

estrategia **ADUANERA**®

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

LOS PRINCIPALES **ASESORES** EN COMERCIO EXTERIOR

www.estrategiaaduanera.mx

MÉXICO 2023

\$120.00

14



7 52435 78175 6



23 y 24
MARZO
CDMX



3er GRAN FORO NACIONAL MUJERES Aduaneras

El primer y único foro donde se reúnen las verdaderas **damas de hierro** del derecho aduanero mexicano.
Ven, aprende y sigue sus consejos, experiencias y advertencias.

\$ COSTO
\$6,000+IVA

Inscríbete antes del 20 de enero y
obtén un 30% de descuento

Evento NO exclusivo para mujeres

INCLUYE

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

SEDE
Hotel Sheraton María Isabel
Reforma, CDMX

estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR
www.estrategiaaduanera.mx

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

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior
www.cencomex.com



No interrumpas tus operaciones de comercio exterior

Si requieres apoyo en cualquier tema relacionado con comercio exterior, **acércate a nosotros, estamos aquí para apoyarte.**

- Asesoría en T-MEC y otros tratados.
- Nueva LIGIE y sus disposiciones aduaneras.
- Obtención y conservación del Programa IMMEX y PROSEC.
- Certificaciones OEA, IVA-IEPS y padrones sectoriales.
- Asesoría en servicios de maquila.
- Fiscalización y auditoría preventiva.
- Soluciones tecnológicas para el control de operaciones.
- Revisiones especializadas.
- Inventarios de importaciones temporales (anexos 24 y 31).
- Acompañamiento logístico y aduanero.
- Peritaje.
- Capacitación.

Socios de comercio exterior:

Valeria Jiménez

sjimenez@bakertilly.mx

Eliel Amaya

eamaya@bakertilly.mx

Paulina Mariani

pmariani@bakertilly.mx

Javier Balderas

j.balderas@bakertilly.mx

Pedro Canabal

pcanabal@bakertilly.mx

[bakertillymexico](#) | [@bakertillymexico](#)
 [@BakerTillyMex](#) | [@bakertillymex](#)

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

Rosario Guzmán Santander

DIRECCIÓN EJECUTIVA

José Guzmán Montalvo

PRESIDENTE DEL CONSEJO EDITORIAL

COLABORADORES & CONSEJEROS EDITORIALES

Alejandro E. Espadas Martínez

Alejandro García Seimandi

Alejandro Ramos Gil

Armando Melgoza Rivera

Balam Lammoglia Riquelme

Carlos Alfaro Miranda

Carlos Romero Aranda

Carlos Novoa Mandujano

Cecilia Montañón Hernández

Chang Beom Kim

Daniel Cabrera Hernández

Fanny Angélica Euran Graham

Fauzi Hamdan Amad

Federico Schaffler González

Francisca Moyotl Hernández

Georgina Estrada Aguirre

Gustavo A. Uruchurtu Chavarrín

Héctor Alejandro Gutiérrez Fuentes

Héctor Francisco Bravo Sánchez

Héctor Landeros Almaraz

Jorge Alberto Lagos Ramón

José Alberto Campos Vargas

José Alberto Ortúzar Cárcova

Juan Manuel Jiménez Illescas

Juan José Paullada Figueroa

Julio César Cuevas Castro

Karina Sánchez Márquez

Lourdes Moreno Quínn

Luis Carlos Moreno Durazo

Manuel Luciano Hallivis Pelayo

Pablo Emilio Guerrero Peimbert

Pedro Alberto Ibarra Melchor

Pedro Trejo Vargas

Raúl Sahagún Ayala

Ricardo Koller Revueltas

Ricardo Santoyo Reyes

Rogelio Cruz Vernet

Roberto Carlos Salazar

Roberto Serralde Rodríguez

Rubén Darío Rodríguez Larios

Rubén González Contreras

Sandra Maldonado Flores

Theany Berumen Pérez

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

CONSEJERO JURÍDICO

Erick Fimbres Ramos

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

Amanda Quintanilla Bernal

SEGOB

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

PUBLICACIÓN INSCRITA EN

DIRECCIÓN GENERAL DE MEDIOS IMPRESOS

PADRÓN NACIONAL DE

MEDIOS IMPRESOS

andime

Publicación Certificada por
la Asociación Nacional de
Distribuidores de Medios

PUBLICACIÓN OFICIAL DE

MEDIO INTEGRANTE DEL

CONSEJO DE LA COMUNICACIÓN

de las empresas

CENCOMEX

Centro Nacional de la Competitividad

CORPORATIVO
IDGS
Iniciativa & Desarrollo de Grupos Socioeconómicos

ESTRATEGIA ADUANERA. La Revista Mexicana de Comercio Exterior. Publicación Bimestral editada por: SEI SOLUCIONES EMPRESARIALES INTEGRALES, SC. Oficinas Generales: Avenida Malintzi No.23, Zona Industrial Malintzi, C.P. 72210, Puebla, Pue., Teléfono (222) 129.2597, 129.70.80 Editor Responsable I. Daniel Guzmán Santander. Certificado de licitud de título 13651 y de contenido 11224 ante la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Certificado de reserva de derechos al uso exclusivo ante la SEP 04-2008-040811134200-102. Año XVII, Edición Especial Enero 2023. 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.

8



CARLOS

Novoa Mandujano

Fanny A. Eurán Graham

Los retos de la aduana en el panorama actual



16

Georgina Estrada Aguirre

La gestión de riesgos y la aduana digital: el gran reto de la agencia nacional de aduanas de México



18

Aleida Núñez García

Tercerización en el comercio internacional



22

Ángela C. Velásquez Mota

Trámites de modificación



24

S. Valeria Jiménez Medina

Tendencias de comercio exterior 2023



26

Victoria I. Moreno López

La importancia de la glosa en la operación aduanera



28

Sandra Maldonado Flores

Importadores definitivos (Los olvidados del comercio exterior)



30

Dinorah Navarro Estrada

Activos fijos, los grandes olvidados



32



34

Fernando de Mateo

Un extraordinario negociador en materia de comercio exterior



36

José Guzmán Montalvo

Transparencia en las operaciones globales de comercio exterior



38

José Flores Alarcón

La imposición de multa como supuesto de decomiso en la ley aduanera



40

Gustavo Uruchuru Chavarín

La gestión de riesgos y la aduana digital: el gran reto de la agencia nacional de aduanas de México



42

Balam Lammoglia Riquelme

La fiscalización del valor en aduana y sus incrementables



44

Mario Cortés Cortés

El panel energético pone en aprietos a México



46

Fernando Barbosa Sahagún

Panel automotriz T-MEC. ¿Dónde estamos y cuáles son los antecedentes y las posibilidades de ganarlo?



48

Nicolás Estrada Aguirre

Auditorías preventivas en materia de comercio exterior



50

Esaú Menchaca Carcés

En que punto estamos



52

Gerardo Castro Vázquez

Agente Aduanal como cuadyubante de la Autoridad



54

Edgardo Romero Valdez

La importancia de la Industria Maquiladora



56

Luis Gabriel Regalado Reyes

Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera (PAMA)



58

Daniel Cabrera Hernández

Ética del importador



60

Carlos Alfaro Miranda

Desafíos del comercio exterior mexicano para el 2023



62

José Ramón Reynoso Carballo

5 principios de implementación de los Programas OEA / CTPAT



64

Alejandro Espadas Martínez

Compliance Aduanero



LOS PRINCIPALES ASESORES EN COMERCIO EXTERIOR

LÍDERES COMPROMETIDOS

con preservar el estado de Derecho

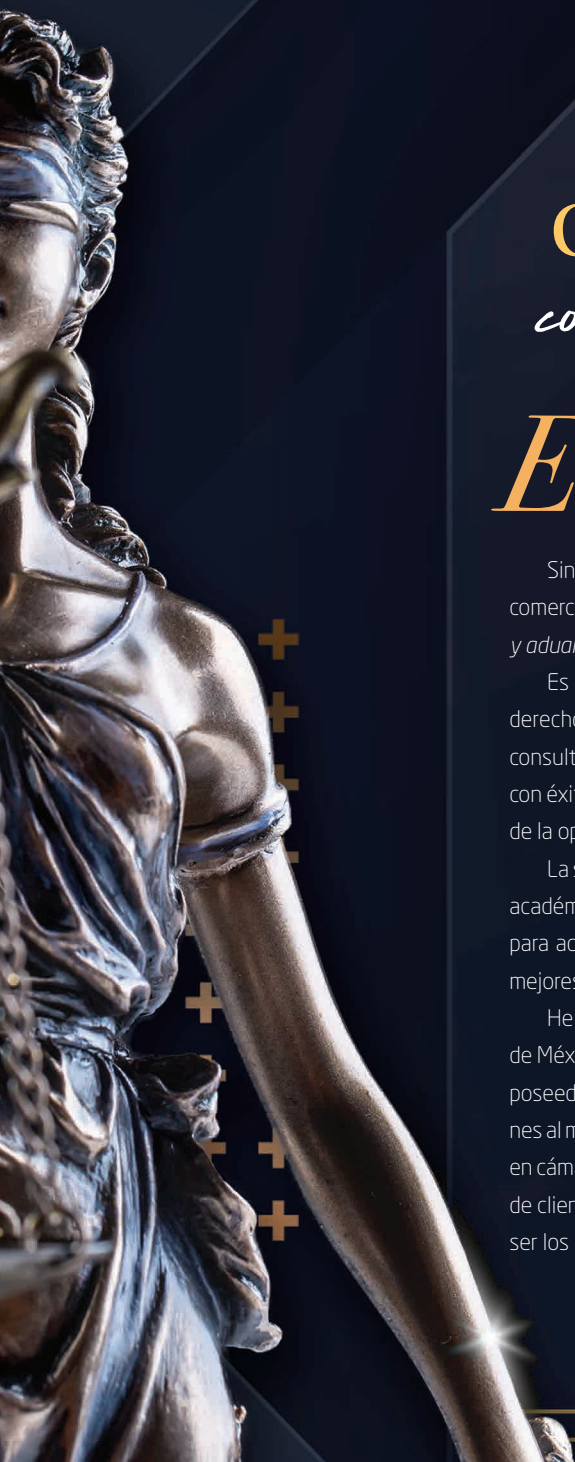
En 2021, las 50 aduanas de México recaudaron 1 billón 4 mil 22 millones 700 mil pesos. La cuál ha sido considerada la cifra histórica más alta en recaudación, desde que se tiene registro, claramente la autoridad aduanera fiscalizadora ahora es más agresiva y sofisticada en su tarea.

Sin embargo, hoy más que nunca es evidente la necesaria presencia de un experto asesor en comercio exterior que ayude, prevenga y aplique un eficiente y correcto “*Compliance legal, fiscal y aduanero*”.

Es en esta edición hacemos referencia a los hombres y mujeres expertos en las áreas del derecho aduanero y de comercio exterior que las empresas mexicanas y extranjeras debieran consultar. No sólo para hacerle frente al cumplimiento de sus obligaciones, si no para enfrentar con éxito los abusos y arbitrariedades, que aún existen y se niegan a sucumbir en la práctica diaria de la operación aduanera.

La serie de especialistas que presentamos, están avalados por su experiencia, dedicación, nivel académico y desarrollo profesional que los convierten en dignos de ser una solución recomendable para aquellos contribuyentes que quieren no solo cumplir la ley, si no tener mejores resultados, mejores prácticas y tranquilidad patrimonial y certeza legal.

He aquí la lista de los que consideramos los Principales Asesores legales en Comercio Exterior de México. Los méritos claves por los que estos grandes Asesores son reconocidos, es porque son poseedores de: un alto nivel de estudios, una exitosa trayectoria laboral, sus impetuosas aportaciones al mundo jurídico, una respetuosa calidad en asuntos y litigios, la participación y reconocimiento en cámaras empresariales y colegios de profesionistas, certificaciones y reconocimientos y su nivel de clientes nacionales y extranjeros. Por estas características se consideran más que ideales para ser los protagonistas de esta extraordinaria edición.





