

NEARSHORING: MÉXICO Y SUS
VENTAJAS COMPETITIVAS

LA IMPORTANCIA DEL CONSULTOR
EN COMERCIO EXTERIOR



estrategia **ADUANERA**

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

LAS GRANDES FIRMAS DE CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR

www.estrategiaaduanera.mx

MÉXICO 2022

\$120.00

13



MATERIALIDAD EN LAS OPERACIONES
DE COMERCIO EXTERIOR

IMPLICACIONES DE UNA INCORRECTA
CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

REALIDAD VIRTUAL Y REALIDAD
AUMENTADA EN LA LOGÍSTICA

**CUPO
LIMITADO**

CONGRESO NACIONAL 9^{na} ACTUALIZACIÓN INTEGRAL ADUANERA

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

\$ COSTO:
\$5,990+IVA

INCLUYE:

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

SEDE:
Hotel Sheraton María
Isabel Reforma, CDMX.

**19 y 20
ENERO 2023**

CDMX



EL MEJOR EVENTO DE ACTUALIZACIÓN EN MATERIA ADUANERA DE MÉXICO

**estrategia
ADUANERA**
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

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

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

PROGRAMA

19 DE ENERO

INAUGURACIÓN: 09:00 - 09:30 HRS.



09:30 - 11:00 hrs.

CONFERENCIA:

"Últimas Reformas y Novedades en IMMEX"

Imparte: **Mtra. Georgina Estrada Aguirre**

Presidenta de la Asociación de Mujeres Aduaneras (AMA). Líder especialista en comercio exterior y aduanas.



11:00 - 12:30 hrs.

CONFERENCIA:

"Infracciones y Sanciones Aduaneras".

Imparte: **Dr. Balam Lammoglia Riquelme**

Socio de la Firma Lammoglia Riquelme & Asociados. Expresidente de CENCOMEX



12:30 - 14:00 hrs.

CONFERENCIA:

"Reformas y últimas modificaciones en materia de Regulaciones y Restricciones no Arancelarias".

Imparte: **Dr. Armando Melgoza Rivera**

Socio Director de la firma legal MFB Asesores Corporativos S.C. Coordinador de la Comisión de Defensa y Litigio Aduanero en CENCOMEX.



16:00 - 17:00 hrs.

CONFERENCIA:

"Novedades y Modificaciones en Materia de Clasificación Arancelaria."

Imparte: **Dr. Rubén González Contreras**

Director Fundador del Grupo Mexicano Consultor en Comercio y Negocios Internacionales. Coordinador de la Comisión de Clasificación Arancelaria en CENCOMEX.

17:00 - 19:00 hrs.

PANEL DE EXPERTOS:

"Temas Selectos acerca de los principales tratados Comerciales de México con el Mundo. Análisis profundo".



Lic. Fanny
Angélica Eurrán Graham
Socio de Global Business &
Customs Solutions S.C.



Mtro. Carlos Novoa
Mandujano
Presidente de CENCOMEX



Lic. Adrián Vázquez
Benítez
Socio Director de la Firma
Vázquez Tercero &
Zepeda



Mtro. Gustavo Uruchurtu
Chavarín
Socio Director de la Firma Uruchurtu
Abogados y Consultores S.C.
Vicepresidente de CENCOMEX



19:00 - 20:00 hrs.

CONFERENCIA:

"Últimas modificaciones en materia de Propiedad Intelectual y Aduanas."

Imparte: **Lic. Kiyoshi Tsuru**

Socio Fundador y Director de TMI Abogados

IMPORTANTE: DURANTE ESTE PRIMER DÍA DE CONGRESO SE DARÁ TIEMPO PARA LA COMIDA DE 14:00 A 16:00 HRS.

20 DE ENERO



08:00 - 09:00 hrs.

CONFERENCIA:

"Defensa aduanera inteligente"

Imparte: **Mtro. Alejandro Espadas M.**

Socio Fundador de la Firma ESKA Consultores y Asesores S.C.



09:00 - 10:00 hrs.

CONFERENCIA:

"Últimas novedades y mejores prácticas en la Administración y Control de Inventarios. Anexo 24 y 31".

Imparte: **Mtra. Sandra Maldonado Flores**

Fundadora de APCE S.C.



10:00 - 11:00 hrs.

CONFERENCIA:

"Padrón de Importadores".

Imparte: **Mtro. José A. Campos Vargas**

Socio de la Firma Sánchez Devanny



11:00 - 12:00 hrs.

CONFERENCIA:

"Novedades en las Reglas Generales de Comercio Exterior".

Imparte: **Lic. Cecilia Montaña Hernández**

Socia en materia de comercio exterior y aduanas de la Firma Deloitte



12:00 - 13:00 hrs.

CONFERENCIA:

"Defensa y Prevención ante PAMAS".

Imparte: **Lic. Jorge Alberto Lagos Ramón**

Director General de la Firma Lagos Ramón & Abogados



13:00 - 14:00 hrs.

CONFERENCIA:

"Compliance fiscal-aduanero. Expediente electrónico".

Imparte: **Lic. Rodrigo Hiram Soto García**

Socio de SKATT Asesores Fiscales, s.c.

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 Quínn
Carlos Romero Aranda	Luis Carlos Moreno Durazo
Carlos Novoa Mandujano	Manuel Luciano Hallivís 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 Laríos
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 Burcikus
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 Aarón Jiménez Robles
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA	Salvador de la Barrera Von Schmeling
DEPTO. EDITORIAL Y COMUNICACIÓN	Cintia Hernández Ascención
DEPTO. EDITORIAL Y COMUNICACIÓN	Daniela Ramírez Reyes
PASANTES	Hannia Laffont Cuj
	Ixchel Llanos Zepeda
	Amanda Quintanilla Bernal

SEGOB

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

PUBLICACIÓN INSCRITA EN

Directorio General de Medios Impresos
**PADRÓN NACIONAL DE
MEDIOS IMPRESOS**



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, S.C. Oficinas Generales: Avenida Malintzi No.23, Zona Industrial Malintzi, C.P. 72210, Puebla, Pue., Teléfono (222) 129.2597, 129.70.80 Editor Responsable I. Daniel Guzmán Santander. Certificado de licitud de título 13651 y de contenido 11224 ante la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Certificado de reserva de derechos al uso exclusivo ante la SEP 04-2008-040811134200-102. Año XVI, Edición Especial 13. 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.

LAS GRANDES FIRMAS DE CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR

CONTENIDO DE LA EDICIÓN

06

LAS GRANDES FIRMAS DE CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR

La responsabilidad de cada consultor en comercio exterior es hacer las cosas de la mejor forma posible. El comercio exterior representa cerca del 80% del producto interno bruto (PIB) de nuestro país. Por lo cual, es vital que, a pesar de tantos cambios y obstáculos normativos, las empresas se encuentren bien asesoradas.

22

ENTREVISTA

TRIED COMERCIO EXTERIOR. ESPECIALISTAS
EN MATERIA ADUANERA

📄 Lic. Erick Raúl Trejo Rojas

26

ENTREVISTA

GTA SOLUCIONES INTEGRALES DE
LOGÍSTICA A MEDIDA

📄 Lic. Gerardo Castro Vázquez

28

ENTREVISTA

UN COMERCIO GLOBAL Y TECNOLÓGICO

📄 Lic. Esaú Menchaca Garcés

30

ENTREVISTA

ESKA CONSULTORES, FIRMA LÍDER CON
EXPERIENCIA COMPROBADA

📄 Mtro. Alejandro E. Espadas Martínez



32

ENTREVISTA

GPC, CREANDO OPORTUNIDADES DE NEGOCIO



34

ENTREVISTA

MORENO TORRES CONSULTORES, LÍDERES Y ESPECIALISTAS EN COMERCIO EXTERIOR
Victoria Moreno López



36

ENTREVISTA

GRAN EXPERIENCIA Y TRAYECTORIA QUE LOS CONSOLIDA COMO A POCOS. ESKA CONSULTORES
Lic. Andrés Bautista Espinoza



38

ENTREVISTA

ESPECIALISTAS FISCALES Y DE COMERCIO EXTERIOR. PROFESIONALIZACIÓN EN MATERIA ADUANERA
M.I. Norma Patricia Ornelas Martínez



40

ENTREVISTA

LA IMPORTANCIA DEL CONSULTOR EN COMERCIO EXTERIOR
Mtro. Gustavo A. Uruchurtu Chavarín



44

ENTREVISTA

NO HAY OBJETIVOS INCAPACES DE LOGRAR PARA UNA FIRMA COMO ESKA CONSULTORES
Lic. Graciela Dácil González Rojas

REPORTAJE ESPECIAL

14

EL ORIGEN de las
GRANDES
FIRMAS DE
CONSULTORIA

EL ORIGEN DE LAS GRANDES FIRMAS DE CONSULTORÍA

ANÁLISIS

46



MÉXICO Y SUS VENTAJAS COMPETITIVAS ANTE EL NEARSHORING
Dr. Carlos Alfaro Miranda

OPERACIÓN ADUANERA

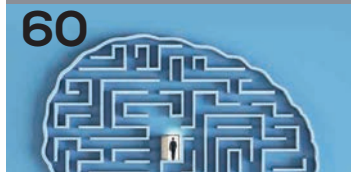
52



LA MATERIALIDAD EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR
L.C.E.Y M.D.A.C. E. Arcelia Pérez Rangel, C.P. y M.D.F. Ernesto Pérez Enriquez y M.C.A. Daniel Castillo Jiménez

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

60



IMPLICACIONES DE UNA INCORRECTA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
Lic. María José Ruíz Cervantes

LOGÍSTICA

64



REALIDAD VIRTUAL Y REALIDAD AUMENTADA DENTRO DE LA LOGÍSTICA
Lic. Paola Aidee Vaca Favela

Editorial

El Comercio Exterior ha tomado un papel muy importante dentro de las actividades económicas a nivel mundial, según cifras del Banco Mundial el comercio exterior representa el 78% del PIB en el país, por lo que se ha vuelto vital el poder proporcionar soluciones a los potenciales clientes, manejar problemáticas, capitalizar posibilidades, y saber esquivar errores que puedan generar inconvenientes económicos indeseables. Motivo por el que Estrategia Aduanera da a conocer en esta publicación “Las Grandes Firmas de Consultoría en Comercio Exterior”, gracias a ellas es posible crecer todos los días en los diferentes nichos del mercado. Dada la complejidad del mercado internacional y con las nuevas regulaciones que surgen, las consultorías en comercio exterior son capaces de brindar un análisis más profundo de las empresas, adaptándose a todo tipo de sectores, son firmas con una dilatada experiencia que pueden optimizar tus procesos de comercio exterior.

Una pregunta válida es cuestionarse ¿cuál es la importancia de contar con una firma de estas características?, la respuesta es muy sencilla, su importancia radica en mostrar el panorama general de los países y gestionar clientes potenciales, desarrollar los procesos logísticos, asesoramiento para adentrarse en el comercio extranjero, importación, exportación, temas normativos y legales, entre otros. Sin embargo, no se debe olvidar que el primer paso y por lo tanto, el más importante es conocer si tienen socios estratégicos, personal capacitado en temas aduaneros y de comercio exterior, además de contar con certificaciones y permisos.

Joseph Chamberlain, empresario y estadista británico con gran influencia en el siglo XIX, tenía una frase que decía “El imperio es el comercio” que me parece idónea traer en este punto, porque pareciera que nos quiere decir que el poder que posee el comercio es mucho más importante, trascendental y beneficioso de lo que podríamos pensar, pero sobre todo que podemos ser capaces de tener ese poder para utilizarlo con inteligencia y proyectando grandes beneficios que eliminen los muros en los negocios que debemos empezar a difuminar. Dicho lo anterior, podemos concluir que las firmas de consultoría han ayudado a ver el potencial comercial desde un punto de vista que va más allá de lo que la mayoría de las empresas es capaz de imaginar, su labor hoy en día es impulsarlas, para poder salir al exterior a generar lazos estrechos con otros mercados, obteniendo la satisfacción y apertura que catapultará nuestro comercio.

El editor





SUCESOS ADUANEROS

SÍGUENOS EN

 /estrategia aduanera

ROMPEN RÉCORD EXPORTACIONES TOTALES Y AUTOMOTRICES MEXICANAS EN SEPTIEMBRE



Según lo informó el INEGI, las exportaciones de productos en general y las automotrices, en particular, de México batieron récord en septiembre, comparado con los demás meses del año.

Durante septiembre de 2022 y con cifras desestacionalizadas, las exportaciones totales de mercancías registraron un avance mensual de 5.0%, el más alto en los últimos siete meses, con aumentos de 4.7% en las exportaciones no petroleras y de 8.6% en las petroleras.

En cuanto a las importaciones mexicanas de mercancías se totalizaron en septiembre 53,233 millones de dólares, lo que implica un incremento de 20.8% a tasa anual, y el tercer monto más elevado en un mes de forma histórica.



ESTADOS UNIDOS IMPUSO RESTRICCIONES COMERCIALES A CHINA

El gobierno de China expuso a Estados Unidos por "obstaculizar gravemente" los intercambios económicos y comerciales que tienen con regularidad entre ambas naciones. La decisión de EE.UU. limitará la capacidad del país asiático para fabricar sistemas militares avanzados.

Las decisiones realizadas por el Departamento de Comercio de Estados Unidos fueron calificadas como "intimidación", así lo aseguró el Ministerio de Comercio de China, esto luego del impedimento contra las empresas chinas de adquirir microchips o componentes fabricados en EE.UU, estas medidas podrían violar la cooperación acordada por ambos países y traerá inconvenientes basados en los intereses empresariales. La nueva normativa estipula que cualquier compañía extranjera que venda este tipo de materiales fabricados en Estados Unidos a empresas chinas podría ser ubicada en la lista de entidades sancionadas del Departamento de Comercio.

EXPORTACIONES ALEMANAS SUFREN ESCENARIOS COMPLICADOS

En Alemania, los puertos de Bremerhaven y Hamburgo están comenzando a descongestionar los buques portacontenedores. Del mismo modo, los precios de los contenedores y barcos volvieron a caer. Durante la pandemia de coronavirus de 2020, la capacidad de carga disminuyó y la demanda de bienes del Lejano Oriente aumentó exponencialmente.

Las exportaciones alemanas aumentaron muy poco en agosto, pero los líderes empresariales pronostican un déficit para el último trimestre. Según la Cámara de Comercio e Industria de Alemania (DIHK), tanto el fuerte aumento de los precios de la energía como la pérdida del poder adquisitivo mundial debido a la inflación "han pesado sobre la economía de exportación de Alemania como una bola de plomo", dijo la Cámara de Comercio. Los altos costos de energía y la baja demanda son los mayores desafíos para las empresas alemanas. Mientras tanto, Clemens Fuest de Ifo, enfatizó que "las perspectivas para el invierno son nefastas" ya que el pronóstico es que la escasez de energía sea deficiente.

LAS GRANDES FIRMAS

DE CONSULTORÍA
EN COMERCIO
EXTERIOR



UNA MIRADA PARA CONOCER A *Los Líderes* ESPECIALISTAS EN LA MATERIA



Desde las consecuencias que ha traído la pandemia, hasta las decisiones que toman los actuales gobiernos. Los sucesos que ocurren hoy en día han ido dañando hasta las partes más sensibles del comercio exterior.

Un solo error puede afectar el trayecto, y es por ello que Estrategia Aduanera presenta en esta edición una meticulosa recopilación que reúne a **LAS GRANDES FIRMAS DE COMERCIO EXTERIOR**, empresas con alto compromiso y dilatada experiencia que brindan soluciones al mundo aduanero.

La responsabilidad de cada consultor en comercio exterior es hacer las cosas de la mejor forma posible. El comercio exterior representa cerca del 80% del producto interno bruto (PIB) de nuestro país. Por lo cual, es vital que, a pesar de tantos cambios y obstáculos normativos, las empresas se encuentren bien asesoradas.

*¡Conoce a las grandes firmas de
consultoría únicas en lo que hacen!*

FIRMA	SEDE
A&C especialistas fiscales y de comercio exterior	Monterrey, N.L.
Almanza Villarreal Grupo de Logística Internacional	Laredo Texas, Estados Unidos
Alvaro Quintana Tecnología- Consultoría - Logística	CDMX
Arias Quinn Consulting	Texas, Estados Unidos
Bakertilly México	CDMX
BASHAM, Ringe & Correa S.C.	CDMX
BG Consulting	California, Estados Unidos
Blindaje en Comercio Exterior, S.C.	Manzanillo, Col.
CMO Asesores en Comercio Exterior y Aduanas	CDMX
Consortio Jurídico Aduanero	CDMX
Consortio Logística Integral	León, Guanajuato
Consultoría y Servicios ENCOR	Monterrey, N.L.
Cruz Vernet, Trade & Customs Law	CDMX
D&C Global Logistic del Sur S.C.	Monterrey, N.L.
Deloitte Touche Tohmatsu (Deloitte)	CDMX
Ernst & Young (EY)	CDMX
ESKA Consultores	CDMX
Estrada & Villavicencio Consultores	CDMX
Faz Palau	Tijuana, B.C.
Global Bussines & Consulting Group	CDMX
GPC Consultores	CDMX
Grupo Cargo y Logística S.A. De C.V.	CDMX
Grupo Farias, Abogados Tributarios	Tijuana, B.C.
Grupo Flonu y HACE S.C.	Monterrey, N.L.
Grupo Uno	Tijuana, B.C.



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

FIRMA	SEDE
Grupo Zeit	Querétaro, Querétaro
GTA Gestora de Trámites Aduanales	Nuevo Laredo, Tamaulipas
IC Lawyers	Zapopan, Jalisco
KPMG International (KPMG)	CDMX
Lagos Ramón & Abogados	CDMX
Lammoglia Riquelme & Asociados S.C.	CDMX
Mexican Trade Board S.C.	CDMX
MFB Asesores Corporativos S.C.	CDMX
Moreno Torres Consultores	Ecatepec de Morelos, Estado de México
Orantes Abogados	Tijuana, B.C.
PricewaterhouseCoopers (PwC)	CDMX
PROCOFA	Cd. Juárez, Chih.
REAAACE Abogados, Comercio Exterior y Aduanas.	CDMX
Revueltas Sarabia & Asociados S.C. (XTRATEGAS)	CDMX
Sánchez Devanny	Querétaro, Querétaro
SKATT Asesores Fiscales S.C.	CDMX
TMI Abogados	CDMX
Trade & Compliance Manager CWL México	CDMX
TRC Group	Querétaro, Querétaro
TREID Comercio Exterior	San Luis Potosí, S.L.P.
Uruchurtu & Abogados Consultores S. C.	CDMX
Vázquez Pola Consultores	Monterrey, N.L.
Vázquez Tercero & Zepeda	CDMX
Wise Customs Services	Guadalajara, Jalisco

LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA ES EL PRIMER PASO DEL COMERCIO EXTERIOR



EN GRUPO BLANCO SOMOS EXPERTOS EN LA MATERIA

La clasificación arancelaria que requieren los productos es un tema complejo debido al grado de especialización requerido en la materia. En Grupo Blanco contamos con expertos para la clasificación de todo tipo de mercancías. Esto nos permite definir para nuestros clientes, los aranceles y los requisitos vigentes de sus importaciones o exportaciones.

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@leblanco.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

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

¡CONOCIMIENTO EN ACCIÓN!



