I sea igual o menor que el determinado conforme a la fracción II de esta regla, no habrá impuesto general de importación a pagar”.

Artículo 2.5 T-MEC					
Ejemplos de Aplicación de la fórmula					
EL MENOR DE LOS DOS	A	B	C	D	E
	Arancel determinado en México por un insumo No Originario	Arancel pagado EUA por el bien final exportado de México	Monto de aranceles que se exenta o devuelve en México: EL MENOR DE LOS DOS	Arancel a pagar en México (Si B es mayor que A, no se paga en México)	Arancel total pagado (B + D)
	\$20	\$13	\$13	\$7	\$20
	\$10	\$2	\$2	\$8	\$10
	\$5	\$6	\$5	\$0	\$6
	\$7	\$2	\$2	\$5	\$7
	\$5	\$0	\$0	\$5	\$5
	\$8	\$12	\$8	\$0	\$12
	\$8	\$8	\$8	\$0	\$8

D.- Diferimiento del pago del IGI en exportaciones indirectas.

De conformidad con lo dispuesto en la regla 1.6.13. De Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) y las reglas 20 y 21 de la Resolución del T-MEC, se entienden por *exportaciones indirectas, las efectuadas mediante pedimentos virtuales. El referido Artículo 2.5 será aplicable a los bienes originarios que sean objeto de exportaciones indirectas, siempre que se tramiten pedimentos virtuales (por ejemplo, claves V1 y V5) siguiendo el procedimiento previsto en la regla 4.3.21. De las RGCE. [Excepción: No aplicación Artículo 2.5 (6) (e) del T-MEC]. En este mismo sentido, la regla 1.6.17. De las RGCE, establece la forma de efectuar el pago del arancel por empresas con Programa IMMEX en operaciones virtuales.

E.- Fechas en las cuales se deberá determinar y pagar el IGI en México de los insumos no originarios.

Finalmente, señalo mediante este ejemplo, que si una empresa al amparo de su Programa IMMEX importa temporalmente materias primas, partes o insumos no originarios y que posteriormente esta transferirá dichas mercancías o los productos a otra empresa IMMEX o de la Industria Automotriz Terminal, mediante operaciones virtuales o constancias de transferencias (CTM's), respectivamente, para que estas empresas a su vez las exporten o retornen a Estados Unidos o Canadá, el arancel respectivo causado por la importación de dichos insumos no originarios, de ser el caso, se podrá pagar en las siguientes fechas:

a. Al momento de la importación

“EL REFERIDO ARTÍCULO 2.5 SERÁ APLICABLE A LOS BIENES ORIGINARIOS QUE SEAN OBJETO DE EXPORTACIONES INDIRECTAS, SIEMPRE QUE SE TRAMITEN PEDIMENTOS VIRTUALES (POR EJEMPLO, CLAVES V1 Y V5) SIGUIENDO EL PROCEDIMIENTO PREVISTO EN LA REGLA 4.3.21”



temporal [Artículo 14 del Decreto IMMEX y reglas 1.6.11. y 1.6.12. de las RGCE].

- b. Al tramitar el pedimento que ampare el retorno o exportación (reglas 1.6.13 y 1.6.14. RGCE).
- c. Al momento de la importación virtual (reglas 1.6.13. y 1.6.17 de las RGCE y reglas 20 y 21 de las Resolución del T-MEC).
- d. Dentro de los 60 días naturales siguientes a la fecha en que se haya realizado el retorno, mediante pedimento complementario (reglas 1.6.14 de las RGCE y 7 de la Resolución del T-MEC).
- e. Al momento del cambio de régimen de temporal a definitiva, o bien, en los demás supuestos descritos en el apartado “B.- MOMENTO DEL PAGO DEL IGI CON PROGRAMAS DE DIFERIMIENTO DE ARANCELES”.

Cabe aclarar que por lo que respecta a las operaciones virtuales, la legislación establece que el pedimento complementario (clave CT) es

aplicable para efectos de comprobar el monto del impuesto de importación pagado por las mercancías ingresadas físicamente en Estados Unidos o Canadá, sujetas al Artículo 2.5 del T-MEC. Es decir, que el pedimento complementario no es aplicable como consecuencia de operaciones virtuales, toda vez que de conformidad con el párrafo 4 del Artículo 2.5 del T-MEC, para establecer el monto de los aranceles aduaneros susceptibles de reembolso, exención o reducción en México, se exige la presentación de una prueba suficiente del monto de aranceles aduaneros pagados en relación con la mercancía que subsecuentemente se ha exportado a territorio de la otra Parte (reglas 11 y 12 de la Resolución del T-MEC); por lo que el T-MEC prevé un plazo de 60 días a partir de la fecha de la exportación o retorno, para que de ser el caso, el exportador presente a la autoridad mexicana una prueba suficiente o evidencias de los aranceles aduaneros pagados en Estados Unidos o Canadá, países a los cuales la



mercancía o producto final se exportó de México posteriormente, y que previamente fue importado a territorio nacional al amparo de un programa de diferimiento de aranceles (Reglas 4 y 5 de la Resolución del T-MEC)

E.- Aplicación de identificadores en los pedimentos.

Finalmente, debemos comentar que el uso de los identificadores en el pedimento es muy importante, a fin de evitar sanciones. Veamos los siguientes ejemplos: Si se pagaron los impuestos de las materias primas o mercancías no originarias al momento de la importación temporal y, como el destino es un país parte del TLCUE o TLCAELC, se debe declarar el identificador "SU" o "DU" con complemento "2", respectivamente, con base en la regla 1.6.12. Y conforme al Apéndice 8 de las de las RGCE para 2022.

De igual forma, tomando en cuenta que ya se pagaron los impuestos en la importación de los insumos o materiales no originarios y, toda vez que en las operaciones virtuales no es aplicable la prohibición contenida en el Artículo 14 del Anexo III del TLCUE (Fórmula "EL MENOR DE LOS DOS"), en las mismas se deberá declarar IDENTIFICADOR "DU" COMPLEMENTO "2", en términos de la regla 1.6.12. Segundo párrafo, de las RGCE para 2022. El identificador "SU" complemento "8", corresponde cuando en el pedimento que ampare el retorno a la UE se deba determinar y pagar el IGI (Identificador "DU", complemento 8 o "SU", complemento "8") correspondiente, por los materiales no originarios de la Comunidad aplicando la tasa que corresponda, por ejemplo: PROSEC. (Regla 1.6.15, fracción I, de RGCE 2022).