ASESOR	SEDE
Aguirre González María Dolores	CDMX
Aguirre González Yolanda	CDMX
Alfaro Miranda Carlos	Reynosa, Tamps
Almiray Jaramillo Víctor Manuel	CDMX
Álvarez Palacio José Luis	CDMX
Arzate López José Adrián	CDMX
Atayde Arellano Samantha	CDMX
Ávila Pérez Pedro Armando	CDMX
Barajas Pérez Sergio Neftalí	CDMX
Barbosa Sahagún Fernando	CDMX
Barragán Cabral Juan Antonio	CDMX
Bautista Espinoza Andrés	CDMX
Becerril Huett Artemio	CDMX
Becerril Huett Gastón	CDMX
Behar Lavalle Salvador	CDMX
Beom Kim Chang	Monterrey, N.L.
Berumen Pérez Theany	Aguascalientes
Buitrón Pineda Miguel	CDMX
Cabal Ruíz Ingrid	León, Guanajuato
Cabrera Hernández Daniel	CDMX
Cacheaux Aguilar René	CDMX
Camacho Reyes Rody	CDMX
Campos Vargas José Alberto	CDMX
Canabal Hermida Pedro Carlo	CDMX
Castro Vázquez Gerardo	Nuevo Laredo
Chang-Camacho Omar	Guadalajara, Jal.
Chávez Quiroz Omar	CDMX
Cisneros García Dante Jehová	CDMX
Cisneros García Juan Rabindrana	CDMX
Cortés Cortés Mario Alberto	Tijuana, B.C.
Cortina Velarde Francisco José	CDMX
Cruz Vernet Rogelio	CDMX
Cuéllar Labarthe José Antonio	CDMX
Cuevas Castro Julio César	Tampico, Tamps.
De la Vega Proal Víctor	Puebla, Pue.
De Lille Calatayud Armando	CDMX

ASESOR	SEDE
De Mateo Venturini Fernando	CDMX
Díaz de la Garza Guillermo	Monterrey, N.L.
Díaz Gavito Eduardo	CDMX
Dick Alcalá Norma Alicia	Tijuana, B.C.
Dominguez Leal César Alejandro	CDMX
Dominguez Muro José Martín	CDMX
Elías Fernández Edmundo	Guadalajara, Jal.
Espadas Martínez Alejandro E.	CDMX
Estrada Aguirre Georgina	CDMX
Estrada Aguirre Nicolas	CDMX
Eurán Graham Fanny Angélica	CDMX
Faz Palau Gustavo	Tijuana B.C.
Fimbres Ramos Erick	Tijuana, B.C.
Flores Alarcón José	CDMX
Flores Urbina Eduardo Adalid	CDMX
Fragoso Hernández Silvia Alicia	CDMX
García Seimandi Alejandro	CDMX
García Soto Rodrigo Hiram	CDMX
González Contreras Rubén	CDMX
González Rojas Graciela Dácil	CDMX
Guerrero Peimbert Pablo Emilio	Querétaro, Qro.
Gutiérrez Fuentes Alejandro	CDMX
Guzmán Montalvo José	CDMX
Hernández Austria Yadeneiro	Ciudad Juárez
Hernández de la Cruz Arturo	CDMX
Hernández Reyes Gerardo	CDMX
Ibarra Melchor Pedro Alberto	CDMX
Jiménez Labora Mateos Juan C.	Querétaro, Qro.
Jimenez Medina Sandra Valeria	Monterrey, N.L.
Juárez Torres Juan Carlos	Guadalajara, Jal.
Koller Revueltas Ricardo	CDMX
Lagos Ramón Jorge Alberto	CDMX
Lammoglia Riquelme H. Balam	CDMX
Landeros Almaraz Héctor	CDMX
López Portillo Horacio	CDMX
Lozano López Carlos Enrique	Monterrey, N.L.

ASESOR	SEDE
Lugo Aranda Mónica	CDMX
Maldonado Flores Sandra	Tijuana, B.C.
Mariani-Sandoval Venegas Ma. Paulina	León, Guanajuato
Martínez Contreras Víctor Manuel	CDMX
Mateo Leocadio Luis	Tijuana, B.C.
Mayer De Leeuw Fernando	CDMX
Melgoza Rivera Armando	CDMX
Menchaca Garces Esaú	Nuevo Laredo
Méndez Pérez Alberto	CDMX
Michel Hernández Alexis	CDMX
Minarro Vargas José	CDMX
Miranda Villalobos Javier	CDMX
Monrreal Munguía Laura	CDMX
Montañez Ojeda Jorge	CDMX
Montaño Hernández Cecilia	CDMX
Moreno Durazo Luis Carlos	CDMX
Moreno López Victoria Isalín	CDMX
Moreno Quinn Lourdes	Ciudad Juárez
Morones Melgar Jorge	Guadalajara, Jal.
Moyotl Hernández Francisca	CDMX
Nacif Íñigo Jorge	CDMX
Navarro Estrada Dinorah	Tijuana, B.C.
Novoa Mandujano Carlos	CDMX
Núñez García Aleida	Monterrey, N.L.
Ochoa Mascott Roberto	CDMX
Orantes González Enrique	Tijuana
Ornelas Martínez Norma	Monterrey, N.L.
Ortega Covarrubias Cecilia del Carmen	Tijuana
Ortúzar Cárcova José Alberto	Monterrey, N.L.
Pimentel Cortés María Elena	CDMX
Quintana Elorduy Álvaro	CDMX
Quiroz Martínez Luis Alberto	CDMX
Ramírez Estrada Ma. Guadalupe	CDMX
Ramírez Ortiz Turena	CDMX
Ramos García Beatriz	Querétaro, Qro.
Regalado Reyes Luis Gabriel	León, Guanajuato

ASESOR	SEDE
Renobato Velasco José Luis	CDMX
Reyes Díaz Leal Eduardo	CDMX
Reynoso Carballo José Ramón	Tijuana, B.C.
Rodríguez García Ariadna	CDMX
Rodríguez Larios Rubén Dario	CDMX
Rodríguez Trigueros Julio	CDMX
Romero Martínez Hugo	CDMX
Romero Valdez Edgardo	Tijuana, B.C.
Rubio Ozuna José Adalberto	Nogales, Sonora
Sahagún Ayala Luis Raúl	Querétaro, Qro.
Salazar González Roberto Carlos	León, Guanajuato
Sánchez Chao Guillermo	CDMX
Sánchez Márquez Karina	CDMX
Santoyo Reyes Ricardo	CDMX
Sarabia Díaz Carlos Cristino	CDMX
Saucedo Garza Sylvia I.	CDMX
Serralde Rodríguez Roberto	Monterrey, N.L.
Sierra Galindo María Elena	CDMX
Smith Ramos Kenneth	CDMX
Solís Farías Adolfo	Tijuana, B.C.
Sosa Becerra Verónica	Manzanillo, Colima
Trejo Vargas Pedro	Monterrey, N.L.
Tsuru Alberu Kiyoshi	CDMX
Uruchurtu Chavarín Gustavo	CDMX
Vaca Uribe Ricardo Antonio	Guadalajara, Jal.
Vázquez Benítez Adrián	CDMX
Vázquez Martínez Víctor Jesús	Monterrey, N.L.
Vázquez Pola Hiram	Monterrey, N.L.
Vázquez Pola Víctor Hugo	Monterrey, N.L.
Vázquez Tercero Héctor	CDMX
Velásquez Mota Ángela Carolina	Tijuana, B.C.
Velázquez Lugo Rubisel	CDMX
Vilora Beltrán Rogelio	Tijuana, B.C.
Vite Bandala Silvestre	CDMX
Yañez Porcayo Ignacio	Puebla, Pue.
Zavaleta López Moisés Joel	CDMX



ASECOMEX
COMERCIO EXTERIOR

¡Somos tu mejor opción!

Somos un despacho de Asesores encausados a brindar servicio personalizado, conociendo a fondo las operaciones de nuestros clientes para poderles ofrecer un *servicio óptimo*.

NUESTROS SERVICIOS

- Correcta administración del Programa IMMEX
- Estrategias para un mejor funcionamiento en tus operaciones al amparo del Programa IMMEX
- Certificación C-TPAT
- Capacitación en manejo de Anexo 24 y Anexo 31
- Trámites ante SE, AGACE y ADACE
- Esquema de Certificación de empresas en todas sus modalidades:
IVA E IEPS
 - Comercializadora e Importadora
 - Operador Económico Autorizado
 - Socio Comercial Certificado
- Inscripción y Reinscripción de padrones de importador / exportador y padrones sectoriales

Contacto:

Calle Arroyo Oriente 3123, Col. Valle Verde
Tijuana, Baja California, C.P.22204

@ karolina.velasquez@gmail.com

📱 Cel. 664-533-0788

☎ Tel. Oficina
664-524-1228
664-799 5950





CARLOS *Novoa Mandujano*

El trabajo lo conquista todo.
(Virgilio)

“Un hombre de principios y valores que reconoce en la dedicación y el compromiso con su profesión, el camino para alcanzar sus objetivos. Tiene la firme convicción, que el servicio a los demás es la única forma de retribuir lo mucho que ha recibido en la vida. Su experiencia es el resultado de más de 30 años ejerciendo la abogacía, con una trayectoria de 20 años al frente de la firma Mexican Trade Board de la que es Socio Fundador. Trabajó en la Consultoría Jurídica de la Cancillería, en la Comisión de Derechos Humanos del Distrito Federal y en la que es ahora la Secretaría de Economía. Por su experiencia y visión hoy en día es Presidente de CENCOMEX. Para Estrategia Aduanera es un gran honor reconocer en esta edición a Carlos Novoa Mandujano como "Principal Asesor de Comercio Exterior 2023"

”

TOMAR EL CAMINO CON MAYORES APRENDIZAJES

“El hombre se autorrealiza en la misma medida en que se compromete al cumplimiento del sentido de su vida”

Estudió la licenciatura en Derecho en la Universidad Nacional Autónoma de México, creció en una familia de prestigiados médicos, en donde la entrega al servicio de su profesión y el compromiso con la educación fueron siempre la directriz. La elección entre derecho y medicina representó un importante cuestionamiento en su momento, pero el resultado no sólo le ha dado grandes satisfacciones, sino también extraordinarias oportunidades: *“no me arrepiento de mi elección ni un solo momento, para mí fue lo correcto y me siento sumamente honrado de la profesión que ejerzo”*.

En su vida académica conoció a destacadas figuras del derecho internacional público y privado que influyeron en su visión sobre la ética y el estudio, *“el derecho es dinámico y nos exige crecer a la par de un mundo en constante evolución, debemos aprender a reinventarnos en apego irrestricto a nuestros principios”*. Ha tenido la fortuna de impartir sus conocimientos en diferentes instituciones académicas, contribuyendo con ello a la formación de otros profesionistas.

Inició su vida profesional en el área de litigio civil y familiar internacional, teniendo como mentor un gran maestro, el licenciado Ricardo Abarca Landero,

“Durante el desempeño de mi cargo en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía), mi participación en las Negociaciones Comerciales de las que se derivan los Tratados Internacionales de Comercio de los que México es parte, fue un importante desafío y una invaluable oportunidad de aprendizaje”



“pude trabajar a su lado desde el segundo semestre de la licenciatura, fue un connotado abogado con una destacada participación en importantes modificaciones al derecho internacional privado en México y asesor externo de la Secretaría de Relaciones Exteriores”.

Para Carlos Novoa, obtener un cargo en la Consultoría Jurídica de la Secretaría de Relaciones Exteriores, fue un reto y una gran satisfacción por tratarse de una plaza en la administración pública a la que muchos abogados aplican, pero muy pocos tienen oportunidad de acceder. Después, trabajó en la Comisión de Derechos Humanos del Distrito Federal. Continuó su carrera en el ámbito del derecho internacional en la Secretaría de Economía siendo miembro del equipo negociador que participó en la elaboración e implementación de los Tratados de Libre Comercio que colocaron a México como una de las economías emergentes más prometedoras, lo que trajo grandes responsabilidades de velar por los intereses de México y la industria nacional. Dentro de su profundización en el derecho internacional y la integración económica los estudios que desarrolló en la Haya, Bruselas, Londres y Berlín le han sido de gran valía para su práctica profesional,

“Otro momento importante en mi carrera se presentó al dejar de ser funcionario público e insertarme en la Iniciativa Privada, para después constituir mi propia firma legal, un despacho de consultoría, asesoría y defensa en comercio exterior e internacional, integrado por socios y asociados cuya excelencia profesional nos ha permitido alcanzar 20 años de servicio”.

SUS MAYORES LOGROS E INSPIRACIONES PERSONALES Y PROFESIONALES

Para Carlos Novoa, su mayor orgullo es su familia, se siente muy agradecido por contar con su apoyo y complicidad tanto en sus proyectos personales como profesionales. Otra de sus grandes satisfacciones en la vida, ha sido la oportunidad de generar sinergias con colaboradores y colegas extraordinarios, con los cuales en muchos casos ha surgido la amistad con la que hoy se honra contar. La Presidencia de CENCOMEX ha sido también un gran compromiso en su carrera y un importante vínculo con la comunidad del mundo del comercio exterior.