UNIVERSIDAD
ISIDE

www.iside.mx

DIPLOMADO EN IMMEX



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



Más de 100 hrs de alta capacitación



14 grandes módulos
Miércoles y jueves
16:00 hrs, Hora CDMX

INICIO **22 y 23**
FEBRERO/2023

Totalmente en línea por  **zoom**

COSTO
\$30,000+IVA

Contáctanos vía
whatsapp y consigue
un descuento especial
222 735 0518

INSCRÍBASE HOY

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

📞 22 2735 0518

📍 /universidad ISIDE 🐦 @universidad ISIDE

DIPLOMADO AVALADO POR:

CENCOTEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR


OMCI

Organización Mexicana para
el Comercio Internacional

UNIVERSIDAD
ISIDE

DIPLOMADO EN IMMEX

MÓDULOS Y HORARIOS



22 y 23 de febrero COMPLIANCE ESTRATÉGICO PARA IMMEX

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



01 y 02 de marzo DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS IMMEX. MEJORES PRÁCTICAS IMMEX

Imparte: Lic. Víctor Hugo Vázquez Pola
Socio Director de la firma Víctor Hugo Vázquez Pola



08 y 09 marzo REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR

Imparte: Lic. Omar Chávez Quiroz
Socio de la firma CMO Advisors



15 y 16 de marzo CONTROL DE INVENTARIOS. PARTE TÉCNICA

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



22 y 23 de marzo TRATAMIENTO FISCAL DE LAS IMMEX

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



29 y 30 de marzo PROGRAMAS DE CERTIFICACIÓN

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



12 de abril REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS APLICABLES A LAS IMMEX

Imparte: Mtra. Theany Berumen Pérez
Socia de la firma TRC Group



13 de abril CORRECTA ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE ACTIVOS FIJOS PARA EMPRESAS IMMEX

Imparte: Mtro. Raúl Sahagún Ayala
Socio de la firma TRC Group



19 y 20 de abril T-MEC PARA IMMEX

Imparte: Dr. Gustavo Uruchurtu Chavarín
Socio fundador de Uruchurtu
Et Abogados Consultores S.C



26 y 27 de abril PRECIOS DE TRANSFERENCIA

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



03 y 04 de mayo GESTIÓN DE RIESGO. PROGRAMA CTPAT Y MANTENIMIENTO DE CERTIFICACIONES

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



11 y 12 de mayo EXPEDIENTE ELECTRÓNICO

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



17 y 18 de mayo SIMETRÍA FISCAL

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



24 y 25 de mayo OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO

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



EL ORIGEN *de las*
GRANDES
FIRMAS DE
CONSULTORÍA

Reportaje Especial

“Los comienzos de la consultoría se remontan a un largo tiempo atrás. La consultoría es un hecho que siempre ha tenido presencia. Fijando la mirada desde la antigüedad en grandes tomadores de decisiones y los primeros asesores, ejemplo de ello son Marco Polo, Colbert y Hamilton”.

E VENTOS DEFINITORIOS QUE MARCARON LA HISTORIA DE LA CONSULTORÍA

Con los crecientes cambios y evolución, nacían nuevas necesidades para las empresas. Muchas de ellas necesitaban experiencia y una perspectiva independiente que les permitiría lograr sus objetivos, mejorar su estrategia, aumentar sus ventas y su rentabilidad. Fueron entonces los primeros consultores los que cumplieron con su función.

Eficiencia Operativa

A principios del siglo XX, y a finales del siglo XIX, surgieron las primeras demandas de Racionalización del trabajo, este fue el hecho que marcó el surgimiento de la consultoría tal y como la conocemos el día de hoy. El surgimiento de las primeras empresas de consultoría de gestión se crearon como resultado de la demanda de experiencia en organización, proceso y maquinaria. Los inicios de Arthur D. Little (1886) fueron en servicios de administración general, eventualmente se especializó en ingeniería técnica y administración.

El nacimiento de la Consultoría en Gestión

Las empresas y clientes comenzaron a reconocer cada vez más la necesidad de la Consultoría Gerencial y los beneficios que podía brindar. La consultoría de gestión es un servicio que brinda a los gerentes capacitación para la toma de decisiones. Con el brote de los

nuevos tipos de fabricación, se impulsó el crecimiento y con ello los requisitos de capital mucho más allá de las capacidades financieras tradicionales de una empresa. Al mismo tiempo, se aumentó la necesidad de experiencia y gestión empresarial profesional.

Desafíos durante la segunda revolución industrial

Con la llegada de la segunda revolución industrial allanó el camino para la expansión y la rentabilidad en la tercera etapa de la historia de la consultoría. Sin embargo, trajo consigo una cadena de problemas que la administración no siempre podía resolver por sí misma, particularmente porque los inversionistas no eran tan activos en las operaciones diarias como lo eran la mayoría de los propietarios. La brecha entre la gestión y la propiedad de la fábrica se volvió en un abismo. Buscaron orientación de consultores cuando se enfrentaban a la tarea de hacer juicios complejos significativos.

Demanda de asesoramiento financiero tras la Gran Depresión de la década de 1920

Con la gran crisis financiera de 1929, la Ley Bancaria Glass-Steagall de 1933 imposibilitó que los bancos participaran activamente en reorganizaciones y actividades de consultoría. Con el establecimiento de esta nueva ley, se desencadenó un rápido crecimiento en la demanda de asesoramiento experto en los sectores de banca, finanzas, gestión, estrategia y organización, lo que impulsó la industria de la consultoría.

EL ORIGEN de las GRANDES FIRMAS DE CONSULTORÍA



Una de las primeras firmas en consultoría contemporáneas en especializarse en contabilidad y estrategia, fue *McKinsey & Company*, fundada en 1926. La firma experimentó con métodos novedosos de crecimiento empresarial a medida que los bancos y las grandes firmas de contabilidad salían debido a las regulaciones. Esta firma ganó clientes corporativos aprovechando los resultados de una encuesta general de ejecutivos de empresas.

Consultoría TI y los cuatro grandes

Durante las décadas de 1980 y 1990, la necesidad de consultoría estratégica y organizacional creció sustancialmente. Por su parte, la demanda de orientación y conocimiento de TI se expandió a un ritmo exponencial. Con ello el aumento drástico de consultores se disparó, expandiéndose por Europa, Asia, y América del Sur.

Los cuatro grandes, ampliaron rápidamente sus servicios para incluir consultoría además de contabilidad y auditoría. Al ver una oportunidad de mercado, ocuparon el nicho de mercado de consultoría de TI. Para mediados de 1990, habían superado en tamaño a la mayoría de las demás consultoras. La mayoría de ellos finalmente se disolvieron como resultado del escándalo de Enron.

McKinsey & Company sigue siendo líder en el sector de la consultoría en la actualidad. Esta firma ha ofrecido programas de excelencia en las operaciones desde mediados de la década 1990, y la gran parte de las firmas de consultorías han adoptado el mismo producto hasta el punto de convertirlo en un producto básico.

La industria de la consultoría está en constante evolución. Cada vez son más los clientes que se dan cuenta de la importancia y el valor que los consultores pueden brindar.

LAS 4 GRANDES FIRMAS DE CONSULTORÍA

Las cuatro grandes consultorías en gestión son: *Deloitte Touche Tohmatsu* (Deloitte), *KPMG International* (KPMG), *PricewaterhouseCoopers* (PwC) y *Ernst & Young* (EY). El término

"*Big Four*" proviene de la industria contable en donde las nombraron así porque dominan la gran parte del mercado. A partir de 2017, 497 de las empresas S&P 500 son auditadas por una de estas empresas, una asombrosa participación de mercado colectiva del 99,4%.

Hay que destacar que las 4 grandes no siempre lo fueron, pues durante gran parte del siglo XX, la industria de la contabilidad estuvo dominada por las firmas de los "8 grandes".





EL ORIGEN *de las* **GRANDES** FIRMAS DE *CONSULTORÍA*

1. Deloitte Haskins & Sells
2. Touche Ross
3. Ernst & Whinney
4. Arthur Young
5. Peat Marwick. Mitchell
6. Price Waterhouse
7. Coopers & Lybrand
8. Arthur Andersen

Con ello se dio pie a numerosas fusiones que redujeron a los 8 grandes a los 5 grandes: *Arthur Andersen*, *Deloitte & Touche*, *Ernst & Young*, *KPMG* (PM significa *Peat Marwick*) y *PricewaterhouseCoopers*. Para el año 2002, y debido al escándalo de Enron, Arthur Andersen encontró su desaparición y sus prácticas se dividieron entre las empresas restantes, ahora llamadas “*las 4 grandes*”.

Enron fue considerada una de las empresas más importantes de Estados Unidos. Una revisión de las cuentas por parte de las autoridades contables afloró deudas escondidas y elementos ocultos fuera de balance que demostraban que la empresa estaba saneada. Así fue como Enron fue cayendo. De los 90 dólares por acción del 2000, un año después se pasó a apenas un dólar, un 99% menos. Más de 10,000 millones en valor contable se esfumaron. Miles de ahorradores que perdieron su inversión. Sin salida, se vio obligada a cerrar. En su día fue la mayor bancarrota de la historia. Acumulaba activos por 64,000 millones de dólares y unas deudas de 30.000 millones de dólares.

Enron se llevó por delante a Arthur Andersen, una de las auditoras más importantes del mundo en ese momento. Fue partícipe del engaño. En teoría, bajo la presión de los máximos directivos, que pedían que se hicieran de la vista gorda para man-

“

LAS CUATRO GRANDES CONSULTORÍAS EN GESTIÓN SON: DELOITTE TOUCHE TOHMATSU (DELOITTE) , KPMG INTERNATIONAL (KPMG), PRICEWATERHOUSECOOPERS (PWC) Y ERNST & YOUNG (EY)”.

tener el enjuague contable vivo. Desprestigiada y condenada, terminó dejando su negocio en manos de las demás grandes.

Con estas divisiones 20 años después, las 4 grandes firmas han recuperado sus posiciones dentro de la industria de la consultoría, como las cuatro firmas de consultoría más grandes a nivel mundial.

Por su parte firmas como Deloitte, EY y PwC ya han adquirido firmas de consultoría boutique con prestigio, para aumentar sus brazos de con-

sultoría tradicionales que se enfocan más en el lado de la implementación. Lo que nos lleva a tratar el siguiente punto de este reportaje especial.

CATEGORÍAS DE LAS GRANDES FIRMAS DE CONSULTORÍA

Las firmas de consultoría se dividen en varios grupos, según su tamaño, prestigio, así como áreas de especialización. Las principales firmas de consultoría se destacan principalmente en estos grupos:

MBB Consulting Firms

En esta categoría entran las tres firmas de consultoría más grandes del mundo, las siglas son en mención a McKinsey, BCG y Bain, empresas que cobran enormes cantidades por sus servicios, y cada proyecto asciende a millones de dólares. Mantienen altos estándares de calidad y pagan los salarios más generosos a los consultores.

Empresa de consultoría nivel 2

En este grupo entran las empresas de consultoría que brindan su servicio a grandes clientes. Las diferencias entre ellos y las firmas MBB son el prestigio y el precio de los proyectos: los proyectos de nivel 2 tienden a ser más baratos, alrededor de números de seis dígitos. Algunos nombres famosos en este segmento son Accenture, Roland Berger, Oliver Wyman, LEK.

EL ORIGEN de las GRANDES FIRMAS DE CONSULTORÍA



Big 4 Consulting Practice

Este grupo está formado por las divisiones de consultoría de las Big 4 Accounting Firms: Deloitte, PwC, EY y KPMG (generalmente con diferentes marcas). Estas divisiones son las firmas de consultoría más grandes del mundo, en cuanto a ingresos. No obstante, sus proyectos son más pequeños que MBB, casi lo mismo que las empresas de Nivel 2

Empresas de consultoría boutique

Las consultorías Boutique son empresas pequeñas, especializadas y localizadas. En estas empresas se emplean a menos de 500 empleados y manejan proyectos más pequeños que las demás. Los salarios y beneficios varían, pero pueden ser competitivos con las mejores empresas.

SALARIOS DE LAS GRANDES FIRMAS DE CONSULTORÍA

Empezando por *Deloitte Consulting* quien ofrece puestos de consultoría en tres áreas de enfoque, *estrategias y operaciones, capital humano y tecnología*. Al mismo tiempo posee una rama de estrategia llamada Monitor Deloitte.

Salario de analista de Deloitte (licenciatura/nivel de entrada)

- Básico: **\$85,000 USD**
- Bono de rendimiento: **\$13,000 USD**
- Jubilación: 25% de contrapartida para el primer 6% de las contribuciones individuales en 401K
- Bono de firma: **\$12,500 USD**
- **Sueldo total anual: hasta \$98,000 USD**

Salario de consultor de Deloitte (MBA/nivel experimentado)

- Base: **\$160,000** (Toronto: **C\$105,000**) (Calgary: **C\$100,000**) (Ciudad de México: **MXN 700,000**)
- Bono de Rendimiento: hasta **\$41,000** (Ciudad de México: hasta **MXN 35,000**)
- Jubilación: 25% de coincidencia del primer 6% en 401k (un total de 1.5%)
- Bono de firma: **\$30,000** (**\$20,000** dependiendo de la firma anticipada) (Canadá: **C\$15,000**)
- Reubicación: hasta **\$10,000**
- **Sueldo Total Anual: hasta \$201,000 USD**

DATOS DEL 2020

PwC ofrece puestos laborales en 5 áreas principales; *estrategia, tecnología, crecimiento, capital humano, riesgos y regulaciones*.

Salario de asociado de PwC (licenciatura/ nivel de entrada)

- Básico: **\$90,000 USD**
- Bonificación por desempeño: hasta **\$18,000 USD** (20% de la base)
- Bono de firma: **\$5,000 USD**
- Reubicación: hasta **\$2,000 USD**
- **Sueldo total anual: hasta \$108,000 USD**

Salario de asociado sénior de PwC (MBA/ nivel experimentado)

- Base: **\$150,000 USD**
- Bono de desempeño: hasta **\$35,000**
- Jubilación: 25% de coincidencia hasta 6%; 1% aporte separado inmediato
- Bono de firma: **\$30,000 USD** (pagado al comienzo del trabajo)
- Reubicación: hasta **\$2,000 USD**
- **Salario total anual: hasta 185,000 USD**

DATOS DEL 2020





EL ORIGEN *de las* **GRANDES** **FIRMAS DE** **CONSULTORÍA**

EY ofrece puestos de consultoría en seis áreas principales: estrategia, tecnología, servicio, riesgos, finanzas y análisis.

Salario de asociado de EY (Licenciatura/ Nivel de entrada)

- Básico: **\$92,000 USD**
- Bonificación por desempeño. Hasta **\$9,000 USD** (10% de la base)
- Bono de firma: **\$10,000 USD**
- Reubicación: hasta **\$2,000 USD** (local)
- Salario total anual: hasta **\$101,000 USD**

Salario de asociado sénior de EY (MBA/nivel experimentado)

- Base: **\$170,000 USD**
- Bono de rendimiento: hasta **\$10,000 USD**
- Bono de firma: **\$35,000 USD**
- Reubicación: hasta **\$2,000 USD**
- Sueldo total anual: **\$180,000 USD**

DATOS DEL 2020

La firma **KPMG** ofrece puestos de consultoría en cuatro áreas principales: *administración, trato, riesgo y estrategia*. A diferencia de las otras 4 grandes firmas, KPMG es la única que no ha adquirido un brazo de estrategia boutique dedicado.

Salario de analista de KPMG (Licenciatura/ nivel de entrada)

- Básico: **\$75,000 USD**
- Bono de rendimiento: hasta **\$8,000 USD**
- Jubilación: hasta **\$7,500 USD**
- Bono de firma: hasta **\$2,000 USD**
- Salario total anual: hasta **\$83,000 USD**

Salario de consultor de KPMG (MBA/nivel experimentado)

- Base: **\$160,000 USD**
- Bono de desempeño: hasta **\$25,000 USD**
- Jubilación: igualar 50% (2.5%) si depósito 5% + aporte pensión
- Bono de firma: hasta **\$45,000 USD**
- Reubicación: hasta **\$5,000 USD**
- Salario total anual: hasta **\$185,000 USD**

DATOS DEL 2020

Dentro de las principales grandes firmas de consultoría, los consultores de gestión de nivel entrada pueden llegar a ganar \$100,000usd cada año (bonos y participación en las ganancias incluidas), mientras que los consultores senior pueden ganar hasta \$200,000usd. A los líderes/gerentes de proyectos se les suele pagar entre \$200,000 y \$250,000. Los gerentes a nivel de socios (socios y directores) pueden ganar hasta \$1,000,000- \$1,300,000.

Muchas de las empresas mexicanas consideran que el acudir con una empresa de consultoría es costoso, los expertos de consultoría explican que los costos son muy variables, hay asuntos que por su naturaleza

se cobran por tiempo invertido, por el reto que puede implicar, por la serie de información. Por otro lado, varias de las firmas cobran por proyecto con base en la necesidad de la pregunta del cliente, es así como se establece un monto específico o tope con relación al tiempo invertido sin exceder la cantidad que se haya pactado.

Es posible que en algunas ocasiones se pacte con un honorario basado en el resultado específico que podamos tener para el cliente, sobre todo en procesos de carácter litigioso, y hay otras formas como las iguales, lo que se denomina un full de horas, un monto de horas. Existen muchas formas de pactar el cobro, y va a depender de las necesidades del cliente, el tiempo, y las razones para los cuales lo requiere, no es lo mismo una opinión para evitar un riesgo, que una opinión para evaluar un potencial riesgo que ya está viviendo la empresa.

En el caso de las pequeñas firmas permite una mayor elasticidad en el cobro de sus servicios, por el hecho del tamaño no tienen los mismos costos que tiene una firma muy grande. Generalmente cuando son proyectos pequeños, las firmas en su gran

“

DENTRO DE LAS PRINCIPALES GRANDES FIRMAS DE CONSULTORÍA, LOS CONSULTORES DE GESTIÓN DE NIVEL ENTRADA PUEDEN LLEGAR A GANAR \$100,000 USD CADA AÑO”.

EL ORIGEN *de las* **GRANDES** FIRMAS DE *CONSULTORÍA*



mayoría cobran por hora. Existen demasiadas variables que pueden ser el factor de cobro, tal como lo es el cliente, ya que varios de ellos pactan una cantidad por proyecto.

También dependerá de si el cliente es extranjero o no, como por ejemplo en el caso de los clientes chinos, las negociaciones juegan un papel importante. Por su parte, los clientes americanos son los que más pagan a los consultores por brindar sus servicios.

La satisfacción del cliente al contratar una firma siempre dependerá del producto final que se entregue.

CONFORMACIÓN DE UNA FIRMA DE CONSULTORÍA

En primer lugar se encuentra el especialista consultor que es precisamente quien brinda el servicio al cliente, generalmente las firmas que prestan asesoría legal contable se integran en una pirámide en la cual se tiene a la persona con mayor conocimiento encabezando al grupo, que va a ir permeando hacia abajo.

En segunda instancia tenemos a

profesionales de menor experiencia que irán supervisando subsecuentemente a otros profesionistas hasta que se llegue a la base donde se encuentran los pasantes o practicantes que apenas inician su vida profesional. También en esta estructura hay una afectación específica en los costos o los honorarios que va a cobrar la firma de consultoría, el objetivo siempre es que el trabajo más especializado lo realice la persona más capacitada con la menor tarifa horaria, en muchas ocasiones a los socios de la firma les toca la revisión final del producto que se va a entregar al cliente y les toca a los profesionistas más jóvenes la parte más amplia de la revisión, y la investigación necesaria para prestar el servicio, esta es la forma más común, ahora, en ocasiones será necesaria la participación directa o específica de un profesionista de cierto nivel derivado de la velocidad o la urgencia que pueda tener un cliente en determinada materia.

Muchos de los que forman parte de

las consultorías en el caso de México, son o han sido funcionarios tanto del SAT como de la SE, en dónde mucha de la experiencia adquirida en estas instituciones gubernamentales permea en el ámbito privado. Las firmas de consultoría son muy variadas en cuanto a los especialistas que laboran dentro, desde abogados, economistas, contadores, licenciados en comercio exterior, etc.

¿Cómo ser parte de una firma de consultoría?

Existen dos caminos principales, la primera es el crecimiento orgánico, empezar a trabajar en una firma de este tipo, empezar a especializarse en la materia que sea del interés, para realmente abocarnos a esta firma, dedicar el tiempo que sea necesario, crecer, entender, aprender las necesidades del cliente, aprender cómo opera la firma con todas sus complejidades internas, y sobre esa base demostrar la capacidad que se posee, el conocimiento y las características para poder formar

**“LA GRAN PARTE DE
LAS EMPRESAS LO QUE
BUSCAN EN UNA FIRMA DE
CONSULTORÍA ES LA CALIDAD
O EXPERIENCIA QUE ESTA
LES PUEDA BRINDAR”**





EL ORIGEN *de las* **GRANDES** **FIRMAS DE** *CONSULTORÍA*

parte o ser socio de una gran firma de este tipo. La otra alternativa es ir especializándose, adquiriendo conocimiento específico, ya sea en una firma, empresa, en el sector público y posteriormente integrarse de forma paralela a una institución de este tipo. Existen casos en donde se van integrando personas que fueron funcionarios públicos o bien miembros de alguna organización privada o empresa y que en su momento dado deciden cambiar de institución y tienen mucho que aportar derivado de su conocimiento o punto de vista distinto al que tendría un asesor que ha crecido y se ha formado en una firma de consultoría.