El identificador "SU" COMPLEMENTO "21", sólo en el caso de que no aplique el artículo 14 del Anexo III del TLCUE para todas las partidas del pedimento, conforme a la Regla 1.6.15. RGCE para 2022 y asimismo, el identificador "SU" complemento "21", es similar (mutatis mutandis) al identificador "ST" complemento "22", conforme al Artículo 2.5. Del T-MEC y Regla 1.6.14. RGCE 2022.

Por último, en el caso de que la exportación no tenga destino países del T-MEC, TLCUE o TLCAELC, no se declaran estos identificadores ST/DT o SU/DU, en virtud de que es inaplicable la prohibición o exención contenida en el Artículo 14 del Anexo III del TLC de la Comunidad Europea (Fórmula "EL MENOR DE LOS DOS").



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**

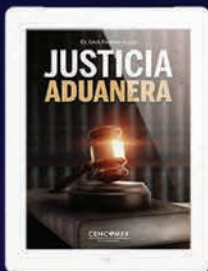


**MANUAL PRÁCTICO
AMPARO
EL EMBARGO
DE MERCANCIAS**

**Ejemplares impresos, son más gastos de envío*

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

EJEMPLARES DISPONIBLES
SOLO VERSIÓN DIGITAL \$600



**JUSTICIA
ADUANERA**



**ESTRATEGIAS PARA
IMPORTADORES**
TOMO I

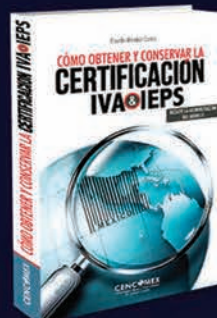


**ESTRATEGIAS PARA
IMPORTADORES**
TOMO II

EJEMPLARES DISPONIBLES
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 | 222 325 7844

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO

*en las Administraciones
Aduaneras*

LA EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO ES IDENTIFICADA COMO UN EJERCICIO QUE SE REALIZA DE MANERA ANUAL EN LAS ORGANIZACIONES, COMO PARTE DE SU EVOLUCIÓN HA SURGIDO EL CONOCIDO PERFORMANCE MANAGEMENT O CONTINUOUS PERFORMANCE MANAGEMENT.



E

En nuestros días la medición del desempeño es usada para dimensionar el grado de avance en los objetivos planteados, así como identificar y reforzar comportamientos deseados en el trabajo, ligando recompensas al desempeño medido y desarrollando competencias para formar al capital humano dentro de las organizaciones privadas y públicas.

En la primera parte del siglo XIX **Robert Owen**, pionero del *Management*, usó cubos de madera colgados en las estaciones de trabajo para indicar el progreso o regresión en el desempeño individual de los trabajadores en *New Lanark*, se trata del primer proceso de evaluación del que se tenga registro. Para mediados del siglo XX la medición del desempeño había sido adoptada por la mayor parte de las grandes compañías estadounidenses en el mundo para proveer información a los empleadores para conceder promociones, otorgar incrementos salariales y establecer medidas disciplinarias. A partir de entonces, y ante el surgimiento de la *sociedad del conocimiento*¹, se usan nuevos métodos para medir aspectos cada vez más complejos.

Se pueden identificar dos principales tipos de evaluación del desempeño, la basada en competencias y la basada en objetivos. **David McClelland** (1969) planteó el concepto de competencias sintetizándolas en logro, poder y el sentido de pertenencia como las tres necesidades

motivacionales que afectan en la empresa y en el desempeño laboral de los individuos. Por su parte, **Peter Drucker** (1995) a quien se le atribuye la frase “*lo que no se puede medir, no se puede mejorar*” desarrolló la teoría de la administración por objetivos o resultados, la cual busca el equilibrio entre los empleados y los objetivos de la organización a través de la determinación de objetivos en común y la retroalimentación sobre los resultados. Dichos objetivos deben ser determinados junto con los empleados para elevar su compromiso formulados a nivel cualitativo y cuantitativo, así como ser desafiantes para proporcionar la suficiente motivación a los empleados. De ahí surgen los objetivos SMART.²

Como evolución de la Evaluación del Desempeño que en nuestros días es identificado como un ejercicio que se realiza de manera anual en las organizaciones, ha surgido el conocido como *Performance Management* o *Continuous Performance Management*, en donde el enfoque no se centra en la evaluación de los aspectos meramente productivos sobre las personas, si no considera además aspectos tan importantes como los **valores, el talento y la cultura organizacional**. **Michael Armstrong** define el Performance Management como:

“...is the continuous process of improving performance by setting individual and team goals which



POR: LIC. JUAN CARLOS RICO BAEZ

Licenciado en Comercio Internacional por La Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, cuenta con diversas formaciones a nivel internacional, entre las que destaca su la formación como Inspector General de Aduanas en la Escuela Nacional de Aduanas de Francia, promoción 2014-2015. Desde 2009 se ha desempeñado como servidor público en distintas aduanas del país.

are aligned to the strategic goals of the organization, planning performance to achieve the goals, reviewing and assessing progress, and developing the knowledge, skills, and abilities of people.”

De dicha definición se desprende que se trata de un ciclo en el que se desarrollan diversas actividades integradas de manera continua. ¿Cuáles son estas actividades?: Planeación, Actuación, Seguimiento y Revisión. El enfoque en cuestión se caracteriza por el establecimiento de objetivos significativos, comunicación

“EL ENFOQUE EN CUESTIÓN SE CARACTERIZA POR EL ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS SIGNIFICATIVOS, COMUNICACIÓN TRANSPARENTE, COLABORACIÓN, RECONOCIMIENTO Y DESARROLLO DEL EMPLEADO”



transparente, colaboración, reconocimiento y desarrollo del empleado.