“Desde mi participación en el sector público y hasta mi incursión en la iniciativa privada, he tenido la fortuna de estar cerca de profesionistas muy comprometidos, mismos que han sentado importantes precedentes en la vida del comercio exterior y el derecho internacional en nuestro país, personas respetuosas de las instituciones y la Ley. Para mí sin duda alguna, todos ellos son fuentes de inspiración”.

“Desarrollar la visión que te permita encontrar el camino, agudizar la sensibilidad para ofrecer las mejores respuestas y seguir adelante sin dejar pasar las oportunidades”

“



MEXICAN TRADE BOARD

Mexican Trade Board es una firma legal especializada en materia de comercio exterior y derecho internacional que ofrece consultoría tanto en materia jurídica, como en estrategia comercial y promoción de inversiones en México y el extranjero. Carlos Novoa tiene la oportunidad y el reto de dirigir a un gran equipo interdisciplinario, que cuenta con economistas, abogados, contadores y otros profesionistas tanto nacionales como extranjeros, que en conjunto ofrecen una amplia gama de servicios destinados a facilitar soluciones hechas a la medida de las necesidades de cada uno de sus clientes; *“una organización, no puede ser exitosa sin la participación de toda la gente que la conforma, en nuestro caso se busca hacer contrataciones desde que los integrantes están en la universidad, porque eso nos permite participar en su formación, los apoyamos en su desarrollo académico y profesional y reconocemos su valiosa contribución con lo que hoy es nuestra firma”*. Mexican Trade Board es la suma de talentos y sinergias que se traducen en el resultado exitoso de sus casos y asuntos encomendados y la satisfacción de los clientes que, en todo momento, reciben un trato cercano y personalizado con el objetivo de crear un traje a la medida de sus necesidades.

ÉXITO Y LIDERAZGO

El hablar de éxito no significa algo estático, debe de ser algo que está en evolución y crecimiento continuo, *“podría definirlo como la congruencia con uno mismo en todas las etapas de nuestra vida, esa congruencia implica profesionalismo y la capacidad de reinventarse ante cada cambio de circunstancias, siempre conduciéndonos con apego a los principios que nos definen”*. Para Carlos, la misión de un líder en cualquier rama debe ser conducirse con lealtad, ética y visión; para el caso particular de una firma de asesoría y consultoría jurídica, la lealtad implica velar en todo momento por los intereses de los clientes, ofreciendo soluciones basadas en el estudio profundo de los asuntos y el dominio de los aspectos técnicos de la materia en cuestión.

“Cuando los resultados que se obtienen favorecen el mejor interés de los clientes, cuando eres capaz de armar un asunto sólido, cuando te conduces con honestidad y profesionalismo, sabes que vas por buen camino, pero nunca debes cejar o creer antes de tener certeza que un asunto está ganado, porque estarás cometiendo un grave error”

ACCIONES PARA DIFUNDIR LA VISIÓN COMERCIAL DE MÉXICO A NIVEL INTERNACIONAL

Desde su particular punto de vista, México tuvo el gran acierto de involucrarse de lleno en lo que, en su momento, se conoció como globalización, *“la participación de nuestro país en foros internacionales desde hace muchos años, ha sido sumamente importante. El ingreso a la OMC y las negociaciones de Tratados de Libre Comercio, han sido un propulsor para el desarrollo, ello ha generado oportunidades, crecimiento y progreso económico y de la infraestructura, en México tenemos una posición geográfica estratégica que nos hace sumamente competitivos en todo el mundo. Debemos seguir generando proyectos innovadores, que nos permitan permanecer en los reflectores de la escena internacional como una opción segura y atractiva para la inversión y la consolidación de las relaciones comerciales”*.





“No es fácil crecer, implica un gran esfuerzo, pero el verdadero reto es sostenerse y para ello es necesario manejar una buena estrategia con objetivos claros, desarrollar capacidad de autocrítica, evaluar los riesgos y logros y redefinir tus estándares de excelencia. No puedes conformarte porque entonces dejas de crecer.”

CENCOMEX, SUS APORTACIONES Y PROYECCIONES

Para Carlos Novoa el valor de CENCOMEX es el resultado de la capacidad y la calidad de los profesionistas que lo integran. En este importante Foro ha encontrado a grandes expertos y especialistas, así como funcionarios que en su momento crearon y sentaron las bases de mucha de la legislación y programas vigentes en nuestro país. CENCOMEX seguirá creciendo y consolidándose como una plataforma líder en ese sector en la que los expertos

en Comercio Exterior puedan compartir opiniones y aportar puntos de vista que sirvan de referencia para diversas autoridades en México.

PLANES DE CRECIMIENTO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS

“A nivel profesional mis planes y estrategias están encaminados a consolidar el despacho como la mejor oferta de consultoría, asesoría y defensa en Comercio Exterior e Internacional en México, ampliar nuestra gama de servicios y generar nuevas sinergias tanto en nuestro país como en el extranjero. En el ámbito personal, tener la salud que me permita ver a mis hijos convertirse en hombres exitosos y felices y seguir disfrutando y agradeciendo todos los milagros y oportunidades que me ofrece la vida todos los días”.

UN CONSEJO A LAS FUTURAS GENERACIONES QUE ESTARÁN AL FRENTE DE LA ECONOMÍA Y COMERCIO EN EL PAÍS

“No debemos perder de vista el sinfín de oportunidades que ofrece el mundo, apostemos por México, por su gente y por nuestra extraordinaria capacidad de salir adelante. Recordemos que en cualquier lugar en que nos encontremos, nuestro trabajo y reputación hablan también de nuestro país y de todos los que tratamos cada día de generar nuevas oportunidades”. “Estudien mucho, prepararse, sean leales consigo mismos y con sus principios”.



CORPORATIVO ENCISO, LA TRAYECTORIA DE UNA EMPRESA LÍDER E ÍNTEGRA

UNA DE LAS PRIORIDADES DE LA EMPRESA ES SER EJE DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR EN EL MERCADO Y MANTERNOS COMO LA MEJOR OPCIÓN

Fundado en 1951 por el A.A. Manuel M. Enciso Rivera, inició sus operaciones en la Aduana de Veracruz.

Por sustitución, se le asignó al Sr. Manuel O. Enciso Villarreal la patente local No. 539 en Febrero de 1975, volviéndose Agente Aduanal Nacional en 1991 con el número de autorización 3020. Partiendo de este momento, se empezó a operar en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México.

En Enero 2020 se otorga la patente de Agente Aduanal 1805 al Lic. Manuel Alexis Enciso Hernández por sustitución de la patente 3020 del A.A. Manuel O. Enciso Villarreal. La cual permite actuar ante las Aduanas del Aeropuerto de la Cd. De México, Manzanillo y Tuxpan, como aduanas adicionales a las de su adscripción.

En Corporativo Enciso, S. C. somos una Agencia Aduanal cuya misión es proporcionar al cliente seguridad en sus operaciones, satisfaciendo

sus necesidades y expectativas de manera eficiente para brindar un servicio integral a los usuarios del Comercio Exterior.

Una de las prioridades de la empresa es ser eje de las operaciones de comercio exterior en el mercado y mantenernos como la mejor opción. Buscamos siempre superar las expectativas de nuestros clientes por ello atendemos nuestras operaciones en un marco de legalidad y eficiencia cumpliendo los requisitos determinados por las autoridades y los previamente acordados.

Somos una empresa preocupada por la calidad en el servicio y la satisfacción total de sus clientes, por lo que nos regimos bajo los estándares de diversos organismos los cuáles garantizan la calidad en las operaciones además de brindar la seguridad y confianza como Agentes Aduanales. Contamos con certi-

ficación ISO 9001:2015, NOM 026 para Agentes Aduanales, TRACE, *Great Place to Work* y próximamente OEA.

Nos preocupamos por estar a la vanguardia en Tecnologías de Información. Nuestra área Corporativa de Desarrollo nos permite brindar a nuestros socios de negocios una amplia gama de herramientas que facilitan la trazabilidad, supervisión y manejo de sus embarques, a través de reportes personalizados a los cuales puede acceder las 24 horas del día desde cualquier dispositivo conectado a internet.

Así mismo, contamos con la capacidad de desarrollar reportes e interfaces adaptables a sus sistemas, ahorrando tiempos de captura y minimizando los márgenes de error.

La seguridad jurídica es un pilar fundamental, contamos con un departamento jurídico propio especializado en Comercio Exterior.

CON NUESTRO DEPARTAMENTO JURÍDICO PODEMOS AYUDAR CON SOLUCIONES Y BENEFICIOS JUDICIALES.

- CONSULTORÍA FISCAL-ADUANAL EN CUANTO A NORMAS, RESTRICCIONES Y REGULACIONES NO ARANCELARIAS.
- TRAMITACIÓN Y GESTORÍA EN LAS DIFERENTES SECRETARÍAS DE ESTADO Y/O DEPENDENCIAS GUBERNAMENTALES, DE MANERA PRESENCIAL O A TRAVÉS DE LA VENTANILLA ÚNICA.
- CONSULTORÍA PARA IMPLEMENTACIÓN Y SEGUIMIENTO DE ANEXO 24.
- AUDITORÍAS DE COMERCIO EXTERIOR.
- ASESORÍA EN LOGÍSTICA ESPECIALIZADA. (SCM- SUPPLY CHANGE MANAGEMENT).

NUESTRAS OFICINAS COMERCIALES Y OPERATIVAS SE ENCUENTRAN ESTRATÉGICAMENTE DISTRIBUIDAS EN EL INTERIOR DEL PAÍS, PARA BRINDAR EL MEJOR SERVICIO QUE SE REQUIERA:

- | | |
|-------------------------|-------------------|
| ➤ VERACRUZ | ➤ MATAMOROS |
| ➤ TUXPAN | ➤ MANZANILLO |
| ➤ QUERÉTARO | ➤ PUEBLA |
| ➤ AICM | ➤ TOLUCA |
| ➤ MONTERREY COMERCIAL | ➤ NUEVO LAREDO |
| ➤ GUADALAJARA COMERCIAL | ➤ TAMPICO |
| ➤ ALTAMIRA | ➤ LÁZARO CÁRDENAS |

Oficinas VERACRUZ
Av. 5 de Mayo No. 967 Col. Centro
C.P. 91700. Veracruz, Ver.
Tel. (229) 923-2600



CALIDAD TOTAL EN COMERCIO EXTERIOR



En Corporativo Enciso, S. C. somos una Agencia Aduanal cuya misión es proporcionar al cliente seguridad en sus operaciones, satisfaciendo sus necesidades y expectativas de manera eficiente a través de nuestro personal, con ética, honestidad y lealtad para brindar un servicio integral a los usuarios del Comercio Exterior.

Oficinas VERACRUZ

Av. 5 de Mayo No. 967 Col. Centro.
C.P. 91700. Veracruz, Ver.
Tel. (229) 923-2600



COBERTURA

- o Veracruz
- o Tuxpan
- o Queretaro
- o AICM
- o Monterrey Comercial
- o Guadalajara Comercial
- o Altamira
- o Matamoros
- o Manzanillo
- o Puebla
- o Toluca
- o Nuevo Laredo
- o Tampico
- o Lázaro Cárdenas

CERTIFICACIONES

Nos regimos bajo los estándares de diversos organismos los cuáles garantizan la calidad en las operaciones además de brindar la seguridad y confianza como Agentes Aduanales.



SERVICIOS

DESPACHO ADUANAL

- Despacho Aduanal Marítimo, Terrestre y Aéreo o Asignación de Ejecutivos In-House dentro de las instalaciones de su Empresa.
- Diseño e Implementación de Reportes Web e Interfaces a la medida.
- Clasificación Arancelaria de Mercancías para nuevos proyectos.
- Operaciones especiales.

SERVICIOS

DESPACHO LOGÍSTICA

- Contratación de Almacenes Generales y de Depósito Fiscal.
- Tramitación de Seguros nacionales e internacionales.
- Fianzas.
- Armado y/o coordinación de cadena de suministro. (SCM, Supply Change Management)
- Transportación Internacional: Aéreo, Marítimo, Terrestre, Intermodal.
- Empaque, Embalaje y Etiqueta.
- Almacenamiento y Reexpedición de Mercancías.
- Consolidación y Desconsolidación de Mercancías.