Como bien lo mencionamos anteriormente, muchos de los aspirantes a socios de una firma de consultoría inician su carrera dentro de ella, conforme se va desarrollando dentro de la firma irá subiendo escalonadamente. Otra forma común de ser socio, es cuando se tiene gran trayectoria y experiencia en el medio, muchas de las firmas los invitan a formar parte.

Lo que sucede en las pequeñas firmas de consultoría, lo que buscan es crecer, por lo que tratan de incorporar personal que de alguna forma puedan ayudar a desarrollar y potenciar a la firma.

LAS GRANDES FIRMAS DE CONSULTORÍA DE MÉXICO

La gran parte de las empresas lo que buscan en una firma de consultoría es la calidad o experiencia que esta les pueda brindar. Como un gran consultor lo que se construye a lo largo de la carrera es una reputación buena o mala. Otra de las grandes razones según expertos es por el renombre

de la institución, también es común que se hagan concursos donde se les invita a varios despachos a que hagan una propuesta para un reto particular, al final siempre se busca a quien tenga la capacidad o afinidad para prestar un servicio o muchas veces por recomendación de un cliente a quien se le ha prestado un buen servicio.

Es importante mencionar que algo sumamente relevante es la afinidad de personalidades, de principios o afinidad en forma de trabajar, al final del día son instituciones formadas por personas y hay que reconocer las diferencias y los retos que pueden enfrentar.

Ahora, ¿Por qué varias empresas nacionales recurren a internacionales?, definitivamente las necesidades de cada empresa son muy distintas, esta acción se puede deber a que requieren de una solución de cierto presupuesto y enfocada a un área, o también a los asuntos de los cuales derivados de la trascendencia o el número de áreas involucradas se requiere algo más que un consultor de buena calidad y que nos pueda dar un servicio más amplio, dependerá del nivel de complejidad en cada caso, muy distinto a una mera consulta respecto a un tema operativo, en donde no sea necesario una institución tan grande o sea necesaria derivado del montón de trascendencia de la operación. En muchos de los casos el seleccionar a una firma de consultoría ya sea nacional o internacional dependerá en gran medida del trato con el cliente, la honestidad del con-

sultor y el conocimiento que tenga.

La necesidad de tener un sello internacional, puede dar garantía a sus clientes pero si bien es cierto no es algo indispensable, hay muchas firmas de consultoría nacionales e internacionales en donde su garantía ha derivado del buen servicio que han brindado a sus clientes.

Las certificaciones ISO por ejemplo, lo que hacen es dar la certeza de que la empresa consultora opera de una manera determinada, y da la confianza al cliente de que se han cumplido con ciertos requisitos. Las grandes empresas son las que normalmente buscan que las consultoras tengan una certificación o que cumplan con ciertos estándares en cuestión del combate a la corrupción.

Por otro lado, las principales firmas de consultoría en México se centran en 5 ciudades principales del país:

- **Ciudad de México**
- **Monterrey**
- **Guadalajara**
- **Tijuana**
- **Ciudad Juárez**

Aunque existen firmas en todo el país, estamos viendo un gran crecimiento importante en toda la región del Bajío.

Al día de hoy las consultoras son una pieza clave dentro del comercio exterior. Y son ellas las que se encargan de brindar su amplio conocimiento y experiencia para la solución de las necesidades de las empresas.

El presente reportaje ha sido posible gracias a las entrevistas realizadas al **Lic. José Alberto Campos Vargas**, *Socio encargado de la práctica de Comercio Exterior y Aduanas en Sánchez DeVanny*, y el **Mtro. Gustavo Alejandro Uruchurtu Chavarín**, *Socio fundador de Uruchurtu & Abogados Consultores S.C. y Vicepresidente Nacional de Cencomex*.

TREID COMERCIO EXTERIOR

Especialistas en Materia Aduanera

Erick Raúl Trejo Rojas, Socio Director de TREID Comercio Exterior, se considera a sí mismo como una persona con alta pasión por innovar la forma de trabajar y mejorar la esencia del comercio exterior. Para lograrlo se ha formado como Licenciado en Comercio Internacional y posteriormente obtuvo el grado como Maestro en Derecho Aduanero. Durante sus 16 años de experiencia ha aprendido que en la búsqueda de cualquier problema siempre encontrarás un conjunto de soluciones alternativas que te permitirán llegar al resultado ideal.

LOS VALORES QUE LO DEFINEN

Para Erick Trejo su visión es que sin importar los obstáculos de cualquier objetivo, siempre busca proyectar y pensar más allá para hacerlo posible, probablemente y deseable.

La pasión ha sido un pilar en su carrera, pues mantiene la idea u objetivo en mente, y este se convierte en parte de su forma de vida y siempre busca la manera de materializarlo.

Enfrentar los retos de forma creativa le ha ayudado a encontrar nuevas formas de poder ofrecer soluciones precisas a cualquier problema, es por ello que la innovación es un aspecto que lo define.

Entre los retos que ha enfrentado a lo largo de su carrera, se encuentra el hecho de romper los paradigmas tradicionales en materia de consultorías, conjuntando la formalidad y el conocimiento, con la pasión y la innovación.

EN CUALQUIER LUGAR Y EN CUALQUIER MOMENTO

La palabra Comercio Exterior para TREID significa mostrarle al mundo que el comercio está al alcance de todos. Lo que Erick Trejo y TREID valoran más sobre el comercio exterior es la gama de oportunidad que presenta, desde apoyar a pequeños emprendedores a realizar sus sueños, hasta apoyar a grandes empresas al crecimiento de sus operaciones y control de estas.

En TREID generan estrategias a medida, siempre presentando proyectos que van de acuerdo con las necesidades del cliente formando no solo un ente de control sino una consultoría aliada con estrategias innovadoras.

En TREID Comercio Exterior cuentan con alianzas en todos los rubros del comercio exterior, desde la parte logística, financiera y aduanal, hasta la parte legal, de litigio y fiscal.

Lo que los diferencia del resto es la prevención y atención personalizada al momento, siendo este uno de sus lemas principales, no son una consultoría estática, que espera a que el cliente tenga una pregunta o duda al respecto de la operación, en TREID siempre se mantienen en constante comunicación con sus clientes presentando soluciones y propuestas de mejora, no solo a través de los canales tradicionales de otras consultoras, sino también usan canales innovadores de comunicación para poner el comercio exterior al alcance de todos.

POTENCIANDO PROYECTOS INNOVADORES

Un reto de renovación, que mejoró sus servicios al cliente y les permitió proyectarlos hacia un futuro más brillante, fue la pandemia Covid-19. Aunque para muchas empresas fue devastador, para TREID fue todo lo contrario.

Así como el comercio exterior nada es estático, y para ellos es mantenerse siempre en movimiento, el futuro los lleva a la tecnología y a la inteligencia artificial,

“

“Enfrentar los retos de forma creativa le ha ayudado a encontrar nuevas formas de poder ofrecer soluciones precisas a cualquier problema.”

A black and white portrait of a man with short, dark hair, wearing glasses, a dark suit, a white shirt, and a patterned tie. He is sitting in a chair, smiling, with his hands clasped in front of him. The background is a light, textured wall. The image is framed by a dark blue border with gold and white geometric shapes.

LIC. ERICK RAÚL
Trejo Rojas

Director de TREID Comercio Exterior

LAS GRANDES FIRMAS DE CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR

muchos de sus procesos y forma de dar consultoría se adaptarán a la evolución tecnológica de los próximos años así lo afirma su Socio Director, Erick Trejo, lo que buscan es lograr otorgar una mayor rapidez, facilidad y eficacia a sus clientes a través de la tecnología.

Se consideran como un despacho innovador, ya que ninguna de las actividades que llevan a cabo se hacen sin pensar en el contexto digital, desde la consultoría, pasando por la auditoría y terminando con la capacitación, siempre incluyen nuevas plataformas y el contexto digital, muestra de esta situación se puede observar en que no solo usan canales tradicionales de

comunicación sino que tratan de innovar a través de las plataformas sociales y de comunicación auditiva que existen en el mercado más accesible a los usuarios. *Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, TikTok, YouTube y Spotify.*

En su paso como Socio Director de TREID Comercio Exterior, Erick Trejo quisiera ser recordado como la persona que impulsó al despacho a pensar diferente, a estar en constante cambio y siempre presentar soluciones innovadoras y fuera de lo establecido como se acostumbra, permitiendo plasmar esta filosofía a todas las áreas del despacho actual y futuro.



El equipo de TREID Comercio Exterior (De izquierda a derecha)

LCL. Vanessa Torres Olvera
 Staff Auditoría Aduanal, Fiscal y Legal

LAE. José Cerino Hernández
 Centro Estratégico y Administrativo –
 Administración y Recursos Humanos

LCL. Alexia Daniela Prado Salazar
 Staff Operaciones de Importación y Exportación

LCNI. Ilse Araceli Cárdenas Medina
 Staff Operaciones de Importación y Exportación

LCL. Aura Gabriela Montoya Zumaya
 Socio Consultor – Control de Inventarios
 Anexo 24 y 30

LCE. Erick Raúl Trejo Rojas
 Socio Director

LCL. Diana Karina Villallobos Ortiz
 Socio Consultor – Subdirección

LCNI. Diego Emanuel Reyna Limón
 Socio Consultor – Compliance Aduanero

LCC. Blanca Natalia Nieto Hernández
 Centro Estratégico y Administrativo
 – Mercadotécnica y Relaciones Públicas

LMI. María Fernanda Macías Gómez
 Centro estratégico y administrativo – Staff
 Mercadotécnica y Relaciones Públicas

LIC. Allan Ulises Torres Ramírez
 Socio Consultor – Auditoría Aduanal, Fiscal y Legal

LCL. Nashtya Isabel Guel Maldonado
 Socio Consultor – Operaciones
 de Importación y Exportación



TREID[®]

COMERCIO EXTERIOR



Asesoría Especializada



Consultoría Personalizada



Auditoría Precautoria



Capacitación a la vanguardia



Gestoría Calificada



Tramitología Expedita



CONTACTÁCTANOS:
www.treid.com.mx
444 892 0560



/treid.slp



/TREIDCOMEXT



/treid.comext



/T Reid Comercio Exterior



/T Reid Comercio Exterior



/444 443 7625



/T Reid Comercio Exterior

“EN CUALQUIER MOMENTO, EN CUALQUIER LUGAR, TU ASESOR EN COMERCIO INTERNACIONAL”

GTA SOLUCIONES INTEGRALES DE LOGÍSTICA A MEDIDA

Para Gerardo Castro las personas con las que te relacionas, son las que tienen la idea de quién y cómo eres, pues lo que nos define dentro y fuera de nuestras casas será ser íntegros en nuestra forma de actuar. Los valores que considera importantes y aquellos que forman parte de su vida son: la honestidad, el respeto y la gratitud. Pues considera que con ellos se logra que seamos mejores como seres humanos.

UN CAMINO LLENO DE APRENDIZAJE

Su incursión en el área de consultoría se debe en gran medida a que siempre le gustó el área del derecho fiscal. Durante su trayectoria tuvo la oportunidad de trabajar dentro del Servicio de Administración Tributaria y gracias a ello llegó en el año 2002 a Nuevo Laredo, ciudad fronteriza en donde descubrió el comercio exterior, los agentes aduanales, los despachos aduaneros y los problemas que se suman a estos, con esto encontró una materia dentro del derecho fiscal rica y apasionante, en donde no se atienden regulaciones de carácter impositivo, sino que atiende consecuencias penales, comerciales y de seguridad nacional que no atienden en otras materias.

Uno de los mayores retos que ha superado a lo largo de su carrera ha sido la pandemia Covid-19, tanto en lo personal y como empresa, ya que el mundo prácticamente se detuvo, pero el comercio exterior no, por lo que lidiar con el trabajo en aduanas y tribunales durante la pandemia fue un proceso difícil.

SUMANDO CAPITAL HUMANO VALIOSO

Define a GTA Consultores como una gran familia en donde han tratado de sumar capital humano valioso y competente, que cuente con una gran trayectoria aduanera, un trato personal y humano para sus clientes.

La gran parte de sus colaboradores han trabajado en las aduanas del país con lo que suman experiencia al conocimiento, pues además de asesorar a sus clientes, los ayudan y cuidan, proporcionándoles servicios de importación, exportación, comercializadora, consultoría y defensa, ya que cuentan con su propia agencia aduanal, así como con socios comercializadores con los que han podido brindar los servicios que se requieren para el despacho de mercancías.

Lo que distingue a GTA como una gran firma de consultoría de comercio exterior, es la experiencia en la operación, ya que el comercio exterior no trata solo de terminologías legales, esta materia requiere de entendimiento y atender la operación desde que las mercancías son consignadas del vendedor al comprador y atender todos los pasos, hasta después del despacho aduanero.

Lo que Gerardo Castro valora más del comercio exterior es el hecho de que es una materia apasionante que integra prácticas comerciales, derechos y obligaciones que trascienden países y fronteras.

Para él lo más importante es ponerse en los zapatos de sus clientes y entender que estos ponen en sus manos su mercancía, su patrimonio y en casos extremos hasta su libertad, por lo que su compromiso será siempre luchar por ellos.

“

“Lo que distingue a GTA como una gran firma de consultoría de comercio exterior, es la experiencia en la operación.”

LIC. GERARDO
Castro Vázquez

Socio, Gerente General de GTA Agencia Aduanal

UN COMERCIO GLOBAL Y TECNOLÓGICO

Como hemos visto en la última década el comercio ha evolucionado a pasos agigantados convirtiéndose en una práctica sencilla, transfronteriza y cosmopolita. Esto obedece al desarrollo comercial tecnológico que nos rige en dicho ámbito y que hoy en día está a expensas de un solo clic.

Las nuevas tecnologías han colisionado de muchas formas el comercio internacional, provocando una disminución en todo tipo de costos, como los de transporte y logística mediante la optimización del uso de medios de transporte y rutas, así como costos administrativos y de manejo de la información.

La Industria 4.0, está obligando a muchas empresas a enfilar a cumplir con todas sus necesidades y adaptarse a un comercio internacional que evoluciona y se transforma constantemente, por lo que debemos de entender, qué tecnologías son las que están generando esta transformación en los mercados internacionales.

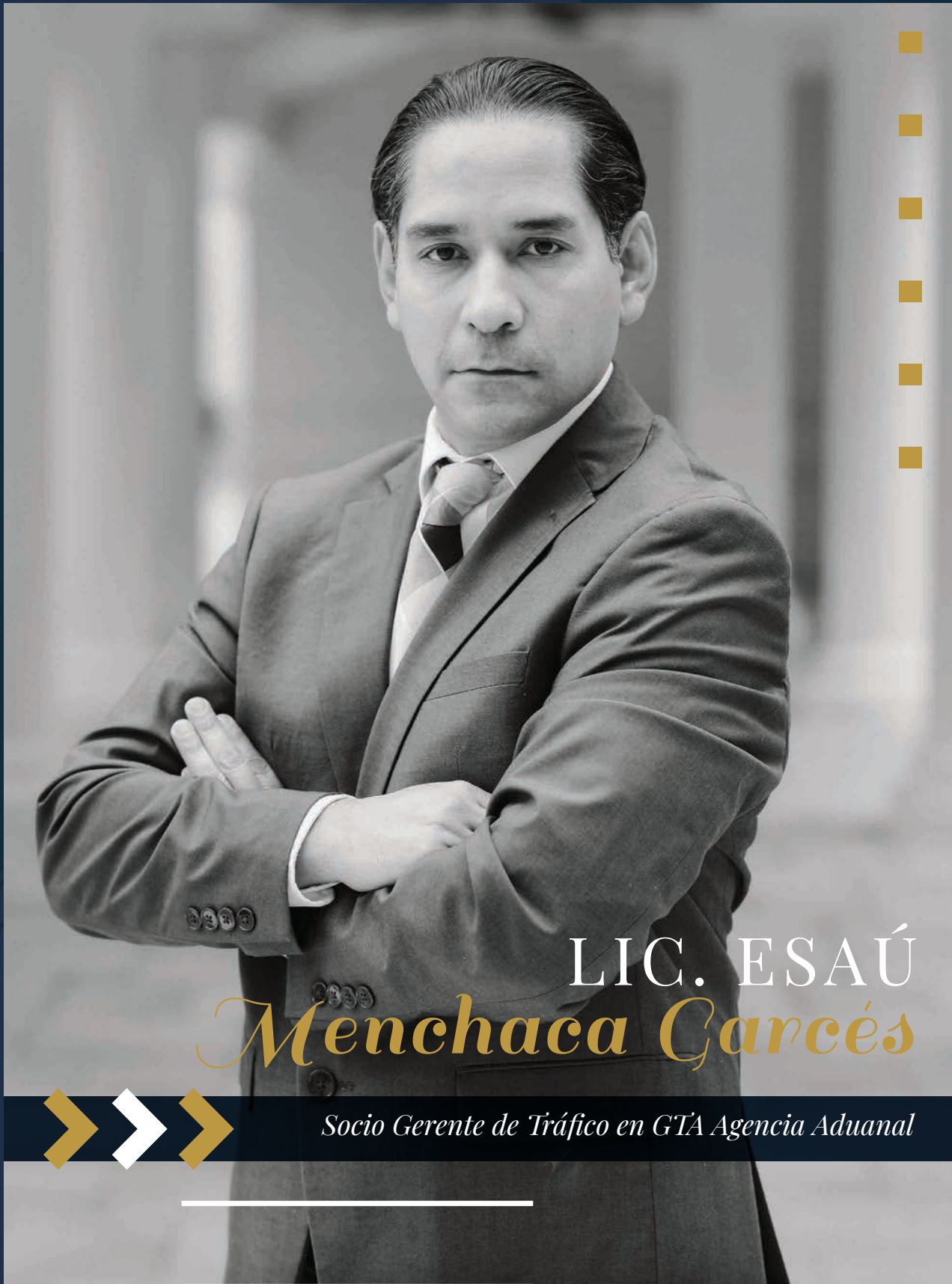
Veamos cuáles son algunas de ellas:

1. **La Digitalización.** Esto implica que todo lo que era análogo ahora es digital, incluyendo las comunicaciones en la llamada "Conversión Analógica-Digital", con el propósito de facilitar su procesamiento, así como una señal con menos interferencias, trazable, corregible, mejorable y compresible.
2. **Blockchain.** (*cadena de bloques*). Información rápida y más exacta es mejor, puesto que proporciona datos inmediatos, compartidos y completamente transparentes almacenados de mayor distribución inmutable con restricción de miembros clasificados y calificados. Esta red puede hacer seguimiento de pedidos, pagos, cuentas, detalles de producción y mucho más. Además, debido a que los usuarios comparten una única fuente fidedigna de información, puede ver todos los detalles de una transacción de principio a fin (trazabilidad), lo que le permite generar mayor confianza y eficiencia, además de obtener más oportunidades. Los intermediarios dentro de esta cadena no son gente que "revende" sino que busca cómo hacer nuevos bloques con base en información clasificada revisada y aprobada por miles de usuarios, esto hace que si alguien pretende alterar la información cambia su estructura y hace ese bloque incompatible cambiando su Hash (un algoritmo matemático que transforma cualquier bloque arbitrario de datos en una nueva serie de caracteres con una longitud fija. Independientemente) dando a pie a un comercio estable y fluido.

3. **Pago Electrónico.** De acuerdo con cifras dadas por la Asociación Mexicana de Ventas Online (AMVO) el 38% de los mexicanos consumidores recurren al comercio electrónico semanalmente. Cifra que ha incrementado del 2017 a la fecha un 31%, solo en México, por lo que si no cuentas con esta facilidad te quedarás atrás y perderás la oportunidad de vender a otras regiones y países, mejorar y optimizar la experiencia de compras seguras, una mejor y más ligera carga administrativa, así como incrementar tu tasa de conversión que no es más que medir los resultados en Marketing digital por la cantidad de audiencia en tu página o sitio web.
4. **Inteligencia Artificial.** Adoptar tecnologías como ChatBots, (asistentes que se comunican con tus clientes a través de mensajes de texto automáticos de forma inmediata), infografías a base de formularios, bloques de texto, que procesan información estadística y recopilan datos básicos para el rastreo de clientes potenciales.
5. **Comercio Digital.** El comercio virtual se ha convertido en la forma más recurrida para encontrar nuevos clientes. En esta era el comerciante que no ha adoptado esta nueva modalidad está completamente fuera del mercado común, dejando de lado la oportunidad de jugar en la cancha con los grandes.