Como se puede observar, la teoría sobre la evaluación del desempeño es amplia. Al respecto, las administraciones tributarias han adoptado algunos de estos enfoques y herramientas en sus organizaciones en los últimos años, principalmente a través de ejercicios anuales o multianuales y con el uso de la informática y las teorías modernas de management moderno, abordando incluso temas relacionados con la cultura organizacional. Desafortunadamente, el hecho de que las administraciones aduaneras típicamente dependan de las tributarias ha hecho que el enfoque principal de la evaluación sea en el campo tributario, dejando de lado las peculiaridades del campo aduanero, lo que, en mi opinión, ha retrasado la implementación efectiva de indicadores cualitativos y cuantitativos que permitan la evolución y la mejora continua de las administraciones aduaneras. Algunos ejemplos de actividades e iniciativas incipientes de las aduanas han sido: **cartas de servicio, índices de percepción, marcas de calidad, contratos de desempeño, así como la ejecución del Time Release Report (TRS).**

No obstante, como se puede observar estos aspectos responden a enfoques si bien no obsoletos, sí carentes de una visión integral y continua conforme a las nuevas teorías de evaluación del desempeño.

En razón de lo anterior, es deseable que se aborde el tema con seriedad y se desarrollen modelos y herramientas especializadas.

Es de celebrarse que, en febrero de 2021, como parte del *Global Trade Facilitation Programme*, se llevó a cabo el *Taller Virtual Regional* de la OMA sobre la Medición del Desempeño Organizacional en el cual se llamó la atención de los participantes provenientes de 22 administraciones de aduanas miembros sobre la iniciativa de establecimiento de un Mecanismo de Medición del Desempeño (PMM) cuyo objetivo es proporcionar una evaluación basada en evidencia y puntuaciones reconocida políticamente que pueda ser usada para mejorar el desempeño de las Aduanas y repercutir en el desarrollo económico y el ambiente de negocios nacionales e internacionales. Durante el evento, los miembros tuvieron la oportunidad de intercambiar experiencias y puntos de vista que incluyeron el desarrollo de indicadores claves de desempeño (KPIs) y la recolección de datos para evaluar los resultados de las administraciones. Esperemos que este tipo de iniciativas sean bienvenidas por las administraciones aduaneras del mundo y se adopten las mejores prácticas del management moderno en favor de las propias aduanas y del servicio que prestan a los usuarios, este último de suma importancia para el correcto funcionamiento de las cadenas logísticas.

1. Tipo de sociedad que se necesita para competir y tener éxito frente a los cambios económicos y políticos del mundo moderno. Asimismo, se refiere a la sociedad que está bien educada, y que se basa en el conocimiento de sus ciudadanos para impulsar la innovación, el espíritu empresarial y el dinamismo de su economía (OEA)
2. Specific, (Específico)
Measurable (Medible)
Achievable (Alcanzable)
Relevant (Relevante)
Time-bound (a Tiempo)

Fuentes

- Drucker, P.F. [2007] Management challenges for the 21st Century.
- Drucker, P.F. [1995]. People and performance: The best of Peter Drucker on Management.
- Armstrong Michael. [2009] Armstrong's Handbook of Performance Management, evidence
- —based guide to delivering high performance.
- Organización Mundial de Aduanas [2021]. Workshop on Organizational Performance Measurement for the WCO Americas and Caribbean Region. [Recuperado de]:
- <http://www.wcoomd.org/en/media/newsroom/2021/february/virtual-workshop-on-organizational-performance-measurement-for-the-wco-americas-and-caribbean-region.aspx>
- https://www.oas.org/es/temas/sociedad_conocimiento.asp



XXVI

CONGRESO ANUAL DE **AGENTES NAVIEROS**

El Evento Líder Marítimo Portuario de México



29 DE SEPTIEMBRE AL
1º DE OCTUBRE 2022

Hotel Azul Ixtapa Grand

**Ixtapa Zihuatanejo,
Guerrero**



» VUELVE EL CONGRESO **MÁS ICÓNICO DEL**
TRANSPORTE DE CARGA.

www.congresoanualamanac.com

¿MÉXICO ANTE POSIBLE *Panel Energético* *en T-MEC?*

UNA SERIE DE MEDIDAS HAN PROVOCADO QUE EMPRESAS DEL RUBRO ENERGÉTICO HAYAN LLEVADO A IMPUGNAR ANTE LOS TRIBUNALES POR CONSIDERAR QUE VIOLAN EL MARCO LEGAL. GRAN PARTE DE ESTOS RECURSOS HAN DESEMBOLADO EN LA SUSPENSIÓN DE LAS MEDIDAS HASTA QUE CONCLUYA EL JUICIO.



N

Nuestras autoridades de la secretaría de economía se enfrentan nuevamente ante un nuevo reto, esta vez se trata de evitar un posible panel de controversias en el marco del T-MEC sobre la política energética que ha impulsado el gobierno federal encabezado por el presidente de México, Andrés Manuel López Obrador.

El objetivo es convencer a los gobiernos de Canadá y Estados Unidos sobre las medidas aplicadas por la Secretaría de Energía en el sentido de que dichas medidas no otorgan trato discriminatorio a las empresas de esos países, por tanto no impiden la competencia, ni inhiben inversiones y tampoco están contra las medidas para impedir el cambio climático y que simplemente se trata de un acto donde México defiende su soberanía energética que está protegida y resguardada por el capítulo 8 del T-MEC.

Sin embargo, cabría la pena preguntarse si el tan recurrido Capítulo 8 que señala la secretaría de economía en defensa de la política energética de México, que por cierto *“literalmente solo se refiere a hidrocarburos y no a la industria eléctrica”*, es la verdadera causa de la posible creación del primer panel de controversia energética.

Recordemos que tan solo entre Estados Unidos y México existen 7.8 millones de empleos vinculados al sector energético y que en los últimos 20 años, México ha captado cerca de 5,442.2 millones de dólares para este sector, provenientes

principalmente de Norteamérica, convirtiendo a Estados Unidos en el segundo mayor inversor del sector energético de México.

El proceso de consulta inició el pasado 20 de julio, cuando el gobierno de BIDEN acusó al gobierno mexicano de excluir al capital extranjero y dar preferencia solo a los proyectos de las empresas estatales -PEMEX y CFE-, argumento que también utilizó Canadá para interponer su propio recurso de consulta.

La argumentación de las contrapartes de México coincide en la violación a 5 capítulos del T-MEC, ninguno de los cuales es el capítulo 8.