SERVICIOS

CONSULTORÍA

- Consultoría Fiscal-Aduanal en cuanto a Normas, Restricciones y Regulaciones No Arancelarias.
- Tramitación y Gestoría en las diferentes Secretarías de Estado y/o Dependencias Gubernamentales, de manera presencial o a través de la Ventanilla Única.
- Consultoría para Implementación y Seguimiento de Anexo 24.
- Auditorías de Comercio Exterior.
- Asesoría en Logística Especializada. (SCM- Supply Change Management).



/Corporativo Enciso



/Corporativo Enciso



@CorpEnciso



@corporativo_enciso

CorporativoEnciso.com



LOS RETOS DE LA ADUANA EN EL PANORAMA ACTUAL

Las aduanas asumen una enorme diversidad de roles, incluyendo el recaudatorio, así como responsabilidades relacionadas con el cumplimiento de las políticas comerciales, de protección y seguridad (drogas, armas, dinero, terrorismo), pasando por la protección de los derechos en materia de propiedad intelectual, entre otros.

En materia recaudatoria, comúnmente las aduanas aportan un alto porcentaje de la recaudación del IVA, además de la correspondiente a los impuestos especiales y aranceles. Los principales retos en esta materia incluyen la economía informal, la verificación de clasificación, origen y valor, ante la posible sobre-valoración, vinculación, lavado de dinero, triangulación, así como el diseño de programas especiales de control, monitoreo y fiscalización de los esquemas de exención, regímenes suspensivos y simplificados para evitar abusos, todo lo cual exige una estructura aduanera altamente especializada y con un alto nivel de coordinación con las áreas responsables de la fiscalización de impuestos internos a nivel nacional, con otras aduanas y agencias encargadas de la aplicación de la ley.

Los cambios recientes en el entorno global como la pandemia del COVID, generaron disrupciones en las cadenas de suministro de las que no nos hemos podido recuperar por completo, la disminución del ritmo de crecimiento del comercio internacional, el incremento exponencial del comercio electrónico que representa un reto adicional en materia de controles y fiscalización, y la introducción de nuevas tecnologías, como la impresión 3D que pueden requerir una revisión del tratamiento arancelario y de valor que se debe aplicar.

Una de las responsabilidades más importantes de la aduana es asegurar el cumplimiento de las obligaciones por parte de los usuarios, sin afectar el flujo del comercio *legítimo* mediante medidas de facilitación del comercio. Este aspecto ha cobrado mucha relevancia, dado que *diversos estudios han demostrado que las mejoras del uso de las medidas de facilitación del comercio, tienen comparativamente mayores efectos positivos en los flujos comerciales, que las reducciones de barreras arancelarias y el incremento de la actividad comercial tiene una correlación positiva con el incremento en el ingreso / crecimiento y reducciones de la pobreza y desigualdad*¹.

Para cumplir este cometido, es indispensable implementar mejores prácticas como los operadores económicos autorizados, los operadores cumplidos (AEOs y trusted trader programs o TTPs), resoluciones anticipadas y el uso de mecanismos de fiscalización y control inteligente, mediante gestión de riesgos y controles posteriores para poder diferenciar y dar tratamiento diferente en procedimientos, requerimientos y sanciones a los operadores de manera que los recursos se enfoquen en la agilización y simplificación del flujo de las operaciones legítimas.

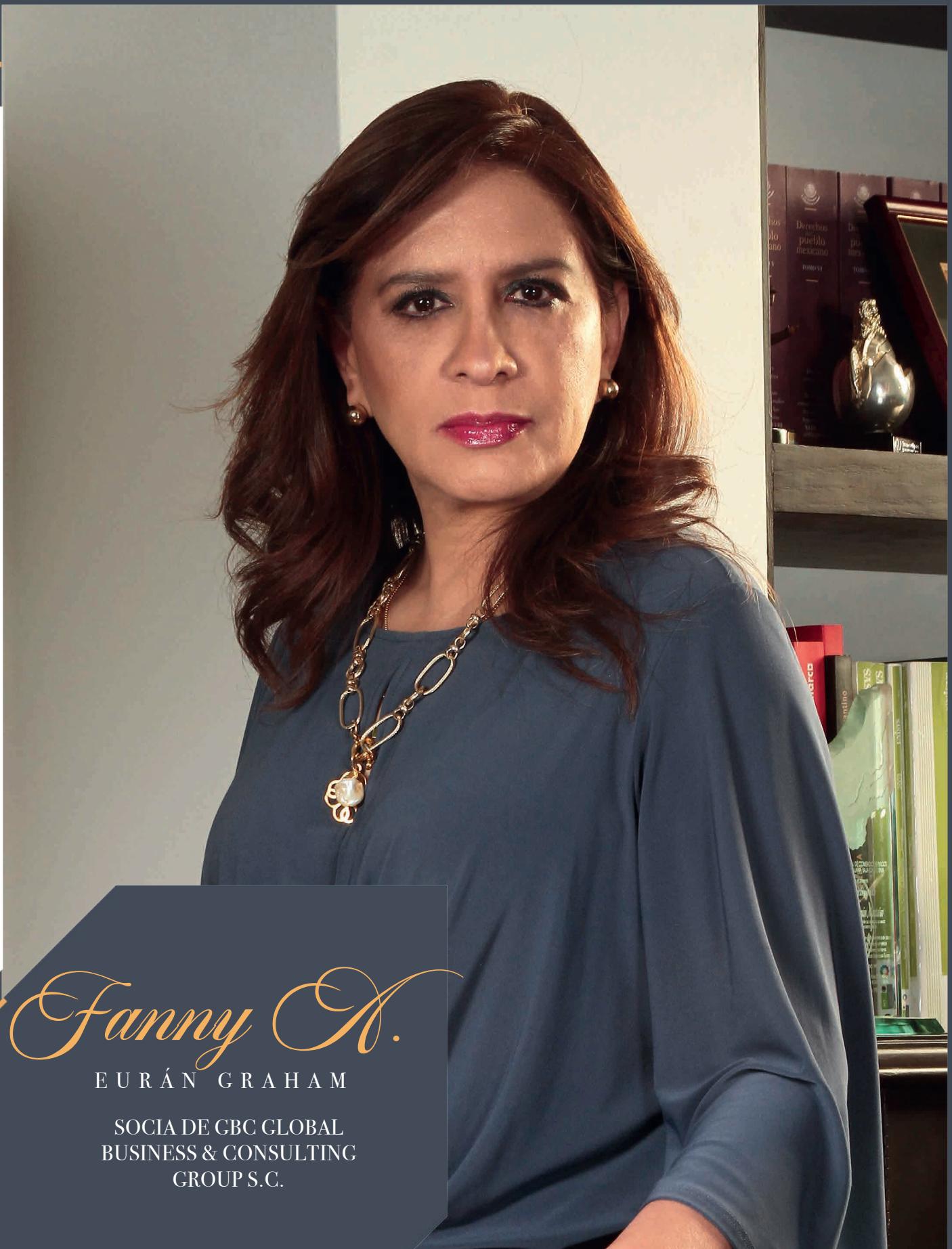
Hay innumerables áreas para lidiar con estos retos de manera eficaz, pero sólo mencionaremos algunas de ellas:

- Compromiso político sostenido al más alto nivel.
- Planeación estratégica como eje rector de la política aduanera.
- Coordinación, cooperación e intercambio de información de aduanas con otras dependencias nacionales encargadas de la fiscalización y cumplimiento en materia de impuestos internos.
- Mecanismos efectivos de comunicación, coordinación y supervisión internos; áreas centrales y oficinas locales de aduanas.
- Instancias formales de comunicación permanente con el sector privado.
- Marco legal y regulatorio moderno.
- Cumplimiento de compromisos y mejores prácticas internacionales.
- Profesionalización y especialización a través del servicio de carrera del personal aduanero.
- Institucionalización de políticas para la medición de desempeño, integridad, legalidad y rendición de cuentas.

En el caso de México, en los últimos años, la estructura y función aduanera ha sufrido cambios importantes, uno de ellos, su separación del SAT para conformarse como un órgano administrativo desconcentrado de la SHCP, con una distribución de facultades que asigna al SAT funciones eminentemente aduaneras, lo cual debería ser revisado, independientemente de la necesidad de generar un alto nivel de coordinación, cooperación e intercambio de información entre ambos órganos, a la fecha aún insuficiente, limitando las capacidades de fiscalización.

El contexto complejo a nivel internacional así como los cambios internos más recientes, hacen necesario un diagnóstico y una revisión de prioridades y planificación estratégica que permita a la aduana mexicana responder a las enormes responsabilidades que le toca asumir. Si se esperan resultados, se tiene que contar con el marco normativo, las herramientas y el apoyo al más alto nivel.

1 Customs Matters, Strengthening Customs Administrations in a Changing World. International Monetary Fund. 2022. Customs in a World of Enhanced Trade Facilitation, R. James Clark and Danielle Bernard.



Fanny N.

EURÁN GRAHAM

SOCIA DE GBC GLOBAL
BUSINESS & CONSULTING
GROUP S.C.



LA GESTIÓN DE RIESGOS Y LA ADUANA DIGITAL: EL GRAN RETO DE LA AGENCIA NACIONAL DE ADUANAS DE MÉXICO.

Desde hace algunos años, tanto el sector público como el sector privado han realizado esfuerzos para lograr que las operaciones aduaneras sean más eficientes y transparentes a través de automatización de procesos, con la finalidad de modernizar el sistema aduanero y fiscal de México mediante la aplicación de tecnologías de la información y de la comunicación en todo el proceso de despacho aduanero: incluso antes, a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicana (VUCEM) buscando contar con trámites más eficientes, así como la aceptación y procesamiento de los pedimentos, pago de contribuciones, hasta el desaduanamiento de las mercancías a través del Sistema Electrónico Aduanero (SEA). El gobierno federal persigue con ello el intercambio información interinstitucional y con aduanas de otros países, así como con otros actores, para llevar a cabo gestión de riesgos en materia aduanera, de una manera más ágil, que permita ejercer el mecanismo de selección automatizado. Por su parte, el sector privado persigue la facilitación del despacho aduanero y con ello la facilitación comercial a través de trámites y procesos automatizados más eficientes, lo que permite perseguir cadenas logísticas más seguras y permitiéndoles a ambos actores, estar enterados en tiempo real de las operaciones de comercio exterior.

De estos esfuerzos conjuntos surge el concepto de aduana digital, una iniciativa integral que busca automatizar, agilizar y facilitar los procesos de entrada y salida de mercancías del país, un ejemplo de esta evolución aduanera ha surgido recientemente con la VUCEM, el Proyecto de Integración Tecnológica Aduanera (PITA) y DODA, la incorporación en el Código Fiscal de la Federación, de la fiscalización electrónica para la realización de auditorías 100% electrónicas, así como distintas iniciativas como el despacho aduanero conjunto y buscar contar con un ventanilla única regional. Todo esto con la finalidad de que se ceunte con transparencia, predictibilidad y compatibilidad de los procedimientos aduaneros. Sin embargo, que la implementación de automatización en aduanas se rezagó en el tiempo, no obstante que la pandemia puso a prueba la capacidad de respuesta de la aduana, para atender la emergencia y no suspender el flujo del comercio, al mostrarnos que ante la emergencia existe

un área de las oportunidades que presenta el proceso de una verdadera transformación digital.

La adopción de estas mejores prácticas internacionales, tales como el uso de tecnología y la Ventanilla Única, son sólo algunas iniciativas que nos permiten cumplir como país compromisos internacionales adquiridos en el marco del Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC), de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el AFC es el primer acuerdo multilateral concertado desde que se estableció la OMC hace más de 25 años, el cual entró en vigor el 22 de febrero de 2017, al haber sido ratificado por dos tercios de sus Miembros de la OMC, a esa fecha, siendo aplicable únicamente para los Miembros de la OMC que lo han aceptado, a través de un instrumento de ratificación, México entre ellos. Dicho acuerdo contempla la implementación de la automatización de procesos, pero se trata de solo algunas iniciativas señaladas en el instrumento jurídico pues existen otras tales como publicación en línea, sitio web gratuito, accesible al público y actualizado (leyes, contactos, trámites y procedimientos), procedimientos aduaneros simplificados, presentación electrónica y el procesamiento de documentación e información, incluidos los manifiestos, previo al arribo de las mercancías o permitir que las mercancías puedan ser despachadas en el punto de llegada, sin requerir depósito ante la aduana. El AFC destaca el papel de la Organización Mundial de las Aduanas (OMA) en la aplicación y la administración del AFC. Considerado que las Aduanas constituyen el principal organismo de ejecución del AFC, por lo que resulta de gran importancia el papel de las aduanas en la aplicación satisfactoria del AFC a nivel nacional, y resulta necesario adopte un papel mucho más activo.