Visto lo anterior, no importa si eres *Mipyme*, *Pyme* o Grande Empresario, debemos hacernos a la idea de que esto es completamente necesario y que nunca es tarde para empezar. Tomando en consideración que la Pandemia del Covid-19, dio lugar a un auge muy importante al "home office" (teletrabajo) o trabajar desde casa o cualquier otro sitio que no es la oficina, mismo que nos obligó a la digitalización, "paperless" (menos papel), las videollamadas vía Zoom meeting, LiveWebinar, Google meet, Amazon Chime, entre más de 30 plataformas siendo estas las más usadas en México, y al almacenamiento de información y bases de datos seguras que representan una parte de suma importancia para la trazabilidad y desarrollo de nuestra empresa.

No cabe duda de que la tecnología nos ha rebasado y nos obliga integrarnos al mundo de la "World Wide Web" o "Red Informática Mundial", a no solo navegar, sino formar parte de ella desde un perfil comercial, en la parte que corresponda a la cadena de suministro en la que todos formamos un eslabón importante, donde sabemos que herramientas como *SimilarWeb* confirman que el más visitado aumenta su tráfico web que se traduce un alza de interesados en tus servicios y por consecuencia en tus ventas.



LIC. ESAÚ
Menchaca Carcés

Socio Gerente de Tráfico en GTA Agencia Aduanal

ESKA CONSULTORES, FIRMA LÍDER CON EXPERIENCIA COMPROBADA

Alejandro Espadas es una persona que desde muy joven reconoció la importancia del trabajo, superación, voluntad, dedicación, asertividad, responsabilidad y determinación para lograr sus objetivos, respetando siempre los valores que erigen su actuar, siendo estos: la justicia, prudencia, fortaleza, templanza, gratitud, liderazgo; teniendo como resultado lograr en forma ética, destacar en el ámbito profesional.

Uno de los retos que han superado es el adaptarse a los constantes cambios en la Ley y en particular al dinamismo de la materia fiscal, aduanera y de comercio exterior, a fin de ofrecer la mejor defensa legal a las problemáticas planteadas por sus clientes.

Otro de los principales retos de ESKA, es generar en sus clientes una cultura de cumplimiento, tomando en cuenta la prevención y análisis de riesgos de sus operaciones de comercio exterior, con el objetivo de evitar futuras contingencias fiscales y aduaneras.

EN CONSTANTE EVOLUCIÓN

El éxito en ESKA consultores es gracias a la formación y experiencia de sus profesionistas, ya que todos imparten cátedra en diversas universidades e institutos lo que les permite encontrarse en una constante actualización, y mantenerse a la vanguardia en los constantes cambios normativos, que impactan a las operaciones del comercio exterior, teniendo siempre como punto de partida encontrar las mejores opciones para salvaguardar los intereses y necesidades del cliente logrando así su entera satisfacción.

Dentro de un futuro próximo lo que buscan es ampliar la firma a lo largo y ancho de la república mexicana estableciendo oficinas filiales en lugares estratégicos, donde los operadores del comercio exterior no solo acudan por la atención de un problema en específico, sino, por un esquema de servicios integrales.

En 2023 su objetivo es continuar brindando un servicio tan profesional, diligente y eficaz, que continúe superando las expectativas del cliente, tomando como base el carácter preventivo-operativo-correctivo de la atención que sus asuntos requieran; sin perder de vista el objetivo primordial de crecimiento y competitividad que siempre ha caracterizado a ESKA y sus integrantes.

COMPROMISO TOTAL CON SUS CLIENTES

Alejandro define a ESKA como una firma líder que ofrece servicios jurídico-contencioso-logísticos con enfoque preventivo, operativo y correctivo en materia fiscal, aduanera



y comercio exterior, con una amplia gama de profesionistas con alta especialización y valores, que se esmera en diseñar un servicio a la medida a cada uno de sus clientes considerando en todo momento sus necesidades y prioridades.

El ser una empresa líder en la consultoría representa una gran responsabilidad, porque no deben perder de vista, que su actuación gira en torno a las necesidades de sus clientes, por tanto, se requiere una constante actualización, capacitación y estudio, siempre en torno no solo a las necesidades primigenias de los clientes, sino incluso, la repercusión que las decisiones traen aparejado.

ESKA garantiza la satisfacción a sus clientes ofreciendo esquemas de asistencia tanto preventiva, operativa, como correctiva en sus áreas de logística, comercio exterior, fiscal y defensa, brindan un servicio integral para el cumplimiento legal de las operaciones del cliente, lo que les permite estar tranquilos en sus operaciones y confiar en la eficacia de ESKA Consultores.

Junto a su servicio integral, cuentan con importantes y sólidas alianzas con agentes de carga, agentes aduanales, órganos certificadores, transportistas, recintos fiscalizados estratégicos y aseguradoras, las cuales complementan y coadyuvan en proveer el traje a la medida para las necesidades y servicios de cada uno de sus clientes.

LÍDERES Y ESPECIALISTAS EN COMERCIO EXTERIOR



Calle Miguel Hidalgo Oriente Número 17
Colonia Santa Clara Coatitla, C.p. 55540



Moreno Torres Consultores
ESTRATEGIA • BLINDAJE • RESULTADOS

SERVICIOS



ESTRATEGIA

Desarrollamos una estrategia acorde a tu operación de Comercio Exterior, previniendo los puntos ciegos que se pueden tener al realizar una importación o exportación.



CUMPLIMIENTO DE NORMATIVIDAD

Realizamos un análisis de la aplicación y alcance de las Normas Oficiales Mexicanas en territorio nacional:

- Trámite de Certificación de NOM, técnica.
- Cartas de Resolución.
- Cumplimiento de NOM comercial.
- Carta Resolución para aparatos altamente especializados.



DESPACHO ADUANERO

Coordinación de Embarques por las Aduanas de:

- Altamira, AICM
- Cancún, Cd. Juárez
- Ensenada, Guadalajara
- Lázaro Cárdenas
- Manzanillo, Mexicali
- Nuevo Laredo, Nogales
- Progreso
- San Luis Río Colorado
- Tijuana
- Veracruz



CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Te ayudamos a que de manera anticipada tengas una fracción arancelaria de acuerdo a tu producto de esta forma sabrás que Regulaciones debe cumplir, así como los impuestos a cubrir, de esta forma tendrás los costos reales de tu operación.



AUDITORÍAS PREVENTIVAS

Esquemas de prevención enfocado en las operaciones de acuerdo al perfil de la empresa.

- Revisión de fracciones arancelarias.
- Glosa de pedimentos.
- Identificación de Riesgos y Omisiones.

Con más de 25 años de experiencia, somos la mejor solución para tus retos de operación de Comercio Exterior.

NUESTRAS ALIANZAS

Moreno Torres Consultores y Estrategas te ofrece de manera práctica, eficaz e innovadora servicios integrales para tu cadena de Comercio Exterior.

Nuestras alianzas firmes nos permite estructurar una logística integral desde el origen de su carga hasta la entrega, integrando servicios aduanales, cumplimientos de normatividad comercial y técnica, servicios portuarios, almacenaje y distribución facilitando el comercio exterior en tu empresa.



CONTACTO



MT.CONSULTORES.Y.ESTRATEGAS



morenotorresconsultoresyestrategas



direccion@morenotorresconsultores.com.mx
vmoreno@morenotorresconsultores.com.mx



5526919098 | 553587779

En el ambiente VUCA (Volatilidad, Incertidumbre (en inglés "uncertainty"), Complejidad y Ambigüedad) que se vive hoy en las empresas, es prudente encontrar aliados que piensen de manera ágil y diferente.

CREANDO OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

Siendo una firma de consultoría en impuestos, comercio exterior y contraloría externa, GPC Consultores, se distingue por encontrar soluciones y oportunidades relevantes para sus clientes. Su éxito se debe al cuidado y a la pasión con la que desarrollan su trabajo, considerando como metas propias las metas de los clientes.

Lo anterior suena sencillo en palabras, pero la energía y enfoque que esto requiere es notable, por ello están altamente comprometidos en garantizar un servicio que brinde soluciones a las operaciones de los negocios para aligerar la carga de sus clientes y demostrar día a día su competitividad con hechos.

AUTÉNTICAMENTE INTEGRAL

La tan escasa honestidad siempre debe ser acompañada con integridad. Mientras la primera habla del pasado, la segunda significa cumplir lo que uno dice que hará en el futuro. Compromiso, preparación, determinación, análisis y confianza son algunos elementos que GPC Consultores ofrece sin falta, pero si hay algo que identifica a esta gran firma, es la palabra **oportunidad**, su tagline "Be an Opportunity Maker" es un recordatorio permanente que los diferencia de la competencia, creando soluciones y oportunidades inteligentes a las necesidades de sus clientes.

C.P. Ismael Pérez Enríquez

Socio director, a cargo del área de Impuestos

- Contador Público
- Especialista en Impuestos
- Miembro del Colegio de Contadores Públicos de México
- Miembro de la Asociación Mexicana de Contadores Públicos de México
- Maestría en Derecho Administrativo y Fiscal

L.C.C. Daniel Castillo Jiménez

Socio de Contraloría Externa

- Licenciado en Contaduría Certificado
- Maestro en Administración de las Contribuciones
- Miembro del Colegio de Contadores Públicos
- Miembro de la Asociación Mexicana de Contadores Públicos de México
- Miembro del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas

"GPC Consultores, se distingue por encontrar soluciones y oportunidades relevantes para sus clientes."

GPC Consultores sobresale dentro del sector por abordar sus servicios de forma auténticamente integral, donde su propuesta de valor es la suma de fuerzas e inteligencias para un mejor resultado en materia de comercio exterior, impuestos y contraloría externa, reuniendo a un grupo de especialistas ofreciendo su visión y experiencia para resolver los requisitos de los clientes.



IMPUESTOS - CONTRALORÍA - COMERCIO EXTERIOR

Gracias al trabajo en auténtica sinergia de los colaboradores de la firma y al fortalecimiento de relaciones de confianza con empresas líderes de diferentes industrias, instituciones y clientes particulares, *GPC Consultores* cumplió recientemente su 13 aniversario compartiendo experiencias e historias de éxito que les han permitido ganar la confianza de todo aquel con quien trabajan.

Dentro del abanico de servicios que ofrece la firma, entre los más demandados se encuentra la administración del Programa IMMEX, logística internacional, consultoría en comercio exterior, precios de transfe-

rencia, consultoría fiscal, contraloría externa, y nómina.

La innovación es un elemento indispensable para cualquiera que brinde un servicio, por lo que las metodologías patentadas en cada solución técnica: Taxxa, Legali y Kumerc gravitan hacia un centro estratégico: crear oportunidades para los clientes, siendo este el principal objetivo de la firma.

No obstante, la innovación más importante que han tenido, ha sido hacia dentro, pensando que la salud y felicidad que un colaborador pueda experimentar en la operación de su negocio, es directamente proporcio-

nal a un servicio oportuno y profesional por parte de *GPC Consultores*.

Hasta ahora el éxito de *GPC Consultores* exige aumentar la red de firmas miembro así como una **expansión en el Centro y Sudamérica, siendo más de 40 profesionales unidos y dirigidos por un propósito claro**: crear oportunidades a clientes y colaboradores, haciendo consciencia en ofrecer lo mejor y en consecuencia, obtener lo mejor también.

“Se llama reciprocidad y es una ley natural de la que debemos estar conscientes hoy más que nunca.” afirma el socio director de la firma, C.P. Ismael Pérez Enríquez.



L.C.E. Arcelia Pérez Rangel
Asociada de Comercio Exterior

- Licenciada en Comercio Exterior
- Maestra en Derecho Aduanero y de Comercio Exterior
- Miembro de la Comisión de Comercio Exterior de la Asociación Mexicana de Contadores Públicos



L.C. Jessica Ávila Carreño
Asociada de Fiscal

- Licenciada en Contaduría Pública
- Maestra en Dirección de Proyectos

Gracias al trabajo en auténtica sinergia de los colaboradores de la firma y al fortalecimiento de relaciones de confianza con empresas líderes”.

www.gpcconsulting.mx

MORENO TORRES CONSULTORES LÍDERES Y ESPECIALISTAS EN COMERCIO EXTERIOR

Victoria Moreno López es una mujer perseverante, tenaz y que disfruta de los retos.

Se considera a sí misma como una persona que le gusta conocer y trabajar en equipo, una comunicadora clara que le apasiona plantear proyectos y cuidar cada uno de los detalles, y así asegurarse que brinde servicios de calidad. La honestidad, la responsabilidad, la colaboración, la constancia, la resiliencia y la adaptabilidad son los pilares de su vida.

UNA FIRMA SÓLIDA Y COMPROMETIDA

Parte de los retos que han superado a lo largo de su trayectoria es la constante actualización en materia normativa, el cubrir las necesidades específicas de cada cliente, el buscar un posicionamiento con innovación en los servicios, el llevar al cliente en cada parte del proceso, pero sobre todo el enseñarle de forma sencilla el cómo hacer comercio exterior, así como el aprender y comprender los cambios que se van dando de forma operativa principalmente, ya que cada operación tiene una particularidad.

Varios de estos factores han llevado a la mesa de trabajo de Moreno Torres Consultores el mantenerse como una empresa sólida, teniendo como resultado una respuesta en ipso facto en brindar la asesoría, seguimiento y cumplimiento de los procesos involucrados en el comercio exterior, pero sobre todo han desarrollado un sentido común que les indica que las situaciones complicadas se pueden resolver. En Moreno Torres mantienen el precepto de siempre plantearse la situación, posteriormente buscar qué acciones deben ejecutar ante el hecho y finalmente revisar cuáles fueron los resultados alcanzados.

Lo más valioso de ser una gran firma de consultoría para Victoria Moreno es el poder escuchar a sus clientes, los comentarios y las quejas, ya que para ella todo suma para mejorar sus servicios, siendo aliados en su cadena de suministro deben adaptarse a sus necesidades y urgencias en todo caso. El sentido de urgencia que brindan a todas las operaciones les da un *plus* que todo cliente necesita, y cuando existe alguna operación que pueda tornarse compleja, no dudan ni se demoran en darle una solución efectiva al despacho.

CALIDAD Y EXCELENCIA EN SUS OPERACIONES

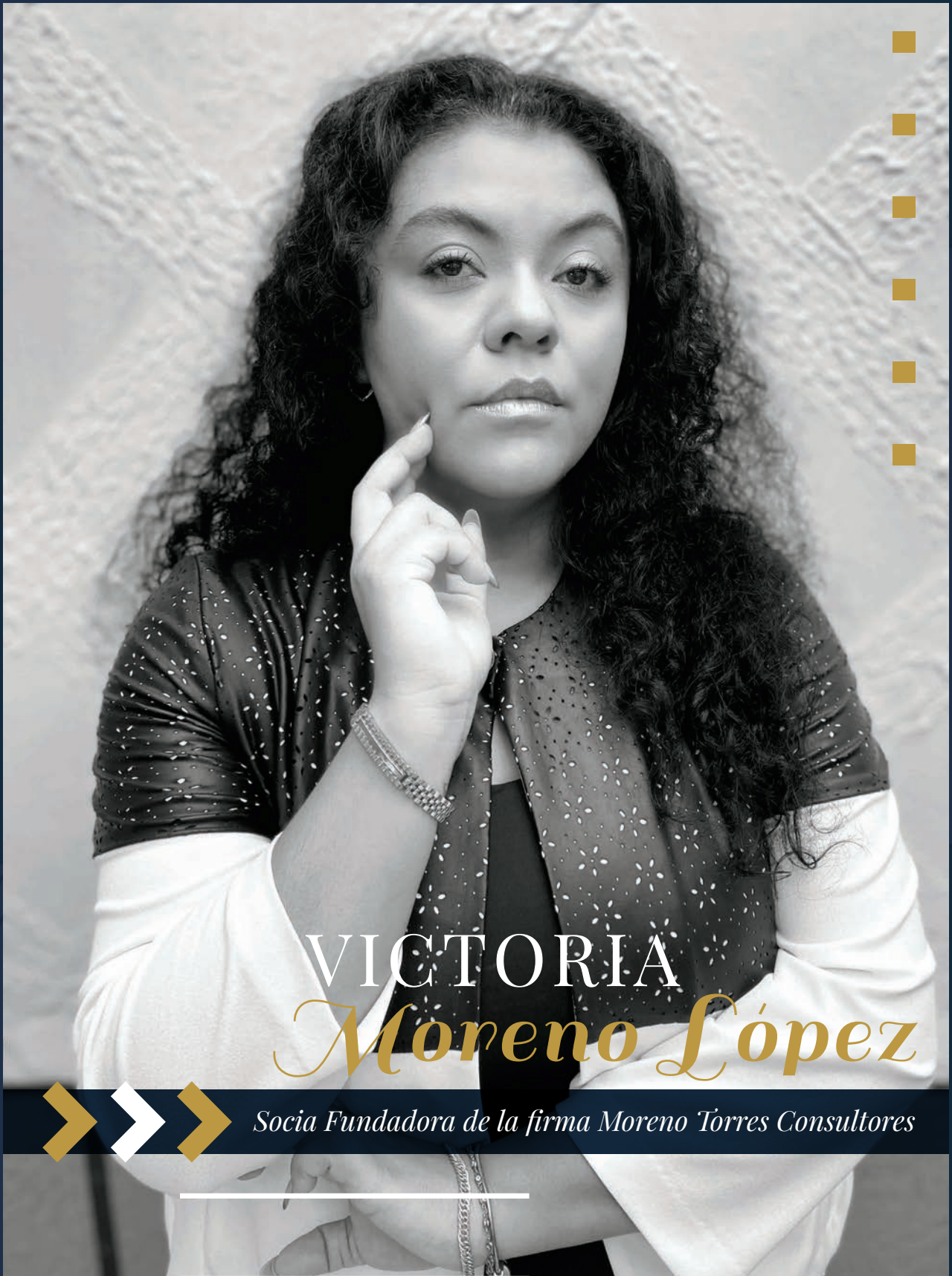
Moreno Torres Consultores es una empresa que rompe los paradigmas de solo asesorar o consultar en comercio exterior, MTCE se encuentra creando una nueva manera de hacer Comercio Exterior y que pase sin tener limitantes, obviamente dentro del marco de la Ley. Conocen qué es estar en el medio operativo y jurídico normativo de una operación de comercio exterior, y las necesidades de los clientes, ya que han sido parte de su trayectoria.

El camino para lograr el éxito que tiene una gran firma como Moreno Torres se debe a varias aptitudes y valores que han permeado en su mesa de trabajo, entre ellos la perseverancia, y la honestidad, que para ellos es uno de los valores que más predominan en su lema. Asimismo, el sentido de urgencia a lo que piden sus clientes en cada operación, el tener una antelación ante su requerimiento, por la experiencia de conocer la parte operativa. El ser un estratega en cada operación, y realizar un blindaje tanto operacional como jurídico y normativo, obteniendo el resultado satisfactorio en la cadena de suministro han sido claves para esta gran firma.

Para Moreno Torres el ser una empresa líder significa cada día estar más capacitados y que al romper paradigmas en las operaciones y en Comercio Exterior, les exige contar con una cartera amplia de alianzas estratégicas para cubrir cada una de sus necesidades y por supuesto la constancia.

“

El camino para lograr el éxito que tiene una gran firma como Moreno Torres se debe a varias aptitudes y valores que han permeado en su mesa de trabajo, entre ellos la perseverancia, y la honestidad”.



VICTORIA *Moreno López*



Socia Fundadora de la firma Moreno Torres Consultores

GRAN EXPERIENCIA Y TRAYECTORIA QUE LOS CONSOLIDA COMO POCOS ESKA CONSULTORES

Andrés Bautista se considera así mismo como una persona amable, confiable, respetuoso, responsable y diligente en todo lo que hace, porque disfruta de cada día, en virtud de que diariamente aprende algo nuevo y lo aprendido, lo aplica en todas sus actividades. El respeto, la empatía, la responsabilidad, la solidaridad, la voluntad, la honestidad, la compasión, el amor, el perdón, la gratitud y enfáticamente la lealtad son los valores que lo definen como persona.

LA ESENCIA DE LA CONSULTORÍA

Su incursión en el área de la consultoría en comercio exterior, fue resultado de haber compartido espacios académicos y profesionales en dicha área, siendo el factor importante que tomó en consideración para avocarse en este sector del comercio, la necesidad de contar con mayores profesionistas que día con día tengan la intención de crecer más y apoyar con su trabajo [tanto mental como físico] en el desenvolvimiento y profundización de este tópico, teniendo como vital estandarte un comercio exterior funcional para México, y por ende, en el ámbito internacional.