La actual representante comercial de Estados Unidos, Katherine C. Tai, tiene muy claro que su equipo actuará cumpliendo el mandato del presidente Biden de vigilar la aplicación y el cumplimiento del nuevo acuerdo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá y la reconstrucción de alianzas, así como el estudio de las ramificaciones comerciales de la pandemia de COVID-19, sin dejar de lado la desigualdad racial y de género o el cambio climático.

El martes 23 de agosto a las 10:00 am se llevó a cabo una reunión remota conjunta entre los 3 países. Orlando Pérez, director general de consulta jurídica de comercio exterior de la SE, encabezó la reunión. El presidente de México en su conferencia matutina calificó como *“majadera la solicitud”* por los argumentos que ahí se expresan, *“No*



**POR: LIC. DANIEL
GUZMÁN SANTANDER**

Director General de la Revista Estrategia Aduanera y ENERGÍA. Abogado por la Escuela Libre de Derecho. Ha impartido numerosos cursos, seminarios y diplomados de carácter Jurídico y Empresarial. Desde 1988 ha sido editor independiente y publicista.

se debió solicitar la consulta, no había motivo, no se le informó bien al gobierno de los Estados Unidos”, sin embargo el embajador Ken Salazar ha señalado que algunas de las inversiones de su país en México en este sector permanecerán suspendidas mientras no se resuelva la consulta. AMLO insistió *“Eso solo que haya una decisión política de la casa Blanca, una ruptura, y aún así les aseguro que seguiría llegando inversión a México”*, el presidente confía en que el diferendo se resuelva en el proceso de consulta para evitar un panel internacional en el que México mantendrá su postura, descartó ruptura o que nuestro país abandone el T-MEC.

Sin embargo se espera ahora una próxima sesión pero presencial en la Ciudad de México. El periodo de las consultas se podría extender más allá de los 75 días ha afirmado la propia Tatiana Clouthier.

En caso de no resolver la consulta y no extenderse el tiempo de la misma, procedería a iniciarse el panel que precisamente tiene un carácter contencioso, y que aproximadamente podrá darse el 3 de octubre.

En los 2 años de haberse iniciado el nuevo T-MEC, es la cuarta ocasión en que se usa el mecanismo de consulta. Primeramente, EU lo usó contra Canadá, en segunda ocasión Canadá lo usó contra EU y lograron salir de acuerdo gracias al mecanismo de consulta. La tercera ocasión correspondió a México y Canadá cuando lo usaron contra EU en el tema de reglas de origen del sector automotriz, no hubo acuerdo y se llevó a un panel de controversia. La cuarta ocasión es la actual consulta.

La realidad es que México pierde atractivo como destino de inversión. La aprobación de la nueva ley de la industria eléctrica restringe la operación de las plantas privadas en un aparente intento por favorecer a la CFE.

Ahora también la Comisión Reguladora de Energía, que era un organismo con autonomía técnica ha perdido su autonomía, y ha limitado la posibilidad de añadir nuevos socios a los esquemas de autoabasto, asociaciones por las que centrales particulares abastecen de electricidad a fábricas y comercios.

Han sido una serie de medidas las que han provocado que varias empresas del sector energético hayan llevado a impugnar ante los tribunales por considerar que violan el marco legal. La gran mayoría de estos recursos han desembocado en la suspensión de las medidas hasta que concluya el juicio.

Mientras que Estados Unidos pretende romper el récord de 240 millones de paneles solares instalados en 2021 a 960 millones en 2030 y otorgar estímulos de hasta 7,500 dólares a la compra de vehículos eléctricos armados en América del Norte y ya no solo en Estados Unidos lo que no viola el T-MEC. En México no sólo no hay estímulos para la instalación de paneles solares o la compra de autos eléctricos, ahora la comisión reguladora de energía CRE no es autónoma de la Secretaría de Economía y obstaculiza los permisos no solo de nuevas inversiones sino de plantas ya autorizadas.

Ya para terminar solo señalaremos que el secretario de estado, Antony Blinken se reunió con el presidente Andrés Manuel el pasado 12 de septiembre, en su visita

“RECORDEMOS QUE TAN SOLO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO EXISTEN 7.8 MILLONES DE EMPLEOS VINCULADOS AL SECTOR ENERGÉTICO”



Blinken formalizó una invitación a México al nuevo paquete de inversión que Estados Unidos acaba anunciar, de semiconductores y electromovilidad.

El presidente de México, no descartó que el tema energético sea abordado con Blinken. También destacó la *“buena respuesta”* que recibió del presidente estadounidense, Joe Biden, en una carta que éste le envió días atrás.

“Estimamos la actitud respetuosa del presidente Biden y por eso no tiene caso seguir alentando diferencias”, subrayó.

Recordemos que el impacto económico más importante recae sobre el crecimiento de la industria manufacturera, que hoy reclama disponibilidad eficiente, competitiva y limpia de energía.





PUBLICACIONES DE ALTA CALIDAD PARA LOS **PROFESIONALES** DE MÉXICO

CONTACTA UN ASESOR

¡SUSCRÍBETE HOY!

222 129 25 97

22227 35 0518

www.estrategiaaduanera.mx



La Revista Red de Negocios

www.energiamagazine.mx

Capacitación de Profesionales **LOGÍSTICOS EN UN MUNDO DE CAMBIOS URGENTES** *en el Comercio Exterior*

EL OBJETIVO DE LA CAPACITACIÓN, ES QUE APRENDAN EN UN ENTORNO ACTUAL
Y QUE PUEDAN DESARROLLAR SU TALENTO DENTRO DE UNA EMPRESA QUE
DESPUÉS, APUESTE POR ELLOS, INTEGRÁNDOLOS EN SU PLANTILLA.



E

El Covid-19 ha brindado a los trabajadores de todo el mundo la oportunidad de reflexionar sobre sus necesidades y aspiraciones, y muchos quieren un nuevo modelo laboral.

Ya que la pandemia ha acelerado una adopción creciente de nuevas tecnologías como **la automatización y la inteligencia artificial en la logística**.

Estas nuevas herramientas generan preocupaciones en muchos trabajadores sobre su propio desarrollo profesional y seguridad laboral.