De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), entre algunos de los elementos transformadores e innovadores de la gestión aduanera que los países pueden poner en marcha con el uso de nuevas tecnologías, se encuentran la optimización, automatización y digitalización de procesos aduaneros y fronterizos. Estos fungen como las piedras angulares del esfuerzo modernizador y sirven de base para generar los datos de calidad necesarios para implementar sistemas de gestión de riesgos robustos y efectivos, por ejemplo, la capacidad de las



Georgina
ESTRADA AGUIRRE

PRESIDENTA DE LA
ASOCIACIÓN DE MUJERES
ADUANERAS



aduanas de obtener, procesar y analizar una gran cantidad de datos de calidad es clave para que las cadenas regionales de valor se fortalezcan y sean ágiles y seguras. Asimismo, la automatización requiere otros componentes innovadores como la utilización de la firma electrónica y de mecanismos de autenticación de los usuarios internos y externos. Algunos de los elementos fundamentales a considerar en la gestión aduanera es la trazabilidad de las mercancías, así como el uso e implementación de las nuevas tecnologías como los sistemas de identificación por radio frecuencia (RFID), el Internet de las Cosas (Iot), instrumentos para la geolocalización, los precintos electrónicos para las puertas de contenedores y remolques, y lectores OCR de matrículas, entre otros elementos que permiten rastrear los cargamentos, los vehículos y a las personas que los transportan, sistemas que se pueden desplegar en puntos críticos como corredores viales que conectan con pasos de frontera terrestres, puertos y aeropuertos, así como en almacenes fiscales. La trazabilidad física puede acompañarse con la documentada de forma digital proveniente de los datos de cada transacción. Los datos que las aduanas capturan tienen un inmenso valor para la gestión del riesgo aduanero y fronterizo al digitalizarlos y asociarlos con los documentos de transporte y de las mercancías (manifiestos de carga, conocimientos de embarque, datos de los pedimentos, y facturas electrónicas). Una vez capturados los datos, la aplicación de herramientas de inteligencia artificial, aprendizaje automatizado (machine learning) y big data permiten procesar y analizar grandes volúmenes de información para la identificación de patrones y vínculos complejos de operaciones de riesgo y fraude, que no tendría el mismo efecto si la infraestructura no cuenta con sistemas tecnológicos más avanzados para los controles de ingreso, salida, inspección y monitoreo.

La reciente creación de la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM) y su desincorporación del Servicio de Admi-

nistración Tributaria, ha marcado una oportunidad para que la ANAM implemente una estrategia integral de gestión de riesgos, que sea el vehículo para aumentar el cumplimiento voluntario y reducir las brechas de incumplimiento de manera eficiente y eficaz, lo que permitirá también generar facilitación aduanera que demanda el sector privado.

La implementación de una estrategia integral de gestión de riesgos requiere fortalecer la capacidad de una recién creada ANAM en cuanto al manejo de la información y el análisis de la misma de manera independiente al SAT, pero coordinada en todo momento con este organismo. La información tanto de declaraciones aduaneras como la que se obtiene de terceros, es el insumo fundamental para la aplicación de un modelo de gestión basada en riesgos de incumplimiento. Desde luego se requiere abordar las debilidades que se mantienen, especialmente en cuanto a la obtención de mayores fuentes de información explotables, y a la capacidad de procesamiento y tiempo de respuesta en la plataforma informática, es decir, a la capacidad e infraestructura tecnológica y a su uso eficiente. Las grandes problemáticas ante las que se encuentra la ANAM actualmente son el divorcio con el SAT, pues el marco legal del que se puede disponer de una manera ágil actualmente se encuentra en el SAT, quien tiene la facultad de emitir reglas generales de comercio exterior, los procesos, la información, la infraestructura y los sistemas tecnológicos, estos últimos también a cargo del SAT, el capital humano (se requiere capacitación y actualización constante y permanente de las aduanas y un servicio de carrera) y sobre todo, la voluntad política, elementos que se encuentran estrechamente vinculados.

Una vez que se superen estas problemáticas, uno de los grandes retos de la ANAM son una ventanilla única con todos los trámites y procesos integrados en una sola plataforma que contemple la aplicación de un modelo de gestión basada en riesgos de incumplimiento, para perseguir tener una aduana digital 100% invisible, para que por ejemplo, la carga sea prácticamente descargada conforme llega y así dirigirse inmediatamente a su lugar de destino, por ejemplo. Ante estos retos, con voluntad política, la ANAM tiene la posibilidad de aprovechar nuevas tecnologías e innovaciones para impulsar su transformación digital y agilizar los procesos de logística del comercio exterior, lo que puede contribuir a mejorar la competitividad y al crecimiento de la economía del país. Lo que permitirá no solo una mejor percepción de riesgos, uso eficiente de los recursos, sino también la mejora de la reactivación económica.

“La adopción de estas mejores prácticas internacionales, tales como el uso de tecnología y la Ventanilla Única, son sólo algunas iniciativas que nos permiten cumplir como país compromisos internacionales adquiridos en el marco del Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC), de la Organización Mundial del Comercio (OMC)”.



**CON MÁS DE 75 AÑOS DE
EXPERIENCIA EN LOGÍSTICA
ADUANAL, NOS ENCONTRAMOS
LISTOS PARA ENFRENTAR LOS
DESAFÍOS QUE TRAE CONSIGO
EL COMERCIO EXTERIOR PARA
ESTE 2023.**



f almanzavillarreal

t @almanzavi

in Almanza Villarreal



Somos una empresa cuyo objetivo principal es proteger en todo momento el patrimonio y la Seguridad Jurídica de nuestros clientes, brindando Asesoría y Soporte Legal en Materia Aduanera, logística y Comercio Exterior, a través de un equipo de profesionistas altamente especializados y de reconocida trayectoria.



Almanza
FORWARDING



Almanza
AGENCIA ADUANAL

www.almanzavillarreal.com

*Alejandra*

NÚÑEZ GARCÍA

Profesora e Investigadora UANL

TERCERIZACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

“En Estados Unidos las actividades económicas están concentradas en el sector servicios que componen el 75.7% de su economía”.

La tercerización es una figura que ha tenido un gran desarrollo en el comercio internacional. Esto se puede observar en los sujetos que participan de ella, como lo son, y la representan los diversos servicios que se ofertan en el comercio exterior, incluyendo los aduaneros y de logística internacional.

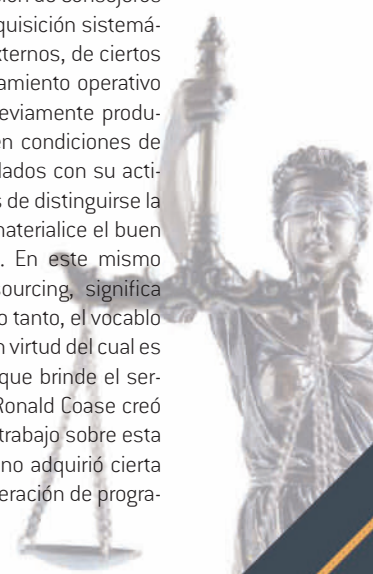
Sin embargo, hay conceptos que se parecen, pero no son lo mismo: terciarización y tercerización. El presente artículo enfoca estos conceptos, para conocer un poco más sobre las causas de su génesis, y de esta forma generar una mejor comprensión de los mismos, a la vez, de invitar al lector a su reflexión y a que forme su propia y valiosa opinión. El objetivo del presente escrito es, que después de discernir los conceptos antes señalados, sesgar el tema hacia la figura de la tercerización en México y su importancia en el comercio internacional.

Respecto al uso cotidiano de estos vocablos en el argot de nuestra práctica profesional, surge una pregunta: ¿Los ha confundido?

Comencemos por definir los vocablos en comento. La terciarización no tiene una definición formal en la Real Academia Española [RAE], pero se dice que es la transformación de las actividades económicas industriales hacia otras enfocadas al sector servicios, también conocidas como actividades terciarias. Desde el punto de vista de la economía, la terciarización nace con la desindustrialización o deslocalización industrial [esta última, como lo llaman en España] de los países desarrollados. Señala Cuadrado-Roura, J. (2021), que lo primero que hay que resaltar es que se trata de un proceso de signo claramente contrario al de la desindustrialización, con factores explicativos propios. Desde la oferta y la demanda se pueden conocer los factores que han impulsado el aumento de la terciarización de las economías más avanzadas. Desde la oferta, factores como: la expansión del empleo, el peso de los servicios, como el consumo creciente de los mismos por parte de los hogares e individuos, la demanda de servicios de las empresas, el sector público (como su consumidor), y la exportación de servicios. Del lado opuesto, pero en la misma línea de análisis, están los factores que influyen en la

demanda, los cuales son igual de importantes para comprender el crecimiento del empleo, como lo son: la menor productividad relativa del factor trabajo y la extensión de los servicios públicos vinculados con el llamado Estado de bienestar, junto al desarrollo tecnológico. Cita Montoya, J (2019), que las familias empiezan a gastar cada vez una mayor proporción de sus ingresos en distintos servicios mientras que su gasto proporcional en bienes primarios e industriales cae. Así, esta restructuración del presupuesto de las familias es reflejada en el cambio de la producción de la economía, favoreciendo el sector de servicios. En Estados Unidos las actividades económicas están concentradas en el sector servicios que componen el 75.7% de su economía. En Alemania es el 71.3% y en Japón es de 75.7%. Los factores y datos estadísticos citados con antelación explican de una manera enunciativa, mas no limitativa el surgimiento de esta figura.

Respecto a la tercerización, la RAE, la define como subcontratar o externalizar trabajos o servicios con terceros. El Dr. Fernando E. Granda y el Dr. Alejandro R. Smolje de la Federación de Consejeros Económicos de Argentina, la definen como adquisición sistemática, total o parcial, y mediante proveedores externos, de ciertos bienes o servicios necesarios para el funcionamiento operativo de una empresa, siempre que hayan sido previamente producidos por la propia empresa o ésta se halle en condiciones de hacerlo y se trate de bienes o servicios vinculados con su actividad. De la definición citada con antelación, es de distinguirse la entrada de nuevos proveedores para que se materialice el buen funcionamiento de la empresa que contrata. En este mismo orden de ideas, el termino anglosajón outsourcing, significa externalización, es decir subcontratación. Por lo tanto, el vocablo tercerización implica la llegada de un tercero, en virtud del cual es subcontratado por la empresa principal, para que brinde el servicio que esta, la principal, no puede realizar. Ronald Coase creó el término “Outsourcing”. En 1937 publicó un trabajo sobre esta forma de organización empresarial. El fenómeno adquirió cierta masividad a mediados del siglo XX con la proliferación de programas de ensamblado en México.



Los servicios y funciones aduaneras concesionadas y autorizadas se establecieron con motivo de las reformas a la ley aduanera en 1990, la motivación era eficientar el despacho aduanero y el ahorro al gasto público, de acuerdo a lo citado por Rhode, A. (2022). En esa época, surgen en México cambios en pro de la modernización aduanera para la integración y participación en el comercio internacional, entre los que destacan:

GATT (1986); SADCM (1988); CADEPA (1989); Mecanismo de Selección Aleatoria (1992), SAAI: primera fase (1993); TLCAN (1994); SAAI M3 (1995); Mecanismo de Selección Automatizado (MSA); Reformas a la Ley Aduanera (1996) con ajustes necesarios para armonizar y eficientar las disposiciones del TLCAN; SAT (1997), etc.

Los servicios y funciones aduaneras reflejados en la figura de la tercerización, son otorgados mediante distintas autorizaciones y concesiones. La tabla 1, concentra las denominaciones de los sujetos concesionados o autorizados, además de reflejar la información de índole legal que los soporta.

#	Actividad	Fundamento	Tipo/Denominación	Condición	Años	Prórroga
1	Manejo, almacenaje y custodia de mercancías.	14 LA	Concesión. Recintos Fiscalizados Concesionados	Inmuebles ubicados dentro de los recintos fiscales.	20	Sí
2	Manejo, almacenaje y custodia de mercancías.	14-A LA	Autorización. Recinto Fiscalizado Autorizado.	Uso o goce de un inmueble colindante con un recinto fiscal o fiscalizado.	20	Sí
3	Servicios de carga, descarga y maniobras de mercancías en el recinto fiscal.	14-C LA	Autorización.	Lineamientos para el control, vigilancia y seguridad del recinto fiscal y de las mercancías de comercio exterior.	No señala	No señala
4	Introducción de mercancías bajo el régimen de recinto fiscalizado estratégico y la autorización para su administración.	14-D LA	Habilitación - Autorización Recinto Fiscalizado Estratégico	Uso o goce de un inmueble, dentro de la circunscripción de cualquier aduana.	20	Sí

Fuente: Elaboración propia, en base a la LAV. 2022.