Andrés Bautista define a ESKA CONSULTORES como una firma que pretende lograr en el comercio exterior una mejor praxis, generando soluciones para aquellos operadores del área en cita, y con base en dichas soluciones, una columna fuerte y competitiva, desde el punto de vista preventivo, como específico dentro de las operaciones de los usuarios del comercio exterior y aduanas, incluyendo de manera enunciativa, más no limitativa, la parte operativa, logística, jurídico-contenciosa, entre otras.

DE GRANDES RETOS A UNA LARGA EXPERIENCIA

A lo amplio de su carrera Andrés Bautista ha superado grandes retos, como el poder a través de los mecanismos jurídicos necesarios, la oportunidad en lograr que la normatividad (incluyendo las leyes, reglamentos, reglas generales de comercio exterior, etc), sean aplicada de conformidad a las necesidades de los usuarios del comercio exterior, partiendo desde una promoción sencilla, hasta la utilización del juicio de amparo como último medio para poder hacer valer el derecho, ante eventuales posturas de autoridad que detienen la operación del comercio exterior, incluso, la actualización de ficciones jurídicas establecidas en instrumentos normativos.



El contar hoy con una firma de consultoría desde un aspecto económico, representa una inversión para el usuario de comercio exterior, porque lejos de ver a la firma como un gasto, los resultados de su trabajo permiten que el operador de dicho tópico pueda caminar con plena confianza en su andar por este campo, y con la seguridad de que sus operaciones estarán siempre en estricto apego al marco normativo, además de que, ante un eventual caso de conflicto con la autoridad, tendrá la certeza de salir adelante.

Lo que distingue a ESKA CONSULTORES es que, ante escenarios sumamente complejos para otras firmas, hemos podido brindar soluciones que incluso van más allá de la que los asuntos requiere, como lo puede ser las implicaciones futuras que la toma de decisión del cliente pudiera traer aparejadas, es decir, que se brinda un servicio integral, tanto como las necesidades que la atención del asunto requiera aunque incluso no sean solicitadas por el cliente, por el hecho de que la consulta que brinda esta firma, es siempre, de carácter global.



Complete
Quality
Logistics®



TU SOLUCIÓN LOGÍSTICA GLOBAL

Somos un equipo de profesionistas con **más de 20 años de experiencia** en soluciones logísticas a nivel global, enfocados en el servicio al cliente, convirtiéndonos en parte fundamental de su cadena de suministro.

Trabajamos de manera comprometida en coordinación con nuestros socios comerciales, simplificando los procesos de transporte multimodal, almacenamiento y comercio exterior.



DESPACHO
ADUANAL



TRANSPORTE
INTERNACIONAL



ALMACENAJE
Y DISTRIBUCIÓN

TRANSPORTACIÓN



FLETE AÉREO



FLETE TERRESTRE



FERROCARRIL



FLETE MARÍTIMO

SOLUCIONES ESPECIALIZADAS EN:

- / Perecederos
- / Carga sobredimensionadas
- / Trincaje de vehículos
- / Carga DGR

CUIDAMOS UNA
CORRECTA COORDINACIÓN
LOGÍSTICA EN LA
CADENA DE SUMINISTROS

cqlglobal.com

Bvd. Antonio L. Rodríguez No 3000
Col. Santa María, Monterrey, N.L. C.P. 64650
Torre Albia, (entre Morones Prieto y Díaz Ordaz)
Nivel 11 oficinas 1107, 1108 Y 1109

81 201 216 18
81 272 105 05
f CQL Global Logistics
in CQL Global Mty

ESPECIALISTAS FISCALES Y DE COMERCIO EXTERIOR PROFESIONALIZACIÓN EN MATERIA ADUANERA

Norma Ornelas se considera un ser humano respetuoso de las ideas y valores, disfruta compartir momentos, espacios y experiencias con quienes se vinculan con ella, amante de las charlas entre amigos, gusta por el debate que le permita conocer ideas y pensamientos diversos. Como persona los valores que siempre la han conducido son la lealtad, honestidad y transparencia, considera que esto le ha permitido crear relaciones sólidas y de largo plazo.

Desde su visión, el más grande reto que enfrentó fue migrar de la Ciudad de México a Monterrey, pues tuvo que conocer los usos y costumbres en la región y por supuesto ganarse la confianza de los empresarios regios.

LO MÁS VALIOSO DE SER UNA GRAN FIRMA

Desde inicios de su carrera profesional tuvo en claro que cuando estás hablando de cumplimiento aduanero, también tienes que identificar los efectos contables y fiscales de las operaciones de importación y exportación, esta dualidad ha permitido distinguirlos de otras firmas especializadas en comercio exterior.

Lo que más valora de ser una gran firma de consultoría es el equipo de trabajo con el que cuenta, ya que lo considera como una familia integrada por profesionales de la carrera de comercio exterior, contabilidad y derecho, quienes trabajan de forma conjunta en cada una de sus competencias brindando el mejor soporte a sus clientes.

En su visión como una firma lo que buscan es que sus clientes sientan el compromiso que tienen con ellos, integrándose como parte de su equipo respaldando su actuar en el estricto apego a la normatividad que regula las operaciones, así como los valores institucionales y personales que soportan A & C.

Norma define a A & C como un equipo de especialistas en materia fiscal y de comercio exterior cuyo objetivo es brindar el mejor servicio con la más alta calidad, siempre basados en los principios de responsabilidad, honestidad, profesionalismo y respeto.



CAPACITACIÓN Y COMUNICACIÓN CONTINUA

Para garantizar la satisfacción total a sus clientes utilizan la certeza de la comunicación continua, lo que les permite tener respuestas proactivas anticipando posibles riesgos en la operación, con lo que pueden estar presentes con ellos en sus proyectos y por largo plazo.

Basados en su trayectoria y por supuesto identificando que existen más de una forma de integrarse a los proyectos de comercio exterior, han desarrollado diversas soluciones de negocio, que abarcan la logística internacional que atienden con la división de negocios freight forwarder "CQL GLOBAL", la capacitación empresarial y comercializadora, con lo cual se seguirán consolidando como una plataforma confiable para el desarrollo de sus negocios internacionales.

Su principal objetivo para 2023 como una firma de consultoría integral y con la finalidad de brindar una opción más a sus clientes buscan en este próximo año la consolidación de la solución de negocio de la división freight forwarder "CQL GLOBAL".

Un equipo de especialistas en materia fiscal y de comercio exterior cuyo objetivo es brindar el mejor servicio con la más alta calidad, siempre basados en los siguientes principios: responsabilidad, honestidad, profesionalismo, respeto y lealtad.

SERVICIOS

COMERCIO EXTERIOR

- Consultas y asesorías
- Auditoría en comercio exterior
- Atención a PAMA's
- Representaciones para trámites especiales
- Cursos y Capacitaciones
- Legal estancia de activo fijo
- Estudios de reglamentación de origen
- Gestión y análisis de control de inventarios de empresas IMMEX (anexo 24 y 30)

FISCAL

- Consultas y asesoría
- Diagnóstico Fiscal
- Diseño e Implementación de estrategias fiscales
- Reestructuración de sociedades
- Asesoría en ventas / adquisiciones de negocios (Due Diligence Fiscal)
- Cumplimiento de obligaciones fiscales (Estatales y Federales)
- Devolución de contribuciones

**"CON 25 AÑOS DE
EXPERIENCIA Y
PROFESIONALIZACIÓN"**

📞 52 1 81 1817 4923

✉ contacto@aycib.com

📞 (0181) 8191-5681

📍 Av. Fundidora 501,
Col. Obrera,
Monterrey, N. L.



Especialistas Fiscales y
de Comercio Exterior

**"AGREGANDO VALOR
A TUS PROYECTOS"**

La importancia del Consultor EN COMERCIO EXTERIOR

El consultor en comercio exterior es una persona altamente capaz de beneficiar a los exportadores e importadores. Con sus conocimientos puede velar por el cumplimiento de las regulaciones y medidas de cada país.

El comercio exterior implica una serie de operaciones necesarias para la introducción y la extracción de mercancías del territorio nacional a través de lo que se conoce como el despacho aduanero, que genera una serie de obligaciones que deben de ser cumplidas por los importadores y exportadores.

Estas operaciones son tan complejas que la ley requiere que las empresas contraten los servicios de un agente aduanal, el cual fungirá como representante de las empresas ante las autoridades aduaneras para la realización del despacho aduanero de las mercancías.

Sin embargo, las mercancías para poder ser importadas o exportadas tendrán que cumplir con las medidas arancelarias y medidas no arancelarias, y es aquí donde tiene una gran importancia la participación del consultor en comercio exterior, ya que va desde el asesoramiento y la realización de medidas preventivas para cumplir con dichas medidas y evitar su incumplimiento, así como para determinar la viabilidad de llevar a cabo estas operaciones de comercio exterior y asesorar correctamente al cliente. Finalmente, también el poder impugnar aquellos actos de autoridad que impongan cargas ilegales en las operaciones de comercio exterior de los clientes.

Este tipo de actividades implican primero que impuestos tengo que cubrir para realizar la importación, como es el caso del arancel correspondiente, el IVA y el IEPS, que sería lo primero a determinar, pero para ellos será necesario poder clasificar la mercancía adecuadamente de acuerdo a la nomenclatura arancelaria para así determinar las posibles contribuciones que se tienen que cubrir y que en muchas ocasiones de eso dependerá la decisión de importar o exportar una mercancía.

Adicionalmente, es necesarios conocer las preferencias arancelarias aplicables de acuerdo a los diferentes tratados de libre comercio de los que nuestro país es parte y, para ello, también es necesario poder asesorar a las empresas, para poder determinar si la mercancía a importar o exportar cumple con la regla de origen y así gozar de las preferencias arancelarias.

Por otro lado, también existen regulaciones y restricciones no arancelarias a las que están sujetas la importación y exportación de las mercancías por alguna de las depen-

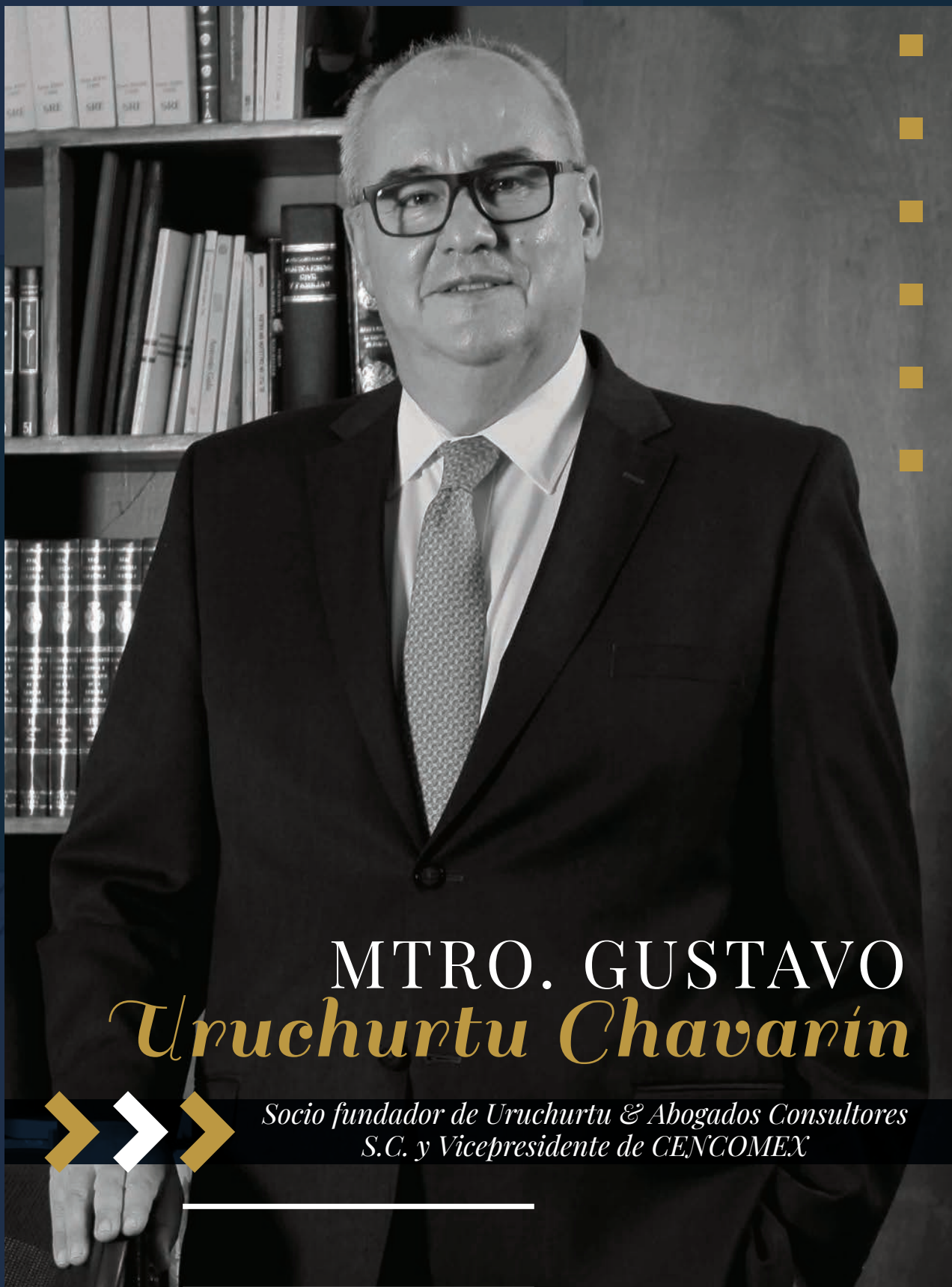
dencias del Gobierno Federal que deben de ser observadas, como por ejemplo los permisos, cupos, cuotas compensatorias, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas oficiales, entre otras, en donde la participación del consultor en comercio exterior es fundamental para velar por el cumplimiento de estas medidas que serán exigibles a la entrada de la mercancía del país.

Existen una serie de programas para facilitar las operaciones de comercio exterior y fomentar las exportaciones, como es el caso del IMMEX, así como los programas sectoriales que otorgan preferencias a las importaciones si se destinan a ciertas industrias. Por otro lado, están las certificaciones de los Operadores Económicos Autorizados o el CTPAT que facilitan las exportaciones y el despacho aduanero. En todas estas figuras es importante el poder asesorar al cliente para lograr la autorización de estos programas y vigilar que el cliente cumpla con los requisitos para su cumplimiento.

Un punto fundamental es la del “compliance” para lo cual es fundamental que el consultor asesore a sus clientes en la integración de los expedientes en materia de comercio exterior con el objeto de tener toda la información de las operaciones al día con su soporte documental para evitar cualquier sorpresa en caso de una visita de verificación por parte de las autoridades aduaneras o de la Secretaría de Economía.

Lo anterior viene a demostrar lo amplio que es el marco jurídico del comercio exterior el cual está en un constante cambio, dado el dinamismo que tiene el comercio, por lo que es muy importante tomar en consideración la normatividad aplicable que es muy vasta y que deben de ser consideradas para cada una de las operaciones a realizar de comercio exterior, para que estas sean cumplidas por nuestros clientes, ya que se compone de normatividad internacional como también de la nacional. Lo anterior crea la obligación en el consultor de comercio exterior de estar en una constante actualización para poder brindar una asesoría efectiva a sus clientes.

Es por lo anterior que la participación de los consultores en comercio exterior es tan importante y necesaria para evitar problemas en el tráfico comercial y, en ocasiones, obtener ventajas competitivas frente a otros competidores de sus clientes.



MTRO. GUSTAVO
Uruchurtu Chavarín

*Socio fundador de Uruchurtu & Abogados Consultores
S.C. y Vicepresidente de CENCOMEX*

UA | URUCHURTU & ABOGADOS CONSULTORES

GARANTÍA

Nuestro compromiso con nuestros clientes es ofrecerles un servicio profesional basado en nuestra experiencia y valores, para que puedan llevar a cabo su negocio en un entorno de seguridad y certeza. Seguridad y certeza para su negocio.

NUESTRA FIRMA

Nuestro bufete está compuesto por un grupo de abogados con un profundo conocimiento de la interpretación judicial y la práctica administrativa de las autoridades mexicanas, combinado con más de 20 años de práctica independiente, lo que nos brinda suficiente experiencia para brindar un servicio de clase mundial que cumpla con los altos estándares que nuestros clientes demandan.

SOCIO FUNDADOR

**Mtro. Gustavo Alejandro
Uruchurtu Chavarín**



Especialista en comercio exterior, aduanas y arbitraje, con más de siete años de experiencia en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía, primero como abogado responsable de administrar investigaciones sobre antidumping y subsidios comerciales, y luego en encargado de la defensa de los intereses de la Secretaría en los procedimientos de solución de controversias ante las diversas instancias internacionales (TLCAN, OMC); también participó en la negociación de diversos tratados comerciales, como el TLCAN. Se desempeñó como Vicepresidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio México-China. Es Socio Fundador de Uruchurtu & Abogados Consultores, S.C., defendiendo intereses de exportadores, importadores y productores nacionales y miembro de la lista de panelistas del TMEC y del TLCAN, habiéndose desempeñado como panelista en 4 casos. Arbitro de la ICC y la LCIA.

SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR

- ✓ **Consultoría y defensa en procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional** (dumping y subvenciones) así como también en investigaciones de salvaguarda, antielusión, cobertura de producto, revisiones administrativas.
- ✓ **Asesoramiento y obtención del registro en el Padrón General de Importadores.**
- ✓ **Asesoría de los beneficios fiscales y aduaneros de los distintos regímenes aduaneros**, exención de contribuciones y cuotas compensatorias, así como de los diversos beneficios derivados al amparo de los distintos tratados en materia comercial.
- ✓ **Auditorías preventivas en materia aduanera y de comercio exterior.**
- ✓ **Asesoría y seguimiento a visitas domiciliarias**, revisiones de gabinetes, auditorías electrónicas, verificaciones de origen y requerimientos formulados por las autoridades.

- ✓ **Asesoría en materia de origen de las mercancías**, de conformidad con las distintas disposiciones de los tratados y acuerdos de libre comercio.
- ✓ **Asesoría en la planeación de estrategias para la adopción de aranceles y regulaciones y restricciones no arancelarias** con las autoridades para la defensa de diversas ramas industriales.
- ✓ **Asesoría y tramitación de los programas de fomento a la exportación e importación de mercancías** (IMMEX, PROSEC), así como para la devolución de impuestos (Draw Back).
- ✓ **Asesoría y cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias** a las que las mercancías a importar se encuentren sujetas, tales como permisos previos ante la Secretaría de Economía, normas de etiquetado, salud y seguridad, obtención de registros, permisos y autorizaciones de SAGARPA, COFEPRIS, SEDENA, SEMARNAT, entre otras.
- ✓ **Implementación de estrategias y asesoría frente a Procedimientos Administrativos en Materia Aduanera (PAMA)**, de Omisión de Contribuciones, cancelación de patente aduanal, suspensión en el Padrón de Importadores y Exportadores, imposición de multas e infracciones, entre otros.
- ✓ **Defensa legal a través de la interposición de recursos administrativos**, juicios contencioso-administrativos, juicios de amparo, Acuerdos Conclusivos seguidos ante la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente, arbitraje comercial y otros mecanismos alternativos de solución de controversias previstos en los tratados.



NO HAY OBJETIVOS INCAPACES DE LOGRAR PARA UNA FIRMA COMO ESKA CONSULTORES

Graciela Dacil González Rojas reconoce ser una mujer apasionada por el mundo del comercio exterior y aduanero, se define como una persona ética, responsable, honesta y líder. Ser consultora en comercio exterior representa trabajar en lo que le apasiona, pues considera que sin pasión no se puede tener perseverancia, y la única manera de hacer un gran trabajo es amar lo que haces.

UN RECORRIDO DE RETOS Y APRENDIZAJES COMO CONSULTORA

Realizó el servicio social y prácticas profesionales en Pemex, ese fue su primer contacto con el comercio exterior, al paso del tiempo fue encontrando su vocación como consultora en materia de comercio exterior.