La profesionalización es un tema urgente requerido por las compañías. *“Los nuevos hábitos de consumo como las compras por internet y la deslocalización de las fábricas exigen expertos con una visión global que lleven el timón”.*

El sector ha elevado los requerimientos para trabajar en las cadenas de suministros, esos procesos que incluyen desde la compra de las materias primas hasta la entrega al cliente.

La gran mayoría de los trabajadores de logística creen que la tecnología ha sido útil hasta ahora y se sienten positivos sobre el uso creciente para respaldar sus roles.

Algunos de los principales beneficios percibidos de la digitalización incluyeron:

- Mejorar la calidad del trabajo

- Incrementar la productividad
- Seguridad en el lugar de trabajo
- Desarrollar nuevas habilidades
- Permitir un mayor enfoque en las partes interesantes y valiosas de sus funciones

Sin embargo, la mayoría de los trabajadores de operaciones y de oficina se sintieron incómodos con los futuros avances en automatización e inteligencia artificial.

Muchos de ellos consideran que **las nuevas tecnologías podrían ser una amenaza a su trabajo, ya que estas podrían superar su función**.

Por esta razón es crucial que los líderes, o sectores de la logística, den forma al futuro del trabajo, no solo a nivel global sino también local, conjuntando esfuerzos con instituciones públicas, privadas e incluso sus mismos gobiernos, para ayudar a adoptar otras medidas, incluida la inversión en educación y habilidades de los empleados.

Considero que todo trabajador debe tener una capacitación sobre las nuevas tecnologías, no verlo como una amenaza sino **una oportunidad para aprender nuevas habilidades**, y con ello ir de la mano con conocimientos altos en tecnología debido a que la tendencia actual en el área de cadena de suministro es obtener información en tiempo real sobre el manejo de embarques.



**MTRO. EDUARDO
FLORES DEL MORAL**

Licenciado en comercio Internacional y Aduanas, Maestro en Logística Internacional y actualmente cursando el Doctorado en Derecho Aduanero y Derecho en Comercio Exterior. Ha desarrollado su actividad laboral y profesional en Comercio Exterior, Aduanas, Logística Internacional con 30 años de experiencia. Docente universitario.

**LIC. OFELIA ALICIA
SÁNCHEZ BARRIENTOS**

Licenciada en Comercio Internacional y Aduanas. Cuenta con 7 años de experiencia como Asesora en Despacho Aduanal JEFM además de haber asistido a diversos estudios legales y cursos.

Brindarles entrenamiento y coaching personal para sus actividades laborales, constante apoyo tecnológico para realizar su trabajo o tareas.

La industria logística requiere, además, de especialistas en cadena de suministro que sepan responder ante estas exigencias actuales.

Los jóvenes talentos necesitan profundizar más en el conocimiento

de los negocios y sus procesos para poder incorporar modernas herramientas en el funcionamiento diario a las empresas, es por ello que deben prepararse ante los nuevos acontecimientos y estar alineados al aprendizaje, desde que son estudiantes adquieren las habilidades necesarias para obtener y analizar los datos que les permitirán tomar decisiones, para que sean capaces de definir las estrategias de las compañías del sector y confiar en equipos formados por perfiles más técnicos para ejecutarlas.

El objetivo de la capacitación, es que aprendan en un entorno actual y que puedan desarrollar su talento dentro de una empresa que después, apueste por ellos, integrándolos en su plantilla. **“Los alumnos son capaces de proponer mejoras que en muchas ocasiones se implantan”.** Así, se garantiza su entrada, o vuelta, al mercado laboral.

También debemos brindar más retroalimentación a todo trabajador del sector logístico, para introducir entornos más flexibles y emplear nuevas formas de trabajar y colaborar habilitadas por la tecnología.

Las organizaciones con profesionales capacitados, obtienen mayor control de la información de sus propias operaciones comerciales, por lo que mejoran el flujo interno de los datos y la calidad de sus operaciones.

Esto les permite reducir errores generados por la carga manual e integrar la información correcta con otras soluciones de coordinación empresarial para reportes consistentes a través de la organización.

También facilita contar con información confiable para identificar beneficios y tomar mejores decisiones de negocio, y garantizar el cumplimiento normativo minimizando el riesgo de penalidades.

Una recomendación es que los empleados logísticos trabajen siempre basándose en la experiencia de sus clientes. Para conseguir el éxito deseado deberás preparar estrategias de periodos cortos. Analizar continuamente lo que sucede e implementar cambios iterantes, aunque también puedes plantear objetivos de forma semestral.

Delega trabajo a algún empleado con los conocimientos suficientes y si en tu equipo no existe esta persona, contrata a un experto que sea capaz de formar, capacitar, ordenar y, sobre todo, motivar a tu equipo. El líder les ayudará a asumir responsabilidades, desarrollar sus capacidades operativas y trabajar con rapidez apreciando los cambios y valorando su nueva forma de trabajar.

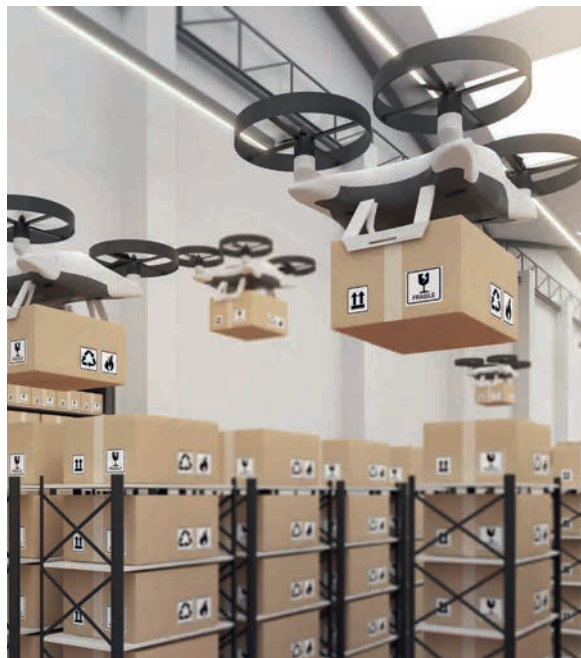
“QUE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS PODRÍAN SER UNA AMENAZA A SU TRABAJO, YA QUE ESTAS PODRÍAN SUPERAR SU FUNCIÓN”