En el mismo sentido, la tabla 2, concentra otras autorizaciones, diversas de las señaladas en la tabla 1.

#	Actividad	Fundamento	Tipo/Denominación	Condición	Años	Prórroga
1	Procesamiento electrónico de datos y servicios relacionados (despacho aduanero)	16 LA	Autorización Se publica convocatoria en DOF	Experiencia Capital Social		
2	Prevalidación electrónica de datos (pedimentos)	16-A	Autorización	Equipo de cómputo, enlazado al SEA del SAT.	20	Sí
3	Procesamiento electrónico de datos y servicios relacionados para el control de la importación temporal de remolques, semirremolques y portacontenedores.	16-B	Autorización	Capacidad técnica, admva y financiera.	10	Sí
4	Medición de peso, volumen, de determinación de las características inherentes a la mercancía. Emisión de certificación de la correcta operación y funcionamiento de los equipos, sistemas o instrumentos especializados.	16-C	Autorización	Capacidad técnica, admva y financiera. Requisitos SAT.	10	Sí
	Fabricación o importación de candados oficiales o electrónicos.	16-D	Autorización	Capacidad técnica, admva y financiera. Equipo de cómputo enlazado al SEA del SAT. Requisitos SAT.	5	Sí

Fuente: Elaboración propia, en base a la LAV. 2022.

En el año 2012 había 12 Recintos Fiscalizados, (RF) y en el 2022, de acuerdo al Art 14 -A de la Ley Aduanera, Apéndice 6 del Anexo 22 de las RGCE, existen 132 RF, en 33 Aduanas.

Respecto a la figura del Recinto Fiscalizado Estratégico (RFE), que fue publicada el 30 de dic 2002, actualmente, cuenta con 26 inmuebles habilitados para introducir mercancías al Régimen de Recinto Fiscalizado Estratégico en 16 Aduanas, de conformidad con el Art 14-D Ley Aduanera y Art 190 del RLA. Regla 2.3.2 RGCE. Apéndice 21 del Anexo 22 de las RGCE.

De acuerdo a las cifras citadas se observan el crecimiento sostenido de las figuras antes señaladas, ya que este crecimiento puede venir acompañado de un ambiente económico previsible y de menos incertidumbres, que son requisitos fundamentales para planificar, ahorrar, invertir y asignar recursos de forma eficiente. Por lo que se podría decir, que la estancia y crecimiento de estas unidades económicas en México tienen presente y futuro.

Aunado a lo anterior, hay factores que determinan la tendencia creciente de la tercerización, como lo son: La experiencia de los proveedores de estos servicios, la especialización de los procesos, reducción de costos, es decir, los costos fijos se vuelven variables, se incrementa la eficiencia en operaciones logísticas y se logra una cadena de suministro flexible e integrada.

Y como todo negocio, existen riesgos en la subcontratación, y precisamente, es que se pierda el control de las actividades a externalizar, que el proveedor otorgue un servicio ineficiente, o que no cumpla con el estándar ofrecido. Por lo que es de vital importancia realizar una buena planeación, y la selección objetiva del proveedor en cuanto a experiencia, referencias, y el grado de desarrollo de la tecnología con el que cuenta, entre otros.

Como punto adicional, y a manera de invitación para la reflexión sobre los conceptos explicados (terciarización y tercerización), el Decreto IMMEX en su Art. 3, fracción V señala la modalidad "Terciarización", que hace referencia a: "Cuando una empresa certificada que no cuente con instalaciones para realizar procesos productivos, realice las operaciones de manufactura a través de terceros que registre en su Programa".

Las operaciones de manufactura llamadas en la figura de la terciarización son las destinadas a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación de conformidad con el Art. 2 del Decreto IMMEX. Por lo anteriormente expuesto, ¿Estará bien aplicado el término de terciarización en el Decreto IMMEX? Cuando la operación en comento no resulta de una actividad de la desindustrialización, sino todo lo contrario. Solo para la reflexión, su opinión y argumentos serán los más valiosos.



TRÁMITES DE MODIFICACIÓN

“El pasado 10 de octubre de éste mismo año, se publica el ACUERDO que modifica al diverso por el que la Secretaría de Economía emite reglas y criterios de carácter general en materia de Comercio Exterior”.

El pasado 09 de mayo del 2022, fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el ACUERDO por el que la Secretaría de Economía emite Reglas y criterios de carácter general en materia de comercio exterior, el cual trajo consigo invaluables cambios para los usuarios del Comercio Exterior mexicano.

Entre ellos la presentación de algunos trámites sin la necesidad de aplicar la tan complicada “Fe de Hechos”, misma que también quedó condicionada a ser elaborada solo por Corredores Públicos que pertenezcan a un padrón específico que la misma Secretaría de Economía se encargó de registrar y de capacitar. Uno de esos trámites que se han visto favorecidos con ésta modificación es el dar de alta, modificar o cambiar un domicilio, donde se lleven a cabo operaciones al amparo del Programa IMMEX, simplificando los diferentes requisitos solicitados por la Secretaría.

Más tarde, el pasado 10 de octubre de éste mismo año, se publica el ACUERDO que modifica al diverso por el que la Secretaría de Economía emite reglas y criterios de carácter general en materia de Comercio Exterior.

Mediante el cual se reforman, entre otras disposiciones, los incisos d), f), g) e i) de la fracción I de la regla 2.2.26, el último párrafo del numeral 10 BIS del Anexo 2.2.1, y la tercera y cuarta columna del cuadro de la fracción II del numeral 7 del Anexo 2.2.2; asimismo, se adiciona un último párrafo a la regla 2.2.26, del mismo ordenamiento legal, así como la regla 3.2.28 para derogar la fracción III y eliminar la Fe de Hechos para la solicitud de ampliación de las actividades de desensamble, identificación, inspección, prueba, restauración u otras similares.

Se entenderán incluidas en los procesos de reparación, reacondicionamiento y/o remanufactura; asimismo, las mercancías tales como insumos, materiales, partes, componentes, refacciones, maquinaria y equipo, inclusive material de empaque y embalaje y, en general, aquellas destinadas a dichos procesos, se encuentran comprendidas en la fracción arancelaria 9806.00.08 de la Tarifa, para no presentar la tan Temida Fe de Hechos en dichos trámites, para empresas que cuenten con Registro en esquema de certificación de IVA y IEPS.

Y, como bonus extra la regla 3.3.6 se le deroga su fracción V, para que los trámites presentados por primera vez de Ampliación de Fracciones sensibles del Anexo II del Decreto, también sean exceptuados de presentar Fe de Hechos, lo cual es un gran avance en el Tema de Facilitación comercial por parte de la Secretaría de Economía.

En otro orden de ideas, y aunque no viene escrito en las Reglas de la Secretaría de Economía, o en el Acuerdo que modifica dichas reglas, la comunicación entre contribuyente y autoridad se ha visto mejorada ampliamente, aunque no sea de persona a persona, ya que cada día son más utilizados los correos dgce.tramites@economia.gob.mx y dgfcce.gestion@economia.gob.mx para los seguimientos a trámites y aclaraciones sobre autorizaciones que no dan firmas al momento de ser aplicados a una operación de importación.

Estos cambios, aunque parezcan minúsculos, han sido de una gran ayuda para el usuario de Comercio Exterior relacionado con la Secretaría, ya que trámites que se debían presentar en reiteradas ocasiones por negativas no muy claras, se están llevando a cabo con dictamen positivo en el tiempo establecido en las reglas.

Por último pero no menos importante, como es nuestra costumbre cerrar con una recomendación y haciendo mención al tema de trámites de Modificación, alta y cambio de domicilio, les exhortamos a seguir los siguientes pasos para tener certeza de que nuestro domicilio es correcto.

Antes de realizar cualquier cambio o modificación al programa relacionado con domicilios:

1. Solicitar ante la oficina de Catastro municipal una constancia de Número oficial.
2. Verificar que esta constancia coincida con el domicilio registrado ante el Servicio de Administración Tributaria.
3. En caso de que el No. Oficial expedido por la oficina de Catastro no coincida, se debe realizar el cambio ante el SAT, y a los contratos de arrendamientos o comodato con el que se compruebe el legal uso y goce del inmueble.
4. Ingresar a Google y registrar a la geolocalización del domicilio.
5. Una vez realizado el cambio ante el Servicio de Administración tributaria **si es que aplica** se procede a realizar el cambio ante la Secretaría de Economía.
6. Y, por último, si la empresa cuenta con algún Registro ante el Esquema de Certificación de empresas, presentar los avisos relacionados con las obligaciones relativas a su tipo de Certificación.



Ángela C.

VELÁSQUEZ MOTA

ASESORA EN MATERIA DE
COMERCIO EXTERIOR Y
ADUANAS



TENDENCIAS DE COMERCIO EXTERIOR 2023

“Desde hace poco más de diez años se ha tenido mayor injerencia por parte de las autoridades en realizar revisiones y/o auditorías a las empresas en materia de comercio exterior”.

No es sorpresa que el comercio exterior siga evolucionando y continúe requiriendo mayor cumplimiento por parte de las empresas que hacen operaciones de importación y exportación.

Recientemente, se crea una nueva figura por parte de las autoridades, denominada “Empresa cumplida en comercio exterior” (ECCE), la cual viene a dar claridad con relación a las expectativas que tiene la autoridad respecto al nivel de cumplimiento que deben tener las empresas, muy particularmente enfocada a los procedimientos de control que deben de estar implementados y documentados por parte de las empresas.

Si bien es cierto, desde hace poco más de diez años se ha tenido mayor injerencia por parte de las autoridades en realizar revisiones y/o auditorías a las empresas en materia de comercio exterior, cada vez vamos teniendo mayor claridad sobre cuáles son las áreas que son primordiales que las empresas tengan un correcto cumplimiento, en específico en sus operaciones temporales, las cuales han sido principalmente:

1. Control de inventarios que refleje adecuadamente saldos
2. Presentación de informes de descargos, en el marco de las obligaciones que tienen las empresas certificadas, y que desde luego le da visibilidad a la autoridad sobre tiempos de retorno que tiene la empresa
3. Legal estancia de activos fijos y materias primas
4. Declaración correcta de identificadores en los pedimentos, o datos relacionados con el vínculo que se tiene con el proveedor y/o cliente, como suele suceder con métodos de valoración o valor agregado, entre otros.

A estas se suman los procedimientos que deben tener las empresas y que ahora con esta nueva figura de ECCE, vamos teniendo claridad sobre el alcance integral que se tienen con las operaciones de comercio exterior hacia otras áreas, en específico las que tienen que ver con el análisis de riesgo en general, y en lo particular en el impacto que se tiene con las áreas fiscal y laboral.

“Con esta nueva figura de ECCE, vamos teniendo claridad sobre el alcance integral que se tienen con las operaciones de comercio exterior hacia otras áreas”.

Es decir, esta figura de empresas ECCE, nos van indicando que se debe de tener como mínimo para poder decir que la empresa se encuentra en cumplimiento adecuadamente; algunos de los procedimientos más relevantes son estos:



Cabe señalar que, en principio, esta figura de ECCE, actualmente es solo un programa piloto que está en periodo de definirse su alcance y beneficios, por lo que aún y cuando aún no es una figura formal, lo cierto es que nos va indicando el camino que debieran seguir las empresas para una correcta implementación de sus programas de cumplimiento.

Si bien es cierto, algunos de los puntos que abarca la ECCE, ya los tenemos a nivel de otras certificaciones, como lo es la figura de Operador Económico Autorizado, e incluso el registro de Certificación en materia de IVA/IEPS, esta ECCE viene a complementar algunos puntos, que en la práctica ya estaban siendo revisados por la autoridad, algunos quizá aún no forman parte de ese abanico de revisiones, lo cierto es que nos va dando claridad hacia donde se estarán enfocando las próximas revisiones y consecuentemente, hacia dónde debe enfocarse el Compliance de las empresas de comercio exterior en México.



S. Valeria

JIMÉNEZ MEDINA

SOCIA DE LA FIRMA BAKER
TILLY MÉXICO



Victoria I. MORENO LÓPEZ

*Socia fundadora de la firma Moreno
Torres Consultores*

LA GLOSA EN EL COMERCIO EXTERIOR

“La glosa es el primer filtro antes de presentar ante el mecanismo automatizado una operación de Comercio Exterior”.