Los retos siguen siendo parte de su camino, ahora los enfrenta llena de experiencia y conocimiento, al formar parte de una firma, reconoce que los cambios que se han dado en materia de comercio exterior desde 2018 a la fecha, marcan un cambio complejo de todos los involucrados en operaciones de comercio exterior, donde en cualquier momento y sin previo aviso se vieron en el escenario de adaptación, trabajando desde casa.

Siendo el aislamiento uno de sus mayores retos; el saber que el país dependía de que las importaciones de ciertos insumos considerados como esenciales y prioritarios, como los médicos estaban en sus manos y tenían que ser despachados en tiempo y forma para poder llegar al usuario final, este ha sido una de las situaciones más complejas, pero llena de crecimiento para ella.

UNA GRAN FIRMA SABE QUIÉNES SON Y DE QUÉ ESTÁN HECHOS

Para Graciela es muy importante valorar las contribuciones que puedan hacer al comercio exterior mexicano, para que desde esa trinchera se trabaje en lograr un México mejor. Es por eso que describe a ESKA Consultores como una firma de abogados, dedicada a la prestación de servicios profesionales en el ramo fiscal y de comercio exterior, cuya característica principal, es ofrecer a los empresarios una atención personalizada y eficiente en cada uno de los problemas que plantean, cuidando todos los detalles técnicos y formales. Los distingue el conocer y comprender las expectativas del cliente, pero sobre todo el ser empáticos con él, en la mayoría de los casos el cliente llega con ellos muy desesperado por la situación que tiene, ese primer contacto es fundamental para generar la confianza y brindarle la seguridad que requiere, poder comenzar a explicarle las posibles soluciones a su problemática, posteriormente le brindan ese acompañamiento que va a requerir hasta darle la solución final.



Comparte que para la firma, un objetivo es el implementar mecanismos de mayor difusión para que toda persona o empresa que quiera realizar operaciones de comercio exterior conozca los lineamientos que tienen los países, con el fin de tener acceso a una asesoría preventiva y evitar contingencias con las autoridades aduaneras. En comercio exterior la prevención es el mejor aliado que pueden tener los usuarios. Gracias a ESKA sus clientes reciben un servicio integral desde preventivo, operativo y correctivo, sus áreas de logística, comercio exterior, fiscal, y defensa aduanera logran brindar un compliance aduanero a todos sus clientes.

Actualmente contar con una firma de consultoría en comercio exterior representa en primer lugar seguridad de que todas las operaciones de comercio exterior dan cumplimiento a la normatividad, confianza de contar con un acompañamiento, asesoría en cada paso que quieran dar en materia de comercio exterior y tranquilidad de que en caso de tener una revisión por parte de la autoridad será comprobado el resultado a tu favor. Finalmente Graciela Dacil reafirma que ESKA Consultores brinda servicios de alta calidad, esforzándose por ser mejores cada día, comprometiéndose a estar siempre actualizados para brindar la mejor asesoría y/o solución a las problemáticas de sus clientes.

SUSCRIPCIÓN MENSUAL DIGITAL



SUSCRÍBETE
POR SÓLO:
\$990
POR TODO EL AÑO

ADEMÁS RECIBE TOTALMENTE GRATIS, ACCESO A: ESTRATEGIA ADUANERA MEMBERSHIP **EA**

**+ EDICIONES
ESPECIALES
IMPRESAS EN
TU DOMICILIO**



- Código EA MEMBERSHIP
- Descuento permanente en todas tus compras en línea
- Posteos informativos
- Noticias en un minuto en "Aduana al Día"
- Invitaciones a cursos y seminarios
- Eventos Especiales
- Artículos "Blog"
- Exclusivas y de última hora
- Infografías
- Contenidos en Audio y video.

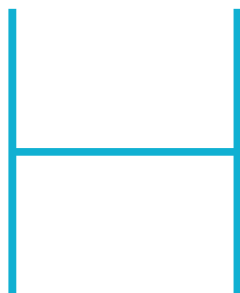
*Forma parte del círculo de lectores de
mayor prestigio en México*

Suscríbete directamente en nuestra web: www.estrategiaaduanera.mx
O mándanos whatsapp al: 2227350518

México y sus Ventajas Competitivas **ANTE EL NEARSHORING**

NUESTRO PAÍS HA IDO GANANDO TERRENO CADA VEZ MÁS, Y HOY POR HOY NOS ENCONTRAMOS ANTE UN ESCENARIO ALTAMENTE FAVORABLE PARA QUE MÁS EMPRESAS EXTRANJERAS COMO ES EL CASO DE ESTADOS UNIDOS Y CHINA ADOPTEN EL NEARSHORING, Y SE CONCENTREN EN NUESTRO PAÍS.





Han llegado noticias acerca del *nearshoring* como un mecanismo, herramienta o recurso que está impulsando la inversión en México, incluso ya se habla, por parte del Banco de México (BANXICO) que hay al menos, un 16% de las empresas que reportaron un incremento en demanda de productos e inversión extranjera que tienen relación directa con este mecanismo en el último año.¹ Dado su impulso y situación actual es necesario conocer qué es el *nearshoring*, por qué se da y qué beneficios tiene para las empresas en México.

El *nearshoring* en la teoría es la estrategia de negocios por la que una empresa transporta o dirige parte de su cadena de suministros a otro lugar, a otro territorio, en un movimiento netamente económico, que tiene fundamento estratégico de manejar de forma más correcta las partes o componentes que se producen y que requiere el negocio para alcanzar el producto final. Se trata de una estrategia para tercerizar ciertas partes de la producción de la empresa, posiblemente de

la generación de valor por parte de ellas mismas hacia terceros, en la búsqueda de una posición geográfica que esté más cerca de sus centros de producción, esperando así una mayor ventaja competitiva respecto a las otras empresas, con la intención de reducir los costos operación, logística, etc.³

Esta estrategia se entiende que es la búsqueda de la empresa para reducir sus costos de operación, de transporte y, naturalmente, de venta. Tiene la intención de analizar la cadena de suministros y ver qué partes de la misma se pueden fabricar por otras empresas contratadas que ofrecen menores costos, en general, para satisfacer a la empresa que requiere las mercancías, insumos o partes. Se espera que la calidad sea la que cubre con los requisitos impuestos para el producto terminado.

Es un mecanismo para tercerizar la producción buscando las ventajas económicas que puedan incluir menores costos de producción y de acceso a las mercancías, como un menor trayecto entre estas partes de la cadena de



**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.

suministros para poder alcanzar el producto final. Incluso se puede agregar, según la

“EL NEARSHORING HA OFRECIDO VENTAJAS POTENCIALES PARA LAS EMPRESAS Y SUS CADENAS DE VALOR GLOBALES, SE HABLA DE GRANDES EMPRESAS DE ESTADOS UNIDOS QUE NECESITAN GARANTÍAS SOBRE LOS SERVICIOS LOGÍSTICOS DE TIPO RESILIENTE”



situación productiva mundial, que aquellos terceros que se contraten para la fabricación de las partes o insumos estén en otros países fuera de aquellos que podrían llevar a problemas políticos, productivos o de logística, incluso como lo que sucedió en el pasado reciente: de problemas de salud mundial, recuérdese el COVID-19.

Sobre el asunto del por qué es importante el nearshoring el día de hoy, tiene que ver con los problemas que enfrentaron, prácticamente todas

las empresas del mundo cuando llegó la pandemia de COVID-19.⁴ Esta grave enfermedad puso en evidencia fallas en los procesos productivos y, sobre todo, en las cadenas de suministro cuyas ramas principales provenían de Asia, desde China, Taiwán o India. Muchos de los proveedores dejaron de cumplir con sus contratos para llevar sus insumos, partes o mercancías a los procesos principales de las empresas en América o Europa.

En este caso, el nearshoring ha ofrecido ventajas potenciales para las empresas y sus cadenas de valor globales, se habla de grandes empresas de Estados Unidos que necesitan garantías sobre los servicios logísticos de tipo resiliente, es decir, de servicios logísticos que puedan adaptarse a las necesidades y la realidad política de las empresas en los países en los que se encuentren inmersos, para que puedan organizar y reorientar las cadenas de suministro en aquellas situaciones que enfrentarán nuevas cri-



sis como la padecida que derivó en cambios bruscos de oferta y demanda, independientemente del tipo de afectación o variable, ya sea por situación de salud (pandemia), por afectación del clima, incluso, por cambios de tipo social o de tipo geopolítico.⁵

La CEPAL expone el porqué del nearshoring desde su perspectiva como una oportunidad que genera

“EL NEARSHORING ES POSIBLE EN MÉXICO PORQUE LUEGO DE DOS DÉCADAS DE TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) SE DESARROLLÓ LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y DE PARTES EN MÉXICO Y, JUNTO CON LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ”



ventajas potenciales para las empresas que toman la estrategia, especialmente las empresas con cadenas de suministro fuera de Estados Unidos que, después de la experiencia de los dos últimos años, quieren garantías para que la cadena funcione de forma óptima e inteligente, si es posible decirlo, para evitar que las variables extrañas que pueden detener algunas de las cadenas, aun así permitan a la empresa a alcanzar el producto terminado y poder entregarlo en la última milla, como es el ideal para cualquier empresa que tiene cadenas de suministros fuera del país. Con lo dicho, el nearshoring se dio, en este momento del tiempo,

por la situación en la que distintas variables extrañas pueden impactar y, hasta detener la cadena de suministros, sea pandemia, sea problema geopolítico, sea por afectación del clima, de distribución logística, de cambio de políticas para las empresas, incluso, por la acción de la sociedad, derivaron en la necesidad de buscar una herramienta adicional para que la empresa pueda cumplir con su objetivo de vida: producir bienes o servicios mientras reduce al máximo los costos de los mismos.

El mecanismo según hemos revisado es el de encontrar otras empresas que sean el apoyo de la propia, que tengan la capacidad de producir parte de la cadena de suministros, que estén en otra parte del mundo, más accesible a la empresa principal, la que tiene el fin de producir el producto final, la mercancía esperada en el mercado, para llevarlo, en tiempo y forma, a la última milla, en un costo más accesible o con el beneficio de fácil acceso.

Teniendo en cuenta todo lo dicho acerca del nearshoring y, ahora considerando que Estados Unidos es uno de los países desarrollados que realizaron la deslocalización de su cadena de suministro, llevándola a Asia, a países como China, Taiwán o la India, y con las afectaciones de las variables externas y extrañas como el COVID-19, la escasez de combustibles, la Crisis de Contenedores, la situación de Guerra en Europa, etc. han orillado a las empresas de ese país a realizar la relocalización y, en el proceso han visto a México como un lugar que ya tiene ventajas competitivas, algunas apoyadas por el Tratado Comercial México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) que tiene políticas económicas atractivas para los tres países, además de que nuestro país es un vecino que tiene una cadena logística viable, terrestre, aérea, marítima y que está construyendo, en

este momento, además una línea ferroviaria que alcance las tres naciones.^{6,7}

Con lo expuesto México es un excelente lugar para el nearshoring y el nearshoring es una ventaja para México, según el director general de Nacional Financiera (NAFIN) y del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) porque representa la oportunidad de atraer las cadenas de valor y productivas a nuestro país.⁸ Principalmente, de Estados Unidos y Canadá con las ventajas del T-MEC y el que la distancia para llevar las partes de la cadena de suministros sea más corta que la que se tendría en Asia y, sin los inconvenientes o variables extrañas que podrían detener el flujo de las partes, materia prima o mercancías que esperan en la cadena principal dentro de esos dos países.

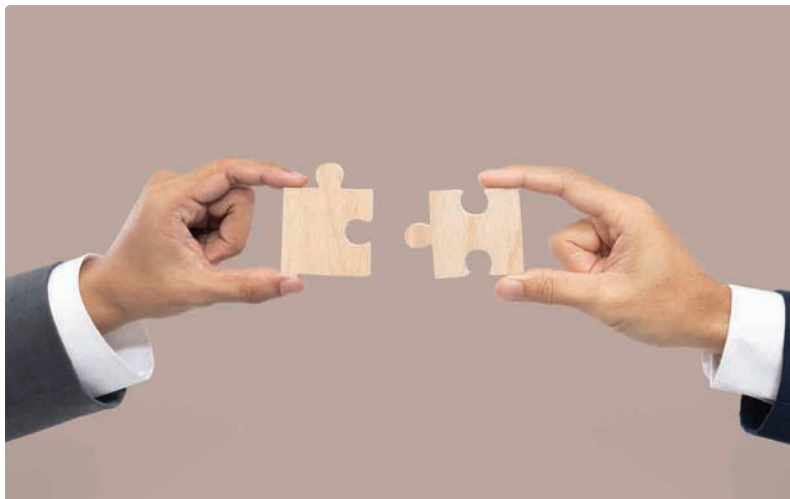
El *nearshoring* es posible en México porque luego de dos décadas de Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se desarrolló la industria manufacturera y de partes en México y, junto con la industria automotriz, la eléctrica y electrónica, han permitido que las empresas puedan tomar parte de las cadenas de suministro desde Asia y, con las capacidades tecnológicas que ya se tienen en México, es posible ser sustitutos de las empresas del continente asiático y cumplir cabalmente, con las tareas que las empresas de Estados Unidos o Canadá requieran respecto a sus partes de maquila, automotriz, eléctrica y electrónica por mencionar algunas. Tan es así que NAFIN y BANCOMEXT ya hablan de nuevas oportunidades de inversión que permitirán un impacto social y económico permanente, con la precedente generación de empleos y la consecuente reducción de brechas de desigualdad para la sociedad

mexicana. La situación de problemática mundial ha puesto a México como un socio del que se puede magnificar la oportunidad de las empresas de Estados Unidos y Canadá para alcanzar el producto final sin la incertidumbre que se ha vivido en los dos últimos años en el mundo.

En su caso, el Periódico Expansión reconoce la importancia de las maquiladoras y los centros productivos de México para abastecer a las empresas de Estados Unidos,¹⁰ ya que han demostrado sus capacidades productivas y cumplidoras, podríamos agregar. Expansión expone tres ventajas para las empresas que buscan relocalizar su cadena de suministros en México, la primera es la juventud de los mexicanos que permitiría oportunidades de largo plazo; el segundo es los costos de la energía que se sabe es inferior que en la mayoría de los países productivos en estos momentos y; se tienen en el país ecosistemas de innovación que se interrelacionan con la cultura de crear que se tiene en México.¹¹

Ahora y, para finalizar, hay que tener en cuenta otras variables, internas de nuestro país para que





el *nearshoring* pueda alcanzar su máximo potencial: El primero es que se tenga una Secretaría de Economía (SE) verdaderamente sólida y funcional, que verdaderamente sea de inclusión productiva y comercial, que permita la acción de la inversión nacional y extranjera para que la productividad y la competitividad pueda desarrollarse activamente, que ayude a la creación e integración de las cadenas regionales y globales de valor, como lo dice su misión¹², se requiere de un Servicio de Administración Tributaria (SAT) que no sea un lastre cuando se vuelve excesivamente invasivo en las actividades de fiscalización de los contribuyentes que, en su momento puede inhibir la inversión extranjera y nacional.

La otra variable es la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM), la que, para que estimule con su función el *nearshoring* debe ser una agencia que realice

con eficiencia sus funciones, con apego a las normas legales para la importación y exportación, pero que toda su función la lleve a cabo aplicando adecuadamente la facilitación aduanera, que simplifique, homologue, armonice y automatice los procedimientos internos, para que se apeguen a la norma y que se lleven a cabo en la operación, en todo momento siempre considerando que el tiempo es lo más valioso para el importador o exportador y, cualquier retraso repercutirá negativamente en las cadenas de valor y las de suministro, alterando el precio y el tiempo de la salida al mercado de la mercancía final.

Con las consideraciones y las actuaciones de esas dependencias gubernamentales el *nearshoring* podrá ser una verdadera ventaja competitiva para las empresas.

Es momento de ser flexibles y aprovechar la oportunidad que

está de frente a los nuevos titulares de estas dependencias, reitero, se requiere de una Secretaría de Economía sólida que permita una mejor gestión de los procesos a favor del comercio exterior, un Servicio de Administración Tributaria menos invasivo hacia los contribuyentes y una Agencia Nacional de Aduanas enfocada en la facilitación aduanera.

1. Castañares, Guillermo. *Nearshoring impulsa inversión en México; empresarios del norte, los 'ganones'*. El Financiero 19/09/2022. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2022/09/15/nearshoring-impulsa-inversion-en-mexico-empresarios-del-norte-los-ganones/>
2. Negrete, Jorge Fernando. *Nearshoring, conectividad e innovación*. Reforma 20/07/2022. https://www.reforma.com/aplicacioneslibre/preacceso/articulo/default.aspx?_val=1&urlredirect=https://www.reforma.com/nearshoring-conectividad-e-innovacion-2022-07-20/op230458?referer=-7d616165662f3a3a-6262623b727a7a7279703b767a783a-
3. Nobis. *Nearshoring, el futuro de la economía internacional*. Nobis. Juntos para Crecer. 08/07/2022. <https://nobis.mx/wp-content/uploads/2022/07/Nobis-Newsletter-JULIO-2022.pdf>
4. Thomson Reuters. *Nearshoring: La solución actual para el Comercio Exterior*. Thomson Reuters México s.f. <https://www.thomsonreutersmexico.com/es-mx/soluciones-de-comercio-exterior/blog-comercio-exterior/nearshoring-la-solucion-actual-para-el-comercio-exterior>
5. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina. La integración regional es clave para la recuperación tras la crisis*. Santiago de Chile: CEPAL. 2021. https://issuu.com/publicacionescepal/docs/perspectivascomercio2020_es
6. Ramos, Juan Luis. *Planean ramal en Corredor T-MEC para evitar inspecciones en Texas*. El Sol de México. 16/05/2022. <https://www.elsoldemexico.com.mx/finanzas/planean-ramal-en-corredor-t-mec-para-evitar-inspecciones-en-texas-8287148.html>
7. Arena Pública. *Tren T-MEC por Nuevo México, buena idea pero con débiles apoyos*. Arena Pública. 11/05/2022. <https://www.arenapublica.com/negocios/tren-t-mec-por-nuevo-mexico-buena-idea-pero-con-debiles-apoyos>
8. SHCP y NAFIN. *Apoyos NAFIN y BANCOMEXT en Baja California ascienden a más de 22 mmdp entre 2019 y 2022*. México: Gobierno de México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/data/file/747618/Comunicado_Baja_California_Nafin-Bancomext.pdf
9. SHCP y NAFIN, 2022. *Ibidem*.
10. Expansión. *Tres ventajas de México para aprovechar el 'nearshoring'*. Expansión 08/06/2022. <https://expansion.mx/economia/2022/06/08/nearshoring-mexico-tres-ventajas>
11. Expansión, 2022. *Ibidem*.
12. Secretaría de Economía (SE). *¿Qué hacemos?* <https://www.gob.mx/se/que-hacemos>



OPERACIÓN ADUANERA

La materialidad en **LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR**

CUANDO NOS REFERIMOS A MATERIALIDAD EN LA ESFERA DE COMERCIO EXTERIOR, ESTE TÉRMINO HA COBRADO ESPECIAL RELEVANCIA, YA QUE NOS OBLIGA A DEDUCIR QUE CUANDO LAS AUTORIDADES DE NUESTRO PAÍS EXIGEN QUE SE CUMPLA, EN REALIDAD REQUIERE QUE LOS CONTRIBUYENTES TENGAN LAS PRUEBAS SUFICIENTES PARA DEMOSTRAR QUE LAS OPERACIONES ADUANERAS REALIZADAS FUERON EXISTENTES Y NO SIMULADAS.



S

Si bien la Ley Aduanera (LA) establece que el pedimento es el documento que acredita la legal estancia y tenencia de las mercancías de procedencia extranjera en territorio nacional, debido al incremento de casos relacionados con la simulación de actos jurídicos con propósitos fiscales, cada día es más frecuente que dentro de un proceso de fiscalización por parte de la autoridad hacendaria a las operaciones de comercio exterior, estas se vean obligadas a demostrar la materialidad de dichas operaciones y para ello, desafortunadamente el pedimento y sus documentos anexos (expediente de comercio exterior) no son suficientes para demostrar la materialidad del acto jurídico de importación y/o exportación.

Ni el Código Fiscal de la Federación (CFF) como ley general ni las leyes tributarias como particulares, definen qué debemos de entender por materialidad, esto trae como consecuencia que los contribuyentes establezcan de acuerdo con la actividad que realizan, qué documentación será la que permita demostrar que las operaciones fueron reales durante una revisión por parte de las autoridades fiscales.