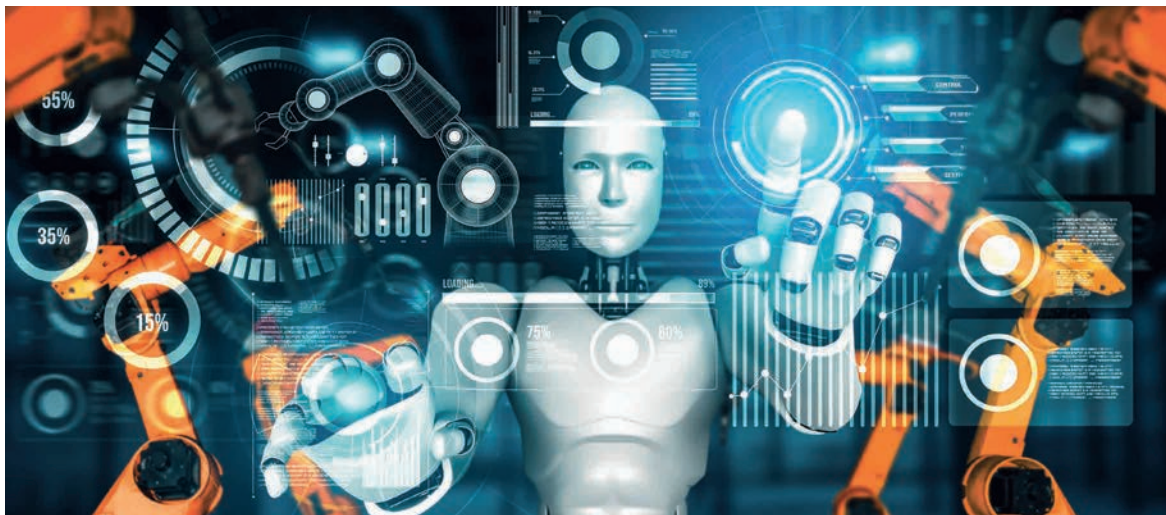


Las empresas deben priorizar las actividades y enfocarse en aquellas con mayor importancia durante todo este proceso.

Estas deben ser capaces de defender su posición en el mercado, mantener los márgenes de beneficios y manteniendo toda ventaja competitiva.

Otro punto importante es que invites a tus colaboradores a aportar ideas de mejora, pedir su opinión y sugerencias en su área de experiencia los hará saber que tienen la libertad de comunicarse y a la vez sentir que pueden aportar valor al proceso.





Para lograr una mejor visibilidad para tu equipo de trabajo, es recomendable que presentes los avances y también la modificación que pudieran presentarse de la manera más organizada posible.

Esto, además de servir para mostrar las decisiones tomadas, los logros, etc. será de gran utilidad para que tus trabajadores vayan familiarizándose con la herra-

mienta y no sea un cambio tan drástico al final de la implementación.

Ante cualquier cambio tecnológico en tu empresa u organización realiza una documentación completa acerca de todas las funcionalidades de las herramientas, para que ellos tengan acceso a esa información y puedan aprovechar al máximo lo que la tecnología puede hacer por ellos.

Es recomendable que inviertas el tiempo y esfuerzo requerido para que tu equipo de trabajo se sienta seguro de manejar la nueva solución. Si es necesario hacer pruebas piloto o simulacros en un ambiente fuera de la operación real, hazlo, de esta manera podrán conocer a fondo el software sin el temor a cometer algún error que perjudique a la empresa.

En resumen, la tecnología ha contribuido a hacer más fácil el día a día tanto a empresas (permitiendo un crecimiento mayor y más rápido), como a trabajadores (que son más eficientes y productivos) y a profesionales (capaces de gestionar y elaborar estrategias mucho más complejas). Sin embargo, no hay que pasar por alto que también obliga a afrontar nuevos retos y desafíos.

“TAMBIÉN DEBEMOS BRINDAR MÁS RETROALIMENTACIÓN A TODO TRABAJADOR DEL SECTOR LOGÍSTICO, PARA INTRODUCIR ENTORNOS MÁS FLEXIBLES Y EMPLEAR NUEVAS FORMAS DE TRABAJAR Y COLABORAR HABILITADAS POR LA TECNOLOGÍA”.



“HOY POR HOY, LA LOGÍSTICA ES EL ALMA DEL COMERCIO MUNDIAL”

6^{to} ENCUENTRO DE ESPECIALISTAS ADUANEROS

19 • 20 • 21 OCTUBRE | 2022

+DE **30**
EXPOSITORES

3 DÍAS DE
ALTA CAPACITACIÓN

5 PANELES DE
ESPECIALISTAS

► EL ENCUENTRO DE UNA AUTÉNTICA COMUNIDAD DE EXPERTOS ◀



COSTO ESPECIAL:
\$3,990 + IVA

Limitado sólo a los 100 primeros registros

COSTO NORMAL:
\$5,990 + IVA



INCLUYE:

- Acceso total a las conferencias y paneles
- Constancia de participación
- Material electrónico

EN LÍNEA A TRAVÉS DE



estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

www.estrategiaaduanera.mx

INSCRÍBASE AL 2227350518
ana.rojas@estrategiaaduanera.mx
congresos@cencomex.com

CENC **MEX**
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

www.cencomex.com

TEMARIO DEL ENCUENTRO

- ✓ Separación del SAT y ANAM:
Implicaciones en el Sistema Aduanero Mexicano
- ✓ Nuevos lineamientos para programas de Comercio Exterior IMMEX y PROSEC
- ✓ Retos del Transporte Terrestre de carga en la Cadena Logística
- ✓ e-commerce, comercio sin fronteras
- ✓ Aviso de Cruce
- ✓ T-MEC y Reforma Energética
- ✓ Empresa Cumplida en Comercio Exterior, un compromiso de México ante la OMC
- ✓ Plan Estratégico 2022-2025 de la OMA
- ✓ Sistema Electrónico Aduanero
- ✓ El papel de las fuerzas armadas en las Aduanas de México
- ✓ Crisis del Sistema de Solución de Controversias de la OMC: *El futuro del Comercio Internacional*
- ✓ Negociaciones TLC México - Corea del Sur
- ✓ Negociaciones TLC México - Ecuador
- ✓ Eventual TLC entre EU-Taiwán y las oportunidades para México
- ✓ *Nearshoring*, una salida postpandemia para la Industria de Exportación Mexicana
- ✓ Auditorías a empresas de Comercio Exterior.
- ✓ Revisiones de Origen de las Mercancías de Comercio Exterior
- ✓ Valoración Aduanera
- ✓ Séptima enmienda ,actualización de la TIGIE y Acuerdos
- ✓ Cambios y efectos de las Reglas de Comercio Exterior
- ✓ Nuevo Paquete Económico 2023
- ✓ Estrategias de Defensa Aduanera
- ✓ Recintos Fiscalizados Estratégicos
- ✓ Panel TMEC de controversia en el sector automotriz
- ✓ Compliance IMMEX