Esta tiene como fin el efectuar la revisión legal y aritmética de la pro forma de pedimento, contra la revisión ocular de la mercancía así como los documentos que amparan la operación, tanto de las importaciones como de las exportaciones presentadas en el área de glosa, para verificar el cumplimiento de las obligaciones y formalidades establecidas en la legislación aduanera y otros ordenamientos legales aplicables a la Materia de Comercio Exterior.

Todos sabemos la complejidad de la Materia Aduanera, así como de este departamento de GLOSA, pues hoy en día exige a personas más capacitadas y con mayores aptitudes, este departamento se encuentra comúnmente en las Agencias Aduanales y algunos corporativos de empresas, volviéndose un filtro obligatorio.

Las figuras deben tener bastos conocimientos en Ordenamientos Legales, Normas Reglamentarias y Administrativas, Clasificación Arancelaria, Regulaciones y Restricciones no Arancelarias, Cupos Arancelarios, Tipo de Cambio, Tratados de Libre Comercio, Regímenes Aduaneros, Infracciones, Sanciones, etc.

El Glosador es una de las figuras más relevantes, en virtud de que su participación como experto en Materia Aduanera, permite que la salida y entrada de mercancías al territorio nacional sea más dinámico, el objetivo del departamento se encarga de que las operaciones estén correctas al momento de su presentación ante la Autoridad Aduanera.

Tiene la necesidad de cumplir con la Norma Mexicana NMX-R-026-SCFI-2016, que lleva por título SERVICIOS ADUANALES-CALIDAD DE LOS SERVICIOS PROPORCIONADOS POR EL AGENTE ADUANAL (CALIDAD DEL AGENTE ADUANAL) – REQUISITOS, la cual ya es una Reforma que se publicó en el 2009 ; así como tam-

bién debe cubrir los estándares de calidad y de los KPI's.

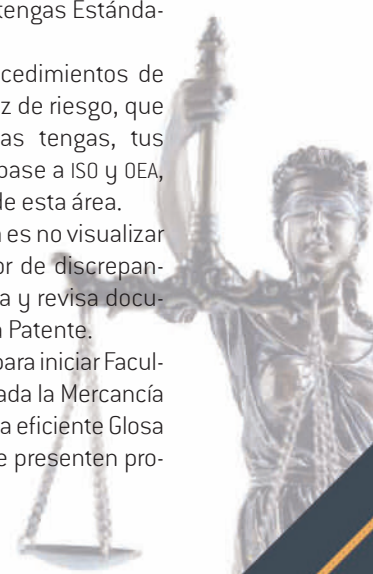
Si bien es cierto esta Norma no menciona como tal la Glosa de Pedimentos, pero si menciona la revisión de sus Operaciones, el Control de Documentos y la Auditoría Interna. Los individuos que realizan esta acción deben tener conocimientos que van más allá del Anexo 19 y de los Campos Multables del Pedimento o sobre Anexo 22 y sus múltiples Apéndices.

La importancia de una Glosa es trascendental, este es el departamento que debe tener constante capacitación y conocimientos generales de Comercio Exterior, ya que es el eslabón que vuelve fuerte una Operación y evita desde una rectificación, una Multa o un Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera, que cuando eres prestador de un servicio tan delicado, muchos de los clientes son ISO 9000 o son Operador Económico Autorizado, y por ende auditan y solicitan que tengas Estándares de Calidad y Operación, muy altos.

También es necesario contar con Procedimientos de Operación Aduanera e identificar tu matriz de riesgo, que evidentemente entre menos incidencias tengas, tus estándares son de mejor nivel, pues en base a ISO y OEA, se le han ido dando giros a los nombres de esta área.

Un punto importante a tomar en cuenta es no visualizar el Departamento de Glosa como detector de discrepancias, ya que esta área es quien supervisa y revisa documentación que vulnera la Integridad de la Patente.

Recuerda que la Autoridad tiene 5 años para iniciar Facultades de Comprobación una vez despachada la Mercancía aun cuando ya no esté en tu posesión. Una eficiente Glosa puede evitarte que al paso de los años se presenten problemas con la Autoridad.



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.



AUDITORIAS 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



IMPORTADORES DEFINITIVOS (LOS OLVIDADOS DEL COMERCIO EXTERIOR)

“Las consecuencias más fuertes en revisiones por parte de la autoridad es que estos sistemas no están automatizados, comunicados ni estandarizados”.

Hace 28 años, cuando me inicié en el mundo de las hoy conocidas como empresas IMMEX y que por cierto son importadores temporales, existía un reporte que le conocíamos como Glosa a 13 campos, este era un reporte de operaciones de comercio exterior que proporcionaba el SAT, extraído de sus bases de datos y justo era un reporte de 13 campos de los pedimentos de importación y exportación que se habían pagado bajo el RFC del contribuyente, con el paso de los años este reporte cambió y mejoró a ser un reporte de 26 archivos en los cuales se contienen por lo mínimo 150 campos del pedimento que ahora conocemos como Glosa en formato Data Stage o simplemente como Data Stage.

En aquellos años se tenía el mito de que las empresas que solicitaban estos reportes, despertaban un interés por la autoridad de solicitar revisiones, hoy lejos de ser un mito, la obtención del Data Stage es una necesidad para las IMMEX y debe ser parte de su “compliance”, pues esta la utilizamos para conciliar y determinar la integridad de la base de datos de los sistemas automatizados de control de inventarios (SACI)^[1], por lo que en caso de revisiones por parte de la autoridad, tenemos la seguridad de que no tendremos diferencias, faltantes o sobrantes en nuestras revisiones, en APCE hemos desarrollado herramientas tecnológicas para facilitar estas revisiones de forma rápida y segura.

¿Pero qué sucede con el importador definitivo?, Dado que ellos no son visitados y revisados en función de su SACI, hemos encontrado que las consecuencias más fuertes en revisiones por parte de la autoridad es que estos sistemas no están automatizados, comunicados ni estandarizados, es entonces que al estar llevando controles en diferentes bases de datos y además de forma manual, resulta casi imposible poder presentar de forma correcta la información requerida por la autoridad en los plazos estipulados en la ley.

Recientemente en una conferencia con el sector de empresas de importación definitiva hice el cuestio-

namiento de cuantas solicitan su Data Stage y tuve la misma experiencia de hace 25 años en el sector IMMEX en donde solo 4 levantaron la mano y de estas al preguntarles el uso, solo se voltearon a ver entre ellas, esta vez las razones por las cuales no se solicita este reporte fueron primero por desconocimiento y la segunda... ¿Y no será que si solicitamos reportes, la autoridad vendrá a revisarnos? Lo cual insisto es un mito y en caso de que así fuera, con metodologías de implantación^[2] probadas la administración de riesgo de las empresas se verá considerablemente disminuida.

“Con metodologías de implantación probadas la administración de riesgo de las empresas se verá considerablemente disminuida”.

Es el mejor momento de activar la recepción de los reportes Data Stage para aquellos importadores de régimen definitivo, no solo temporales, conciliar nuestras bases de datos e incluir la tecnología como un elemento transversal de eficiencia en nuestros controles, en APCE tenemos un lema en donde decimos “Si ya se tecleo una vez no tiene por que volverse a teclear” y nos hemos dado a la tarea de desarrollar software y metodologías que permitan a las empresas estar en cumplimiento de manera pronta y eficaz, teniendo un tiempo de respuesta inmediato en caso de fiscalización y así evitar multas millonarias, fortaleciendo y garantizando la continuidad de su negocio. Si estás interesado en activar la recepción de tu *Data Stage* y conocer herramientas de solución, te invitamos a visitarnos www.apce.com.mx

1. Fundamento Art. 59 primer párrafo de la Ley Aduanera

2. Implantación: Es un proceso, tiene relación con la gestión del cambio y es crucial para que los usuarios comiencen a apropiarse del sistema. La implantación, debe romper hábitos y costumbres culturales, intervenir en la pereza de aquellos que no quieren darse la molestia de aprender o cambiar la forma antigua de interactuar.



Sandra
MALDONADO FLORES

FUNDADORA Y DIRECTORA DE
APCE S.C.



ACTIVOS FIJOS, LOS GRANDES OLVIDADOS

“Las herramientas de control no son suficientes o configurables para adaptarse a las necesidades de control de la IMMEX”.

Este artículo es un amigable recordatorio para las IMMEX que cuentan con activo fijo importado temporalmente, no olviden que estos tienen un valor aduanalmente y son susceptibles de fiscalización, si bien es cierto que el tiempo permitido en el país de estos activos con clave de pedimento y/o identificador correcto es hasta que la IMMEX decida cerrar operaciones o sea cancelada, esto no significa que no debemos administrarlos y controlarlos como parte del cumplimiento para comercio exterior.

Todos los sistemas de inventarios Anexo 24 deben cumplir con el módulo de Activo Fijo, sin embargo, en nuestra experiencia como empresa APCE hemos notado que las herramientas de control no son suficientes o configurables para adaptarse a las necesidades de control de la IMMEX, hoy la autoridad lo sabe y hemos sido testigos de créditos fiscales millonarios por la incapacidad de la empresa para comprobar la legal procedencia o destino de sus activos.

En APCE uno de nuestros valores como empresa es el tiempo que invertimos en concientizar a la IMMEX que debe administrar sus activos en dos vías física y documental, es decir, legal procedencia y legal destino, la autoridad tiene facultades por las dos formas, puede realizar un levantamiento de inventario físico en el recorrido en planta y requerir información que respalde la legal procedencia o bien de acuerdo con la información que tiene en sus bases de datos por contribuyente solicitar el legal destino de esas operaciones. Podríamos pensar que al tratarse de maquinaria y equipo el control es más sencillo; sin embargo, nos encontramos con maquinaria olvidada en un almacén depreciada en su totalidad contablemente, maquinas que se construyen a partir de otras que son obsoletas, herramientas y consumibles en pedimentos de importación que por su naturaleza ya no están físicamente, pedimentos incorrectos para respaldar la legal procedencia y muchos más casos que se convierten en créditos fiscales millonarios.

¿Qué recomendamos y cuál es el deber ser?, Administrar y controlar los activos fijos en las dos vías que men-

ciono: Documental me refiero a que la empresa debe contar con la capacidad de demostrar el legal destino de todas las importaciones temporales de activo fijo de por lo menos 5 años atrás, ya sea que estén físicamente, hayan sido retornados, cambiados de régimen, donados, destruidos y Físico me refiero a que la empresa debe contar con el documento legal que ampare la lícita procedencia de los que se encuentren físicamente en planta así hayan sido importados el año pasado o cuando la IMMEX inicio operaciones (podría ser hasta más de 20 años) y en este caso puede ser un pedimento de importación temporal asegurándose que es correcto, pedimento de importación definitiva, pedimentos de cambio de régimen, contratos de arrendamiento, contratos de comodato, facturas de compra nacional, etc.

En APCE hemos desarrollado una metodología para automatizar y consolidar en una aplicación web y móvil que las empresas importadoras logren tener una administración y control de sus activos fijos desde el cumplimiento de comercio exterior en estas dos vías explicadas que incluye localización inteligente utilizando tecnología RFID.

“La empresa debe contar con el documento legal que ampare la lícita procedencia de los que se encuentren físicamente en planta”.

Para concluir les comparto las siguientes preguntas: Si el día de hoy haces un pequeño recorrido en planta, ¿Puedes identificar los datos de las máquinas que ves?, ¿Tienes certidumbre que de manera inmediata encontrarás el documento que demuestre su legal procedencia? ¿Conoces el legal destino de tus importaciones temporales de activos realizadas durante los últimos 5 años?

Consúltanos para darte soluciones sencillas de control, basadas en experiencia y tecnología

www.apce.com.mx



Dinorah

NAVARRO ESTRADA

SOCIA Y DIRECTORA DE
OPERACIONES DE APCE S.C.