Por otro lado, el artículo 69-B del CFF podría tomarse como guía para definir o establecer algunos de los elementos que conforman materialidad ante las facultades de compro-

bación de las autoridades fiscales, tales como, contar con activos, personal, infraestructura o capacidad material, directa o indirectamente, para prestar los servicios o producir, comercializar o entregar los bienes¹.

A partir del 1º de enero de 2022 las operaciones de comercio exterior son vigiladas por dos autoridades, la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM) y la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior (AGACE), la primera encargada del control de las operaciones aduaneras durante la entrada y salida de mercancías de territorio nacional, en tanto que la segunda se encarga de la fiscalización de las operaciones de comercio exterior una vez concluido el despacho aduanero. No obstante, no son las únicas autoridades que podrán fiscalizar las operaciones de entrada y salida de mercancías de territorio nacional, ya que también podrán ser objeto de revisión en cumplimiento de las facultades de comprobación en materia de impuesto sobre la renta (ISR) e impuesto al valor agregado (IVA).

Si bien el concepto de materialidad no está claramente definido en la legislación fiscal actual de nuestro país, y por lo tanto no existe un *check-list* oficial de documentos establecidos, a continuación, mencionamos cuáles son aquellos documentos y elementos que podrán ayudar a desvirtuar la simulación o



**POR: L.C.E.Y
M.D.A.C.E. ARCELIA
PÉREZ RANGEL**

Asociada de Comercio Exterior, GPC Consultores. Licenciada en Comercio Exterior por la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Maestra en Derecho Aduanero y de Comercio Exterior por el Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ). Miembro de la Comisión de Comercio Exterior de la Asociación Mexicana de Contadores Públicos.

**POR: C.P.Y M.D.F. ERNESTO
PÉREZ ENRÍQUEZ**

Socio director en GPC Consultores. Contador Público por la Escuela Superior de Comercio y Administración (IPN). Maestro en Derecho Administrativo y Fiscal por el Centro Universitario de Estudios Jurídicos. Miembro del Colegio de Contadores Públicos de México. Miembro de la Asociación Mexicana de Contadores Públicos.

**POR: M.C.A. DANIEL
CASTILLO JIMÉNEZ**

Socio de Contraloría Externa en GPC Consultores. Licenciado en Contaduría Certificada. Maestro en Administración de las Contribuciones. Miembro del Colegio de Contadores Públicos. Miembro de la Asociación Mexicana de Contadores Públicos de México. Miembro del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas

inexistencia de actos jurídicos para operaciones de comercio exterior, ya sea en operaciones de importación o exportación:

1. Expediente de las operaciones de comercio exterior.
2. Contrato de compra-venta internacional de mercancías.
3. Comprobantes de pago a proveedores nacionales y extranjeros que participan en la operación, que respalden tanto el pago realizado por las mercancías como el pago de los servicios logísticos en que se incurrió para el traslado de las mercancías desde el lugar de origen a su destino final (transporte, Agente Aduanal, almacenajes, etc.).
4. Documentación que acredite el traslado físico de las mercancías (como es el caso de la carta porte).
5. Registros o controles de salida física de la mercancía del almacén, así como el documento en el que conste su entrega al destinatario.
6. Registros contables de las operaciones aduaneras.
7. Contar con infraestructura.

Es importante mencionar que cada uno de los documentos anteriormente descritos por sí solos no generan materialidad, sin embargo, en su conjunto si permiten demostrar a la autoridad revisora que la operación se encuentra respaldada por hechos reales. En este sentido, el celebrar un contrato no significa que la operación realmente se materializó, solo demuestra la intención de las partes del acuerdo de voluntades de realizar algo a cambio de algo (precio y cosa) es decir derechos y obligaciones (tesis VIII-P-2aS-362):

“CADA DÍA ES MÁS FRECUENTE QUE DENTRO DE UN PROCESO DE FISCALIZACIÓN POR PARTE DE LA AUTORIDAD HACENDARIA A LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR, ESTAS SE VEAN OBLIGADAS A DEMOSTRAR LA MATERIALIDAD DE DICHAS OPERACIONES”



MATERIALIDAD DE LAS OPERACIONES REVISADAS POR LA AUTORIDAD FISCAL. EL CONTRATO CELEBRADO CON UN PROVEEDOR NO CONSTITUYE PRUEBA IDÓNEA PARA ACREDITAR LA EXISTENCIA DEL SERVICIO PACTADO.

Con motivo del ejercicio de las facultades contenidas en las fracciones II y III del artículo 42 del CFF, al revisar la contabilidad del contribuyente la autoridad fiscal está en posibilidad de verificar la existencia material de las operaciones consignadas en la documentación exhibida en la fiscalización. En ese contexto, un contrato es un acuerdo de voluntades que crea o transmite derechos y obligaciones a las partes que lo suscriben, es un tipo de acto jurídico en el que intervienen dos o más personas y está destinado a crear derechos y generar obligaciones, y que versará sobre cualquier materia no prohibida, por lo que se puede

afirmar que la simple realización de dicho acto jurídico no necesariamente implica que se ha llevado a cabo el mismo, por lo que el objeto de ese acuerdo no se agota ni se cumple con la pura celebración del contrato en cuestión. Por tanto, los alcances probatorios de la exhibición de un contrato se encuentran limitados a demostrar la formalización del convenio respectivo, con todas las cuestiones pactadas entre los contratantes, sin embargo, su exhibición de ninguna forma podrá tener el alcance de probar que el fin u objeto del contrato se ha realizado. En consecuencia, ante el cuestionamiento por parte de la autoridad fiscal, respecto de la existencia de las operaciones que el contribuyente fiscalizado manifestó haber realizado, un contrato solo podrá probar la celebración de ese convenio, más no es idóneo para acreditar la existencia material del acto o servicio que ampara.





[Énfasis añadido]

En cuanto a los gastos que intervienen en el ciclo de las operaciones aduaneras, se debe demostrar que los mismos son estrictamente indispensables para los fines de la actividad de la persona moral o física para el logro de beneficios, que de no realizarse, pudiera tener como consecuencia la suspensión de la actividad o la disminución de esta, es decir, de no llevarse a cabo se dejaría de estimular parcial o totalmente la actividad, teniendo como consecuencia la posible disminución de sus ingresos.

DEDUCCIÓN DE GASTOS NECESARIOS E INDISPENSABLES. INTERPRETACIÓN DE LOS ARTÍCULOS 29 Y 31, FRACCIÓN I, DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

De la lectura de los artículos 29 y 31, fracción I, de la Ley del Impuesto sobre la Renta, se desprende que las personas morales

que tributan en los términos del Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta tienen la posibilidad de deducir, entre otros conceptos, los gastos estrictamente indispensables para los fines de la actividad del contribuyente. Las disposiciones mencionadas efectúan una mención genérica del requisito apuntado, lo cual se justifica al atender a la cantidad de supuestos casuísticos, que en cada caso concreto puedan recibir el calificativo de “estrictamente indispensables”; por tanto, siendo imposible dar una definición que abarque todas las hipótesis factibles o establecer reglas generales para su determinación, resulta necesario interpretar dicho concepto, atendiendo a los fines de cada empresa y al gasto específico de que se trate. En términos generales, es dable afirmar que el carácter de indispensabilidad se encuentra estrechamente vinculado con la consecución del

objeto social de la empresa, es decir, debe tratarse de un gasto necesario para que cumplimente en forma cabal sus actividades como persona moral y que le reporte un beneficio, de tal manera que, de no realizarlo, ello podría tener como consecuencia la suspensión de las actividades de la empresa o la disminución de estas, es decir, cuando de no llevarse a cabo el gasto se dejaría de estimular la actividad de la misma, viéndose, en consecuencia, disminuidos sus ingresos en su perjuicio. De ello se sigue que los gastos susceptibles de deducir de los ingresos que se obtienen, son aquellos que resultan necesarios para el funcionamiento de la empresa y sin los cuales sus metas operativas se verían obstaculizadas a tal grado que se impediría la realización de su objeto social. A partir de la indispensabilidad de la deducción, se desprende su relación con lo ordinario de su desembolso. Dicho carácter ordinario constituye un elemento variable, afectado por las circunstancias de tiempo, modo y lugar, y por ende, no siempre es recogido de manera inmediata por el legislador, en razón de los cambios vertiginosos en las operaciones comerciales y en los procesos industriales modernos, pero que de cualquier manera deben tener una consistencia en la mecánica del impuesto. En suma, es dable afirmar que los requisitos que permiten determinar el carácter deducible de algún concepto tradicionalmente se vinculan a

critérios que buscan ser objetivos, como son la justificación de las erogaciones por considerarse necesarias, la identificación de las mismas con los fines de la negociación, la relación que guardan los conceptos de deducción con las actividades normales y propias del contribuyente, así como la frecuencia con la que se suceden determinados desembolsos y la cuantificación de los mismos.

Amparo en revisión 1662/2006. Grupo TMM, S.A. 15 de noviembre de 2006. Cinco votos. Ponente: José Ramón Cossío Díaz. Secretario: Juan Carlos Roa Jacobo.

[Énfasis añadido]

En materia contable; los registros deben estar respaldados con documentación comprobatoria que permita demostrar que los actos o actividades reconocidos en contabilidad y que tienen un efecto de carácter fiscal se llevaron a cabo. Dichos registros contables deben identificar cada operación, acto o actividad y sus características, relacionándolas con la documentación comprobatoria, esto significa que los comprobantes fiscales por sí solos no generan materialidad, ya que para que se considere real y probado su contenido, es indispensable que estén respaldados en los elementos documentales que comprueben que lo consignado en ellos, existió realmente; lo que implica la condición de contar con la documentación comprobatoria idónea para que se acredite el contenido de las operaciones detalladas.

Lo versado en el párrafo anterior, viene a fortalecer lo ya expuesto, que la documentación aislada de una operación de comercio exterior por sí sola no permite demostrar la existencia de las operaciones, se requiere de la conjunción de ellos, es decir, contar con el expediente de comercio exterior de cada operación, contratos celebrados con terceros involucrados, con la comprobación de la satisfacción del precio pactado, documentación que acredite la entrega del bien, con el debido registro contable, etc.

COMPROBANTES FISCALES. LOS REGISTROS CONTABLES DEBEN ESTAR APOYADOS CON LA DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA CORRESPONDIENTE, POR LO QUE SI ÚNICAMENTE OBRAN AQUELLOS, LA AUTORIDAD FISCALIZADORA ESTÁ EN POSIBILIDADES DE DETERMI-

“EN MATERIA CONTABLE; LOS REGISTROS DEBEN ESTAR RESPALDADOS CON DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA QUE PERMITA DEMOSTRAR QUE LOS ACTOS O ACTIVIDADES RECONOCIDOS EN CONTABILIDAD Y QUE TIENEN UN EFECTO DE CARÁCTER FISCAL SE LLEVARON A CABO”.



NAR LA FALTA DE MATERIALIZACIÓN DE LAS OPERACIONES DESCRITAS EN ELLOS.

«REQUISITOS Y FUNCIONES», señaló que los comprobantes fiscales son los medios de convicción a través de los cuales los contribuyentes acrediten el tipo de actos o las actividades que realizan para efectos fiscales, teniendo la función de dejar constancia fehaciente de que existió un hecho o acto gravado para deducir y acreditar determinados conceptos para efectos tributarios. Por su parte, el artículo 29 fracciones I y VI, del Reglamento del Código Fiscal de la Federación -legislación vigente en el ejercicio fiscal 2014- establece que los sistemas y registros contables deben identificar cada operación, acto o actividad y sus características, relacionándolas con la documentación comprobatoria, de tal forma que aquellos puedan identificarse con las distintas contribuciones, tasas y cuotas, incluyendo las actividades liberadas de pago por las disposiciones aplicables. En ese tenor, de la adminiculación del concepto de comproban-



tes fiscales, con lo previsto en el artículo mencionado con antelación, se tiene que los comprobantes fiscales no se pueden considerar perfectos per se, para acreditar la materialidad de las operaciones consignadas en ellos, ya que para que se considere real y probado su contenido, es indispensable que estén respaldados en los elementos documentales que comprueben que lo consignado en ellos, existió realmente; lo que implica la condición de contar con la documentación comprobatoria idónea para que se acredite el contenido de las operaciones detalladas. De ese modo, si el contribuyente auditado es omiso en exhibir la documentación comprobatoria que sirva de complemento y demuestre la materialización de los hechos consignados en los comprobantes fiscales exhibidos, la autoridad hacendaria válidamente podrá cuestionar la existencia de las operaciones descritas, ya que es imprescindible adminicular los comprobantes fiscales, con diversa documentación comprobatoria, para así tener certeza de que las operaciones consignadas en tales documentos existieron en la vida material.

La Primera Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, en la tesis 1a. CLXXX/2013, cuyo rubro es: «COMPROBANTES FISCALES». CONCEPTO,

En el caso particular de las exportaciones, el artículo 59, fracción IX, del CFF, dispone que la autoridad fiscal podrá presumir, salvo prueba en contrario, que los bienes que se declararon haberse exportado fueron enajenados en territorio nacional y no fueron exportados, cuando no se exhiba, a requerimiento de las autoridades, la documentación o la información que acredite cualquiera de los supuestos siguientes (se transcribe):

- a) La existencia material de la operación de adquisición del bien de que se trate o, en su caso, de la materia prima y de la capacidad instalada para fabricar o transformar el bien que el contribuyente declare haber exportado.
- b) Los medios de los que el contribuyente se valió para almacenar el bien que declare haber exportado o la justificación de las causas por las que tal almacenaje no fue necesario.
- c) Los medios de los que el contribuyente se valió para transportar el bien a territorio extranjero. En caso de que el contribuyente no lo haya transportado, deberá demostrar las condiciones de la entrega material del mismo y la identidad de la persona a quien se lo haya entregado.



También precisa el precepto en comento que la presunción a que se refiere la fracción en cita operará aun cuando el contribuyente cuente con el pedimento de exportación que documente el despacho del bien, es decir, que el pedimento por sí solo no demuestra la existencia del acto de exportación en una revisión de la autoridad fiscal, por lo que se requiere de mayores pruebas para demostrar la materialidad del acto jurídico de exportación, aún y que la ley de la materia (LA) advierte como documento de acreditamiento el pedimento de exportación. Es de observancia, que los supuestos señalados en los incisos anteriores contienen parte de lo dispuesto en el artículo 69-B del

CFF, tales como, contar con activos, personal, infraestructura, etc.

Gran parte de lo comentado anteriormente puede y debe ser respaldado con los registros contables, por lo cual es imperante vigilar que los mismos reflejen de manera fiel la forma en que se llevó a cabo la operación, reconociendo los diferentes actos y momentos, sin omitir algún paso. Entre otros deben reconocerse los anticipos para gastos, la aplicación de estos, los servicios contratados, los inventarios cuando deban reconocerse de acuerdo con los criterios de las Normas de Información Financiera, etc.

Otro tema que debemos considerar en el contexto de la materialidad, es el referente al plazo para conservar la documentación que demuestre la existencia de las importaciones y/o exportaciones realizadas, en este sentido, el segundo párrafo del artículo 30 del CFF² señala que la documentación que conforma la contabilidad, deberá conservarse durante un plazo de cinco años como norma general, no obstante ello, el precepto normativo 146 de LA que es una dis-



posición específica, instruye que tratándose de mercancía de procedencia extranjera deberá ampararse la tenencia en todo momento, no obstante esto, el segundo párrafo del artículo 30 del CFF, también establece un plazo mayor a los cinco años y que puede ser también superior al periodo de tenencia que refiere la disposición aduanera, cuando de la documentación correspondiente a actos cuyos efectos fiscales se prolonguen en el

tiempo, el plazo comenzará a computarse a partir del día en el que se presente la declaración fiscal del último ejercicio en que se hayan producido dichos efectos, un ejemplo es cuando la empresa genera pérdida fiscal en un ejercicio; en el cual se dedujo un activo fijo de importación cuya enajenación se realizó en el año siguiente al ejercicio donde produjo la pérdida fiscal, la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) otorga un plazo de diez ejercicios para su aprovechamiento, si la empresa se lleva en amortizar la pérdida fiscal el plazo concedido por la LISR, entonces el tiempo de conservación de la documentación que demuestra la existencia de la importación del activo fijo va más allá del plazo fijado por la Ley Aduanera (periodo de tenencia), toda vez que el plazo de cinco años para conservar la documentación inicia su computo a partir del día siguiente de la presentación de la última declaración anual donde se dio efecto a la pérdida fiscal.

Para hablar de materialidad, nos llevaría varias publicaciones para pro-

“DEBEN RECONOCERSE LOS ANTICIPOS PARA GASTOS, LA APLICACIÓN DE ESTOS, LOS SERVICIOS CONTRATADOS, LOS INVENTARIOS CUANDO DEBAN RECONOCERSE DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS DE LAS NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA”



fundizar en todo lo que involucra su demostración, documentación o la falta de sustentación, por ahora solo pretendemos establecer una idea de lo que hoy día podríamos enfrentar en caso de ser sujetos a las facultades de comprobación por parte de una autoridad fiscal.

Conclusión

Por lo anterior es importante vigilar el cumplimiento de las diversas obligaciones del contribuyente con el objetivo de que se tenga todo el soporte completo para demostrar a la autoridad correspondiente que las operaciones se han llevado a cabo y además se han realizado de manera correcta. No basta con vigilar la forma en que se lleva a cabo la operación en materia de comercio exterior, hablando de que se cuente con el pedimento correspondiente y los demás documentos que soporten las diferentes actividades llevadas a cabo en el proceso, sino que es prioritario verificar que los documentos reflejen de manera fiel la forma en que sucedieron los diferentes actos.

En este sentido debe existir una colaboración permanente entre las diferentes áreas operativas y administrativas de la empresa (ya sea una persona física o moral) que lleva a cabo las operaciones para que cada uno esté al pendiente de revisar que los actos se llevan a cabo de manera correcta y que se cuente con el soporte documental adecuado para hacer frente a una posible revisión por parte de alguna autoridad fiscalizadora.

De tal suerte que la comunicación debe fluir de manera correcta y constante entre, las áreas de logística, almacenes (inventarios), compras y

tesorería, por nombrar algunas, para asegurarnos de que cada uno de los responsables cumple con las tareas encomendadas de acuerdo con su grado de participación en el desarrollo de las operaciones de la entidad, de igual forma, tampoco debemos dejar fuera la participación de las áreas fiscal y contabilidad, quienes son los encargados de plasmar una correcta clasificación, valuación y presentación a las diferentes transacciones que hayan sucedido en el desarrollo de las actividades propias de la empresa, tanto para efectos financieros como fiscales, hablando de contabilidad, reportes financieros, contabilidad electrónica y declaraciones de impuestos.

Estas áreas deben contar con toda la información posible para comprender de manera correcta y completa las operaciones llevadas a cabo para poder “cerrar” el ciclo, como ya se mencionó, plasmando los efectos de estas operaciones en la contabilidad que sirve de base para la elaboración de estados financieros y la presentación de las declaraciones de impuestos, ya que desde el pedimento, las facturas de gastos relacionados, contratos, hasta el registro contable y la declaración presentada pueden servir de base para soportar, en conjunto, la materialidad de las operaciones de

comercio exterior llevadas a cabo por el contribuyente.

1. Artículo 69-B. Cuando la autoridad fiscal detecte que un contribuyente ha estado emitiendo comprobantes sin contar con los activos, personal, infraestructura o capacidad material, directa o indirectamente, para prestar los servicios o producir, comercializar o entregar los bienes que amparan tales comprobantes, o bien, que dichos contribuyentes se encuentren no localizados, se presumirá la inexistencia de las operaciones amparadas en tales comprobantes.
2. Artículo 30. Las personas obligadas a llevar contabilidad deberán conservarla a disposición de las autoridades fiscales de conformidad con la fracción III del artículo 28 de este Código.