EL ENCUENTRO DE UNA AUTÉNTICA COMUNIDAD DE EXPERTOS

INACTIVIDAD DEL ÓRGANO DE APELACIÓN DE LA OMC.

Causas y efectos.

EL ÓRGANO DE APELACIÓN ES LA SEGUNDA INSTANCIA (FINAL) DE LA ETAPA JURISDICCIONAL, ES LA ENCARGADA DE EXAMINAR LOS ASPECTOS JURÍDICOS DE LOS INFORMES EMITIDOS POR LOS GRUPOS ESPECIALES.



E

En el marco de las relaciones comerciales entre estados, pueden surgir diferentes controversias que pueden ser presentadas e impugnadas presentando una reclamación formal ante la OMC por la parte afectada. Este proceso se compone de varias etapas, que culmina con una decisión vinculante para las partes, ya sea porque: i) encuentran una solución de mutuo acuerdo en la etapa de consultas bilaterales, o caso contrario, ii) acuden a la vía jurisdiccional donde se deberán aplicar los informes del grupo especial y del Órgano de Apelación¹, cuando han sido adoptados por el OSD. Por último, se tiene iii) la aplicación de la resolución, que incluye la posibilidad de que el estado que ganó el pleito pueda aplicar contramedidas, si no se cumple lo resuelto por la resolución².

El Órgano de Apelación de la OMC se creó con ocasión de la celebración de la Ronda Uruguay³ en 1995 de conformidad con el artículo 17 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos de la solución de diferencias (ESD)⁴. Se constituye en la segunda instancia que puede revocar, confirmar o modificar las decisiones jurídicas de un grupo especial. Los informes que expide este órgano, son adoptados por el Órgano de Solución de Diferencias (OSD).⁵

En la actualidad, el Órgano de Apelación ha perdido sus facultades jurisdiccionales cuando expiró el mandato del último Miembro activo el 30 de noviembre de 2020⁶. Esto se

debe a que el gobierno de los Estados Unidos ha negado la posibilidad de elegir a nuevos miembros, alegando el incumplimiento de términos para resolver los casos y los fallos arbitrarios adoptados por este órgano.

Aunque pueda parecer una situación reciente, esta discusión se remonta a los años 2000 pasando por las administraciones de George Bush, Barack Obama, y que encontró su punto más crítico en la presidencia de Donald Trump⁷. En el año 2019, Estados Unidos trató de excluir la aprobación del presupuesto bienal de la OMC⁸. Esto se debe, en mi opinión, a que, de la revisión de casos de solución de diferencias, desde el año de 1995 se han presentado aproximadamente 156 reclamaciones, donde Estados Unidos ha sido miembro demandado por la aplicación de medidas antidumping, salvaguardias entre otras, dentro de las cuales, encontramos que, en su mayoría, se encuentran interpuestas con relación al acero.

Estados Unidos es el país que más importa este metal que es crucial para el desarrollo y la producción de industrias ubicadas en el sector automotriz, de aviación, construcción y de alimentos⁹. En contraposición, China es el mayor productor de acero a nivel mundial, según el World Steel Association¹⁰ en la edición “*of World Steel in Figures*”, que para el año en 2021 se situó como el productor número 1, contando con una



**POR: LIC. ANA MARÍA
ACOSTA TABARES**

Abogada de la Universidad del Rosario. Especialista en Derecho Aduanero y del Comercio Exterior de la misma Universidad. Maestranda de la Maestría en Tributación Internacional, Comercio Exterior y Aduanas de la Universidad Externado de Colombia. Funcionaria de la División de Gestión Jurídica- Nivel Central de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales- DIAN en Colombia.

producción de 1064.8 millones de toneladas, donde Estados Unidos quedó relegado el cuarto lugar, con una producción total de 72.1 millones de toneladas. Resulta concluyente en este punto afirmar que, después de analizar el impacto económico para el país del norte a partir de las decisiones negativas a sus intereses comerciales, tenga en jaque al Órgano de Apelación.

En consecuencia, la Unión Europea con otros países acudieron como alternativa el Acuerdo de Arbitraje Interino Multipartes (MPIA, por sus siglas en inglés), que busca sustituir el Órgano de



+ DE

1000 horas
DE CAPACITACIÓN DE
COMERCIO EXTERIOR

Te ofrece



LOS MEJORES
ESPECIALISTAS
DE MÉXICO EN COMERCIO
EXTERIOR Y ADUANAS

ACCEDE A TODO
EL CONTENIDO

PLAN
Anual \$5,000.00 + IVA

PLAN
Mensual \$499.00 + IVA

Incluye: Acceso a más de 1000 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 |



22 2735 0518 | 22 24 60 4386
222 325 7844 | 222 1 29 7080

ADQUIERE EL MEJOR CATÁLOGO DE CAPACITACIÓN EN COMERCIO EXTERIOR



Y MUCHOS MÁS

Conoce nuestra plataforma en WWW.CENCOMEX.COM

“ESTADOS UNIDOS ES EL ALIADO COMERCIAL POR EXCELENCIA, SIENDO EL “PRINCIPAL PAÍS IMPORTADOR DE MERCANCÍAS”