...
La documentación a que se refiere el párrafo anterior de este artículo y la contabilidad, deberán conservarse durante un plazo de cinco años, contado a partir de la fecha en la que se presentaron o debieron haberse presentado las declaraciones con ellas relacionadas. Tratándose de la contabilidad y de la documentación correspondiente a actos cuyos efectos fiscales se prolonguen en el tiempo, el plazo de referencia comenzará a computarse a partir del día en el que se presente la declaración fiscal del último ejercicio en que se hayan producido dichos efectos. Cuando se trate de la documentación correspondiente a aquellos conceptos respecto de los cuales se hubiera promovido algún recurso o juicio, el plazo para conservarla se computará a partir de la fecha en la que quede firme la resolución que les ponga fin. Tratándose de las actas constitutivas de las personas morales, de los contratos de asociación en participación, de las actas en las que se haga constar el aumento o la disminución del capital social, la fusión o la escisión de sociedades, de las constancias que emitan o reciban las personas morales en los términos de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) al distribuir dividendos o utilidades, de la documentación e información necesaria para determinar los ajustes a que se refieren los artículos 22 y 23 de la ley citada, la información y documentación necesaria para implementar los acuerdos alcanzados como resultado de los procedimientos de resolución de controversias contenidos en los tratados para evitar la doble tributación, así como de las declaraciones de pagos provisionales y del ejercicio, de las contribuciones federales, dicha documentación deberá conservarse por todo el tiempo en el que subsista la sociedad o contrato de que se trate.

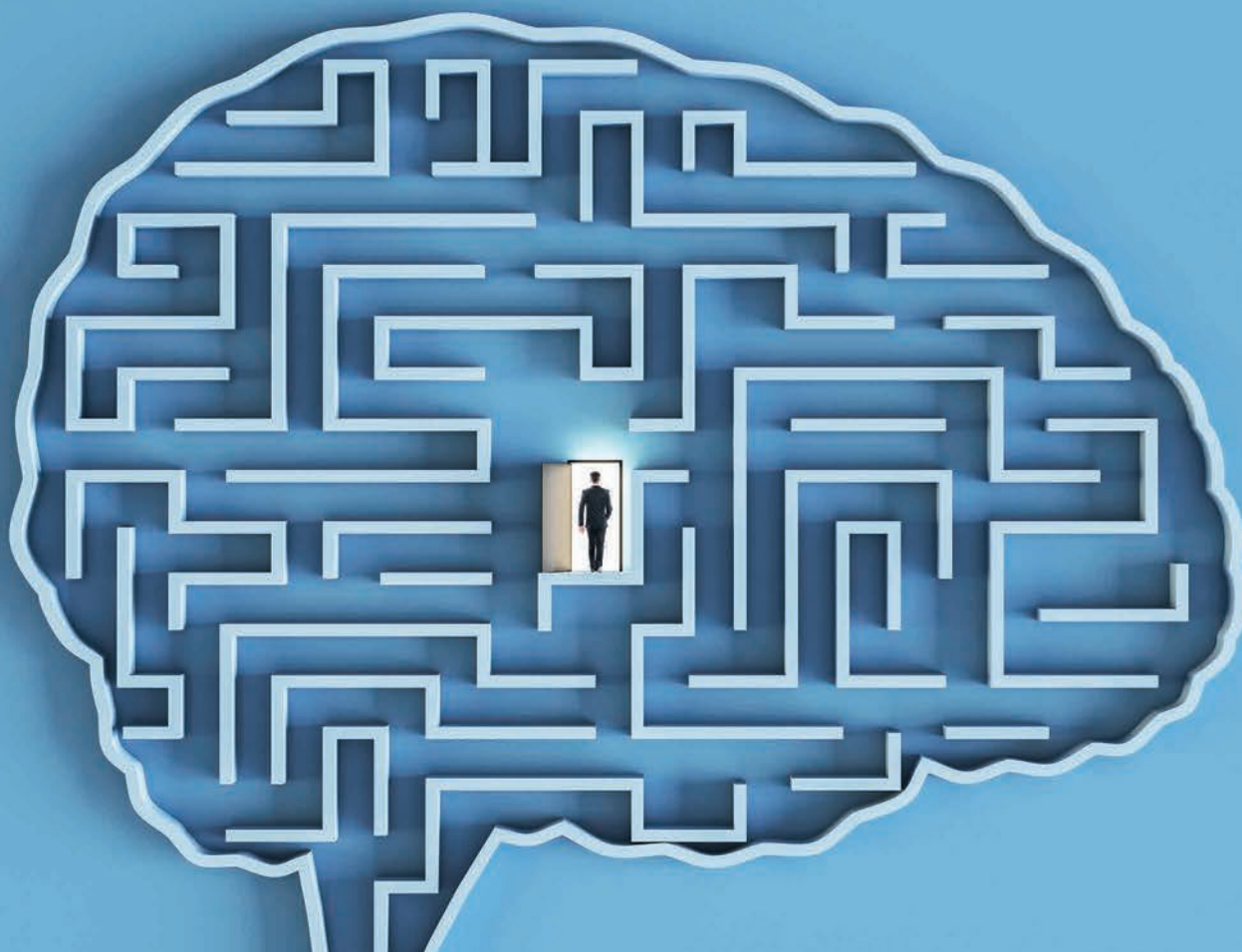
...





Implicaciones de una **INCORRECTA CLASIFICACIÓN** *Arancelaria*

EN EL COMERCIO EXTERIOR LA CORRECTA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA ES PRIMORDIAL PARA NO SER SUJETO A SANCIONES O MULTAS. POR OTRO LADO, LA INCORRECTA CLASIFICACIÓN PUEDE SER RIESGOSA PARA EL AGENTE ADUANAL HASTA EL PUNTO DE PERDER SU PATENTE ADUANAL.



S

Si te dedicas al Comercio Exterior, seguro has escuchado acerca de la clasificación arancelaria de las mercancías, pero ¿conoces la importancia de declarar la correcta clasificación al importar o exportar? Si no es así, aquí te platico, porque podrías estar omitiendo contribuciones y en su caso regulaciones y restricciones no arancelarias y otras medidas exigibles en la legislación aduanera por no conocer la clasificación arancelaria que la autoridad reconoce como aplicable.

En primer lugar, es importante conocer que la clasificación arancelaria deriva del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (en adelante SA) y se utiliza por los miembros de la Organización Mundial de Aduanas (en adelante OMA) con el objetivo de identificar las mercancías que se comercializan a nivel internacional. Para mantener actualizado el rastreo de dichas mercancías, el Comité del Sistema Armonizado de la OMA revisa el SA cada cinco años y emite recomendaciones con base en sus observaciones; recomendaciones que implican una modificación y actualización de la tarifa arancelaria. En este sentido, el 9 de diciembre del 2021 la Cámara de Diputados aprobó la Nueva Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación que implementará la Séptima enmienda, y poste-

riormente, en febrero del 2022 pasó al Senado para su consideración y aprobación, el pasado 07 de junio del 2022 publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto por el que se expide la Ley de los impuestos generales de importación y exportación, por lo que, a finales de este 2022, la Tarifa Arancelaria tendrá más de 300 modificaciones, en las que se implementan productos del tabaco y nicotina, kits de diagnóstico relacionado con el *virus Zika*, drones y químicos con potencial del calentamiento global.

Asimismo, es importante conocer la estructura del sistema armonizado, el cual se encuentra dividido en secciones, capítulos, partidas y subpartidas; en México se adicionan 2 dígitos más para confirmar la fracción arancelaria y desde el año 2020 se adicionó un quinto par de dígitos correspondientes al Número de Identificación Comercial (NICO), con lo que obtenemos un total de 10 dígitos, sin embargo la clasificación arancelaria está legalmente determinada a 8 dígitos (*fracción arancelaria*), esta lista de códigos se encuentra legalmente contemplada en la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, la cual también muestra los aranceles a los que están sujetas.

Es relevante mencionar que también podrás conocer las regulaciones y restricciones no arancelarias que



**POR: LIC. MARÍA JOSÉ
RUÍZ CERVANTES.**

Licenciada en Derecho por la Universidad de Guanajuato. Consultor del área legal dentro de IC Lawyers. Firma de consultoría en comercio exterior y aduanas.

se deben cumplir para la importación o exportación como una Norma Oficial Mexicana (NOM), un Permiso Previo, una Certificación, una Cuota Compensatoria o aquella a la que esté obligada a cumplir de acuerdo con lo establecido por el art. 17 de la Ley de Comercio Exterior y para identificar la clasificación arancelaria de tu mercancía, para lo cual es indispensable determinar correctamente la fracción arancelaria del bien a importar o exportar.

Por consiguiente, ya que para cada mercancía existen distintas regulaciones y restricciones no arancelarias, si la clasificación arancelaria no es la correcta, tú como importador/exportador estarías pagando un arancel incorrecto y la autoridad verificaría este dato por medio de un reconocimiento aduanero al tomar una muestra de la mercancía para

ser analizada; y además, podrías no estar cumpliendo con las regulaciones correspondientes.

Es por lo anterior, que para que los importadores y exportadores cuenten con la certeza jurídica de que la clasificación arancelaria que están utilizando es la avalada por las autoridades, a través del artículo 8.º constitucional que contempla el Derecho de Petición, los contribuyentes pueden ejercer su derecho para formular una consulta formal ante el Servicio de Administración Tributaria para conocer la fracción que avala la autoridad, ya que podría existir duda por algunos de los siguientes escenarios:

1. *Mercancía de difícil identificación.*

La principal razón por la que se realiza una consulta es porque las características físicas, químicas o técnicas de la mercancía pareciesen encuadrar en más de una fracción arancelaria.

2. *Contradicción entre los Agentes Aduanales.*

Es importante señalar que tu Agente Aduanal tiene la responsabilidad de determinar la correcta clasificación arancelaria (art. 54 de la Ley Aduanera). Sin embargo, la interpretación por parte de los Agentes Aduanales para determinar la clasificación arancelaria puede ser contradictoria, y, por ende, se especularía más de una clasificación para una misma mercancía.

3. Contradicción entre países. Al ser un sistema de clasificación para los países miembros de la OMA, los importadores pueden tomar en cuenta una fracción distinta a la considerada por el exportador. Por el contrario, el exportador puede estimar una fracción diversa a la del importador.

“LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DERIVA DEL SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS (EN ADELANTE SA) Y SE UTILIZA POR LOS MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS”.



Adicionalmente, en correlación con el artículo 8.º constitucional, en los artículos 47 y 48 de la Ley Aduanera, reglas 1.2.2, 1.2.8 y 1.2.9 de las Reglas Generales de Comercio Exterior y la ficha de trámite 4/LA del Anexo 2 de las citadas reglas podrás conocer el proceso que se debe llevar a cabo para realizar una consulta de clasificación arancelaria, el cual modularmente expresa lo siguiente:

a) *Formalidades pre-presentación:*

- El interesado deberá presentarse directamente ante la Administración Central de Normatividad en Comercio Exterior.
- Para tener por recibida la consulta, se deberá entregar un escrito libre que cumpla con los requisitos del artículo 18, 18-A y 19 del Código Fiscal Federal.
- En el escrito libre también se deberá señalar una fracción arancelaria que se considera aplicable y al menos una fracción arancelaria con la que exista duda.

- Adicional al escrito, se deberá anexar elementos que permitan la plena identificación de la mercancía.

b) *Formalidades post-presentación:*

- Se podrá seguir realizando el despacho de las mercancías.
- Se efectuará el pago de las contribuciones de la fracción arancelaria que represente el arancel más alto.
- Se pagarán las cuotas compensatorias de las fracciones arancelarias.
- Se realizará el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables a las fracciones arancelarias que se ingresaron a consulta.
- Se declarará en pedimento el identificador AR (con complementos 1 y AGJ), esto de conformidad con el apéndice 8 del Anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior.
- La autoridad tendrá un plazo de 3 meses para emitir una



resolución a partir de que esté debidamente conformado el expediente, de acuerdo con el artículo 34 del Código Fiscal Federal y el artículo 48 de la Ley Aduanera.

c) Formalidades post-resolución:

- Se seguirá declarando el identificador AR (con complementos 2 y el número de oficio de la resolución), esto de conformidad con el apéndice 8 del Anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior.
- Si resultan diferencias de contribuciones y cuotas compensatorias a cargo del contribuyente, se deberán pagar con actualizaciones y recargos.
- Si resultan diferencias de contribuciones en favor del contribuyente, se podrá rectificar en pedimento para compensarlas o solicitar su devolución.

Por otro lado, si ya has presentado una consulta debes poner especial atención, ya que la resolución que hayas obtenido por parte de la autoridad perderá sus efectos por la entrada en vigor de la nueva LIGIE (implementación de la séptima enmienda de la OMA), ya que las resoluciones obtenidas al amparo de una ley abrogada pierden sus efectos al entrar en vigor una nueva ley y, de acuerdo con el art. 48 de la Ley Aduanera último párrafo, la vigencia de la resolución emitida será mientras no se modifiquen las disposiciones legales que dieron sustento para su emisión.

Por último, si realizaste importaciones o exportaciones con una clasifica-

ción que podría ser incorrecta, habría dos escenarios:

a) Auditoría. La autoridad podría iniciar facultades de comprobación y detectar un posible error en los datos declarados mediante una revisión de gabinete, pero para confirmar que en efecto se trata de una incorrecta clasificación, no sería suficiente con la revisión documental, ya que requeriría una inspección y análisis físico y/o químico de la mercancía, lo que no conformaría suficientes elementos para determinar una incorrecta clasificación arancelaria.

b) Reconocimiento Aduanero. Si la autoridad ejerce facultades de comprobación mediante un reconocimiento aduanero, puede tomar una muestra de la mercancía con la que existe duda para someterla al análisis del laboratorio y determinar si se trata de una incorrecta clasificación o descartarla.

En caso de que la autoridad compruebe que tus mercancías sí están incorrectamente clasificadas, estarías sujeto a una multa conforme al artículo 185 Fr. II en correlación con el artículo 184 Fr. III de la Ley Aduanera, lo que implicaría una multa de \$2,010.00 a \$2,860.00 (para el año 2022) por cada pedimento. Aunado, a que, por un error en la clasificación arancelaria, se pueden omitir contribuciones, regulaciones y restricciones no arancelarias y causar diversos procedimientos como un Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera (PAMA), Procedimiento Administrativo por Contribuciones Omitidas (PACO), retención de mercancías e incluso una cancelación de la patente del Agente Aduanal.

En conclusión, declarar la correcta clasificación arancelaria debe ser primordial para aquellos que realizan operaciones de comercio exterior, porque de no realizarlo, tendrían el riesgo de ser objeto de sanciones de acuerdo con los escenarios anteriormente planteados, con todas las implicaciones económicas y comerciales que esto puede representar.



Realidad Virtual y REALIDAD AUMENTADA dentro de la Logística

LA CRECIENTE GLOBALIZACIÓN HA PROVOCADO CAMBIOS SIGNIFICATIVOS EN LA FORMA DE HACER COMERCIO EXTERIOR. SOBRE TODO EN LA OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS. EL INTERCAMBIO DE LA INFORMACIÓN CADA VEZ ES MÁS ÁGIL.

La realidad aumentada (AR) ofrece una tecnología clave para optimizar procesos logísticos y automatizar tareas repetitivas, al permitir tomar decisiones basadas en visualizaciones generadas por computadora y proyecciones de modelos 3D.

Siendo la innovación un parteaguas en el desarrollo y crecimiento de las industrias globalizadas; resulta interesante cuestionarnos hacia dónde va la tendencia en torno a la tecnología avanzada, aplicada a la logística y cadena de suministro.

La limitación física durante la pandemia, ha llevado a acelerar la investigación y desarrollo de tecnologías innovadoras, que tengan como resultado un impacto positivo en la automatización. Contar con recursos que faciliten el proceso operativo y venta será esencial para lograr un impacto en los resultados.

La tecnología de realidad aumentada ha probado ser efectiva para disminuir errores humanos en procesos logísticos clave como packaging, handling, storage y transporte, fases en que los/as operadores y personal logísticos juegan un rol importante. Con el uso de tecnología con realidad aumentada se ha conseguido el ahorro de tiempos en selección de objetos y optimizado el proceso de toma de decisiones.

Industria automotriz

Dentro de la industria automotriz da lugar a la iniciación de la realidad aumentada la cual se utiliza con lentes inteligentes para ayudar a los

especialistas durante sus procesos en líneas de producción, en donde la realidad aumentada superpone imágenes y hologramas para ayudar a las personas sobre la manipulación de piezas y procesos para un correcto ensamblado. La realidad aumentada junto con la inteligencia artificial que actualmente se utiliza por algunas grandes empresas y continua en desarrollo, puede lograr la detección de anomalías en tiempo real, lo que genera una productividad mayor y eficiencia en cualquier problemática durante el proceso TIER's.

Optimización de tiempos

Existe una mejora significativa en tiempos con el uso de conductores, ya que la realidad aumentada logra dar un panorama amplio y visible para la fácil identificación, etiquetado, secuenciar y localizar la carga en segundos.

Almacenes

La integración de la AR ha tenido un gran impacto en el almacenamiento de carga, ya que ha atendido puntos modulares como tiempo, control y flujo. Llevando así a lograr eficiencia en la ubicación y movilidad de la carga den-



POR: LIC. PAOLA A.

Licenciada en Comercio y Negocios Internacionales por la Escuela Bancaria y Comercial. Actualmente cursa la Maestría en Desarrollo Humano en la Universidad Contemporánea de las Américas.

Se desempeñó como coordinadora de logística de Z F Group, encargada de la coordinación de los embarques.

Cuenta con diversas certificaciones, entre las que destacan: Introducción al transporte marítimo de mercancías peligrosas, transporte aéreo de mercancías peligrosas inicial, y carga aérea internacional.

Actualmente es CEO Grupo Zeit. Directora y coordinadora de un Freight Forwarder Internacional.

tro de los almacenes, esto reduce las horas de capacitación a los operadores, todo lo anterior aumenta la satisfacción de los empleados, mejora su porcentaje de productividad y disminuye hasta un 40% los rangos de errores cometidos.

Este proceso de implementación, inversión y mejora antes de ver un resultado, puede ser largo y costoso; sin embargo el camino hacia la automatización es inevitable.





EL PODCAST **DE COMERCIO** EXTERIOR DE MÉXICO

Escucha
LAS NOTICIAS MÁS
IMPORTANTES DE
COMERCIO EXTERIOR
en 1 minuto



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



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

¡ANÚNCIATE CON NOSOTROS
Y POTENCIALIZA TU MARCA!
Mándanos whatsapp: 2227350518

ESKA

Consultores y Asesores S.C.

Especialistas en Materia Fiscal y Comercio Exterior



FIRMA LÍDER CON EXPERIENCIA COMPROBADA

» **SUS INTEGRANTES** (Alejandro Espadas Martínez, Andrés Bautista Espinoza, Graciela González Rojas y Elizabeth Meza Paredes) gozan de una gran trayectoria y experiencia en materia fiscal, aduanera y de comercio exterior. El prestigio que han ganado entre sus clientes rebasa por mucho a las firmas tradicionales. Su paso por el gobierno ocupando cargos específicamente en el SAT y en la iniciativa privada, les da la garantía de saber cómo resolver y coadyuvar a la solución de asuntos legales que demandan una gran especialidad.



CONSULTORÍA EN MATERIA FISCAL, ADUANERA Y ADMINISTRATIVA.

- » Asesoría y manejo de auditorías en materia administrativa, (SAT, PROFECO, y Gobierno de los estados).
- » Visitas domiciliarias, revisiones de gabinete y auditorías electrónicas.
- » Acuerdos conclusivos y quejas ante la PRODECON.
- » Trámites, solicitudes, devoluciones y autorizaciones.
- » Atención de requerimientos (información, cumplimiento de obligaciones fiscales, cartas invitación, etc.)
- » Consultas ante las autoridades.



CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

- » Servicios legales preventivos y correctivos.
- » Diagnóstico integral de operaciones de Comercio Exterior.
- » Auditorías preventivas de comercio exterior.
- » Atención de visitas domiciliarias, revisiones de gabinete y auditorías electrónicas,
- » Procedimientos Administrativos en Materia Aduanera, y resoluciones administrativas.
- » Servicios y asesoría en materia de padrón de importadores y/o padrón de importadores de sectores específicos (altas y reincorporaciones).
- » Control de inventarios de acuerdo con el artículo 59 de la Ley Aduanera.
- » Trámite de certificación de empresas IMMEX (NEEC).
- » Asesoría general en materia de comercio exterior.
- » Asesoría en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias.
- » Logística de Comercio Exterior



DEFENSA FISCAL

- » Recursos de revocación (SAT y Gobierno de los Estados).
- » Recursos de inconformidad (PROFECO).
- » Juicio de nulidad (TFJFA).
- » Juicios de Amparo.



www.eskaconsultores.com.mx



Frambuesa 157, Colonia Nueva Santamaría, Delegación Azcapotzalco, Ciudad de México



70902943 y 70902941



direcciongeneral@eskaconsultores.com.mx
eskaconsultoresyasesores@gmail.com