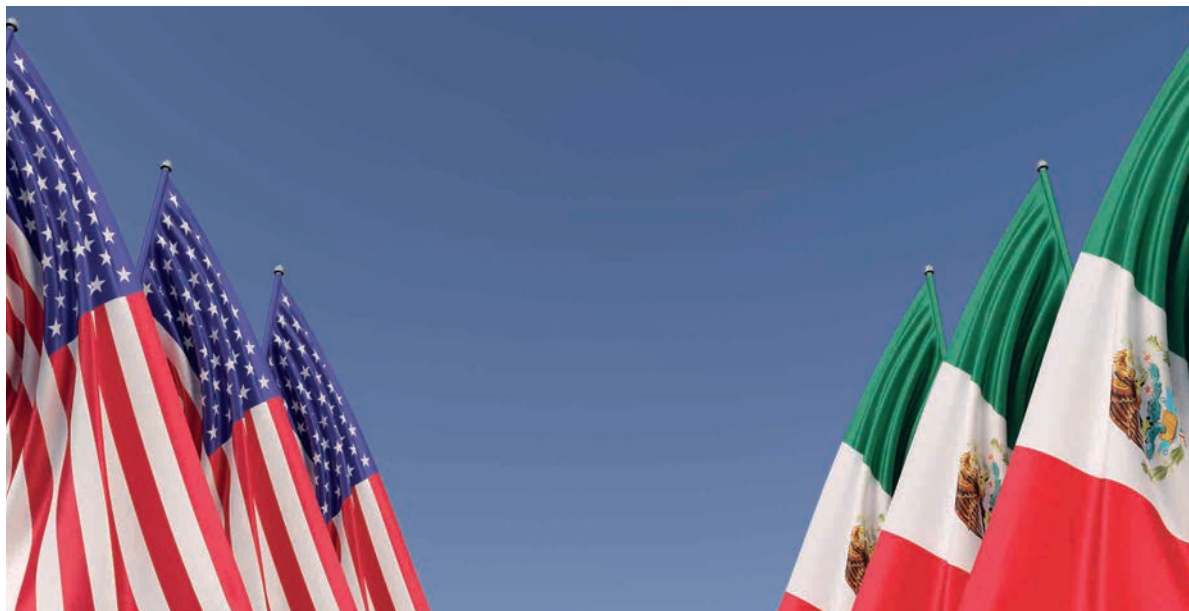


Apelación¹¹, sin embargo, su efectividad aún está por demostrarse. Recordemos que Estados Unidos es el aliado comercial por excelencia, siendo el “*principal país importador de mercancías*”¹², quien tiene una posición favorable para imponer las condiciones de negociación. Será difícil disuadir la negativa de la adopción de soluciones de controversias que le resulten vinculantes.

En julio de este año, Estados Unidos se negó por enésima vez a apoyar la propuesta encabezada por México a

nombre de los 123 miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) sobre la elección de nuevos miembros para su Órgano de Apelación.

1. OMC. El proceso — etapas de un caso típico de solución de diferencias en la OMC. Rescatado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/c6s1p1_s.htm.
2. Ibidem
3. <https://www.lavanguardia.com/vida/20191210/472174235037/que-es-el-organo-de-apelacion-de-la-omc-y-que-supone-su-bloqueo.html>
4. OMC. Órgano de Apelación. Rescatado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/appellate_body_s.htm.
5. Ibidem
6. OMC. El proceso — etapas de un caso típico de solución de diferencias en la OMC. Rescatado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/c6s1p1_s.htm.
7. La vanguardia. Qué es el órgano de apelación de la OMC y qué supone su bloqueo. Rescatado de <https://www.lavanguardia.com/vida/20191210/472174235037/que-es-el-organo-de-apelacion-de-la-omc-y-que-supone-su-bloqueo.html>
8. Portafolio. Estados Unidos mete más presión a la OMC. Rescatado en: <https://www.portafolio.co/internacional/estados-unidos-mete-mas-presion-a-la-omc-535493>.
9. Milenio. Claves para entender la importancia del acero y el aluminio. Rescatado de <https://www.milenio.com/negocios/claves-para-entender-la-importancia-del-acero-y-el-aluminio>
10. de <https://worldsteel.org/wp-content/uploads/World-Steel-in-Figures-2021-infographic.pdf>.
11. Palau, Nicolás. La crisis del Órgano de Apelación: no hay remedio. Rescatado de <https://acuerdosrevista.mincit.gov.co/articulos/la-crisis-del-organo-de-apelacion-no-hay-remedio>
12. OMC. Las principales economías comerciantes y el papel de las economías en desarrollo en el comercio mundial. Examen estadístico del comercio mundial 2019. Rescatado de https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/wts2019_s/wts2019chapter05_s.pdf



THE MOST IMPORTANT AERONAUTICAL EVENT IN LATIN AMERICA

EL EVENTO AERONÁUTICO MÁS IMPORTANTE DE AMÉRICA LATINA



26 - 29 ABRIL 2023

f-airmexico.com.mx



- Industria Aeroespacial y de Aviación
- Sistemas Aéreos no tripulados (DRONES)
- Ministros de Defensa y Fuerza Aérea
- Negocios en Motores, Avionica y Fuselaje
- Sistemas de seguridad y defensa
- MRO's



Participantes en ediciones anteriores:



Operations
Tel. +52 (55) 71 60 31 63
operaciones@f-airmexico.com.mx

Public Relations
Tel. + 52 (55) 7098 4323
rel.publicas@f-airmexico.com.mx

Commercial
Tel. + 52 (55) 7098 5299
comercial@f-airmexico.com.mx

Logistics
Tel. + 52 (55) 3181 0332
logistica@f-airmexico.com.mx

EL FUTURO TECNOLÓGICO DE
LA LOGÍSTICA EN EL MUNDO

CONSULTAS T-MEC

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DE
LAS ADMINISTRACIONES ADUANERAS

estrategia **ADUANERA**[®]

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR



DESARROLLADORES
DE **TI** PARA EL
COMERCIO
EXTERIOR

¿CONOCES LA FÓRMULA EL
MENOR DE LOS DOS?

CAUSAS Y EFECTOS DE LA INACTIVIDAD
DEL ÓRGANO DE APELACIÓN DE LA OMC

¿MÉXICO ANTE POSIBLE PANEL
ENERGÉTICO EN EL T-MEC?