Fernando

DE MATEO

*Economista de la Universidad
Nacional Autónoma de México*

UN EXTRAORDINARIO NEGOCIADOR EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR

Toda mi vida profesional ha estado ligada a la economía internacional, muy joven, fui el jefe negociador del primer acuerdo firmado por México fuera de la región latinoamericana, el Protocolo de Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo, auspiciado por el GATT y todavía en vigor y fui testigo de la aprobación del Sistema General de Preferencias, ambos instrumentos aprobados a principios de los años 70. También en esa época participé en el establecimiento de las bases legales para la participación de México en la Ronda de Tokio y su subsecuente adhesión al GATT. Este último acontecimiento adquirió tintes novelescos cuando en 1980 se convocó a una consulta popular y la posterior votación en el seno del Gabinete Ampliado. El resultado fue un revés para quienes pensábamos que había que liberalizar la economía. La convocatoria del GATT a la Ronda Uruguay dio el espacio para México se convirtiera en Parte Contratante con una consolidación arancelaria del 50%. La verdadera liberalización comercial, se llevó en la negociación con el Banco Mundial y el FMI para obtener los créditos que el país requería urgentemente en medio de una fuerte recesión y elevada inflación. En esa época yo estuve a cargo de la realización de un estudio de protección efectiva en la Secretaría de Comercio que proporcionó a los negociadores mexicanos una medición confiable del monto real de la protección que se le otorgaba a los diferentes sectores de la economía.

La Ronda Uruguay tenía cuatro vertientes fundamentales: Mercancías (bienes agrícolas y no agrícolas); Servicios; Propiedad Intelectual, y Solución de controversias. Los servicios eran la gran novedad en el escenario de las negociaciones internacionales, y en México no había nin-

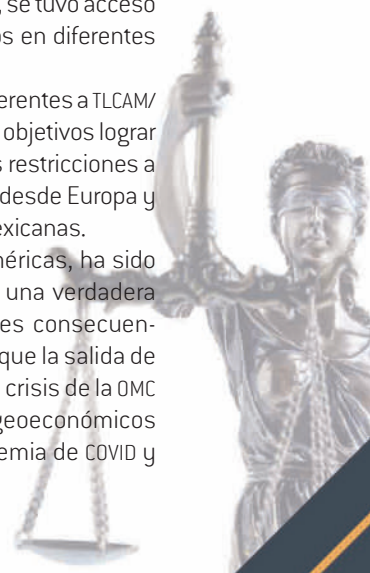
“Los servicios eran la gran novedad en el escenario de las negociaciones internacionales, y en México no había ningún estudio que evaluara al sector en su conjunto”

gún estudio que evaluara al sector en su conjunto. Con el apoyo de la UNCTAD y el PNUD, efectuamos en la SECOFI un estudio nacional sobre servicios. Poco tiempo después se me designó el negociador de México sobre la materia

El TLCAN ha sido sin duda el más importante instrumento de política comercial del país. La sustitución de importaciones en este sector fue mucho más profunda que en mercancías. El TLCAN permitió su liberalización, tomando en cuenta la creciente importancia de los servicios en la producción manufacturera y agrícola. Además, se tuvo acceso al mercado de servicios de nuestros socios en diferentes actividades en que México es competitivo.

Se tiende a menospreciar los tratados diferentes a TLCAM/TMEC, pero el TLCUEM tenía como principales objetivos lograr el acceso al mercado de la UE y eliminar las restricciones a la importación de los insumos importados desde Europa y que se incorporan en las exportaciones mexicanas.

El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, ha sido la mayor oportunidad perdida de realizar una verdadera integración de toda la región y con peores consecuencias que el fracaso de la Ronda de Doha y que la salida de Estados Unidos del TPP, posteriormente, la crisis de la OMC se agravó a la par de los desencuentros geoeconómicos entre Estados Unidos y China, de la pandemia de COVID y de la invasión rusa a Ucrania.



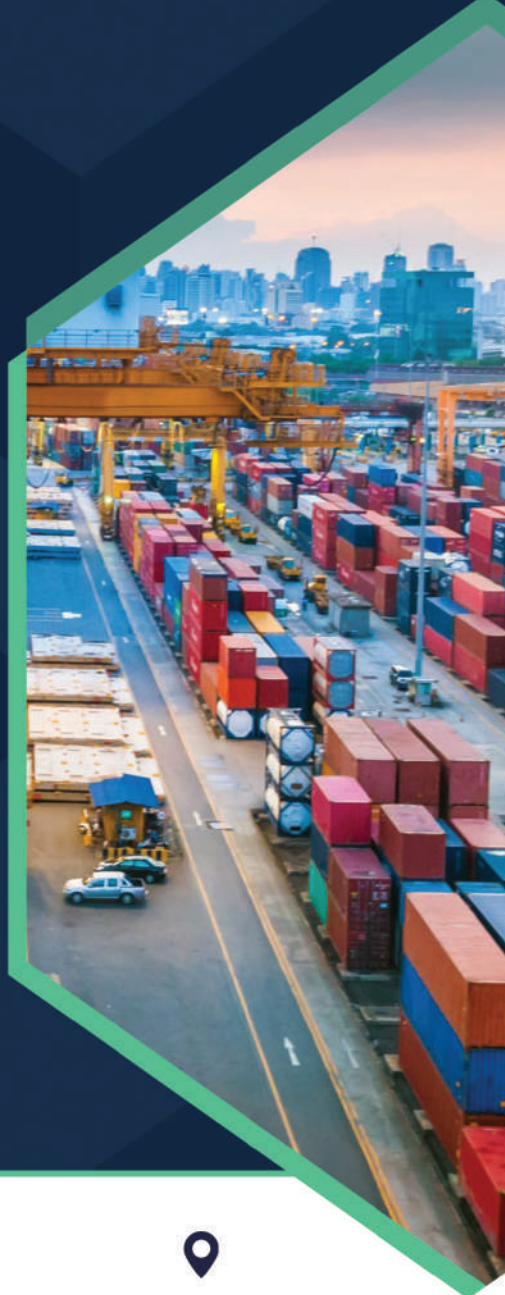
LA NUEVA ERA DEL TRADE GOVERNANCE MX

Servicios

- Consultoría Legal de comercio exterior
- Cumplimiento & aseguramiento aduanero
- Peritajes y gestión en comercio exterior
- Comercializadora en sectores específicos
- Logística internacional

Tecnologías

- BMS Customs System® - Anexo 24 & Anexo30
- Aseguramiento en Anexo 24 & Anexo 30
- Reconciliación de datos históricos (reconstrucción de saldos)
- Determinación de Origen
- Expediente electrónico
- Módulo Carta Porte CFDi
- Interfaz Carta Porte EDI file



Tijuana



Mexicali



Monterrey



San Diego, CA. USA

MX 01 (800) 788 0232

US +1 (855) 755 0641



BG Group



/company/bgconsultinggroup



BGC_MX



TRANSPARENCIA EN LAS OPERACIONES GLOBALES DE COMERCIO EXTERIOR

“Si queremos tener mejores derechos, debemos tener buenas obligaciones, debe existir un equilibrio entre derechos y obligaciones para hacer un comercio más ágil”.

Cada día vemos cómo el comercio internacional transita más fácilmente entre las fronteras del mundo, esto se debe en parte al comercio electrónico, la facilidad de las comunicaciones como es el internet, el idioma inglés, los programas de cómputo, los pagos interbancarios, entre otros factores que facilitan el intercambio de bienes y servicios por todos los países.

Ante este fenómeno debemos buscar cómo ayudar a las autoridades aduaneras para que puedan tener mejor información y con esto se permita la facilitación en la importación o exportación de mercancías.

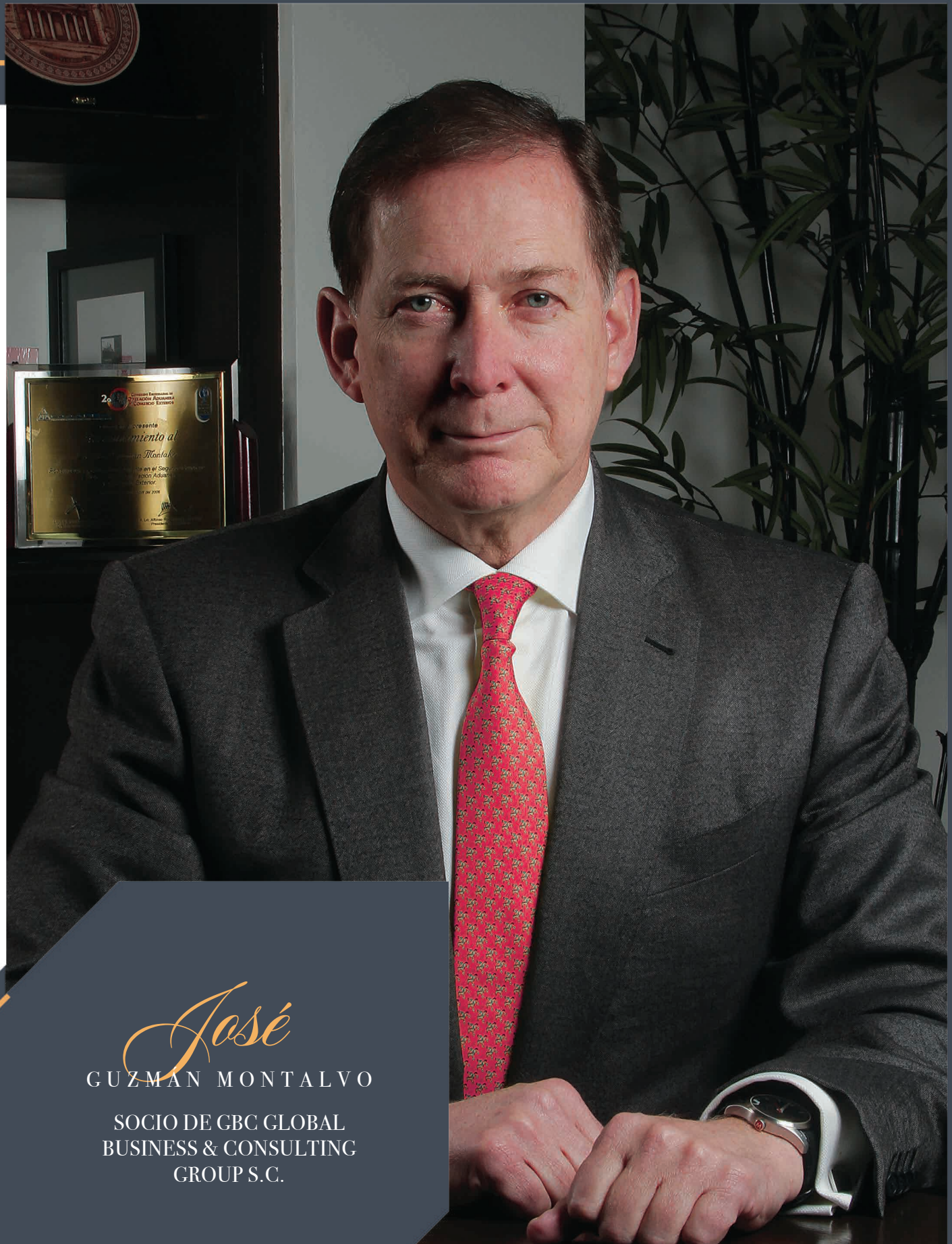
Lo importante para las autoridades aduaneras del mundo no es buscar los errores de forma en la operación aduanera, sino cómo hacer mejor fiscalización que refleje mejor recaudación y control, siempre con la participación activa y cooperadora del sector privado.

¿Cómo debemos apoyar a las autoridades para la mejor toma de decisiones? Primero la transparencia, ¿qué significa esto para el comercio exterior?, que la autoridad aduanera, pueda tener acceso a precios, formas de pago, documentos de transporte, cuentas de servicios portuarios, aeroportuarios, cuentas de gastos de los Agentes Aduanales, cumplimiento de restricciones arancelarias o no arancelarias, entre otros, para poder resolver qué empresas están abiertas a compartir información a cambio de poder cruzar las fronteras más rápidamente, pensemos, por ejemplo, en diversos pasos, por ejemplo, garantizar a requerimiento de la autoridad, que podemos probar el precio real y el efectivamente pagado por los importadores y recibido por los exportadores; hoy eso es posible en algunas plataformas o mediante la utilización de algunos programas de cómputo; debemos caminar a que la información pueda ser fácilmente verificada. En este camino, existe siempre la confidencialidad de los precios, entre otros argumentos, pero si pensamos que las grandes corporaciones o grandes empresas, no saben a cuanto se venden los productos en diferentes mercados, sería un poco ingenua nuestra posición, de todas

maneras, las autoridades fiscales podrían tener acceso a esta información y pueden cuestionarla, si queremos tener mejores derechos, debemos tener buenas obligaciones, debe existir un equilibrio entre derechos y obligaciones para hacer un comercio más ágil.

“Garantizar a requerimiento de la autoridad, que podemos probar el precio real y el efectivamente pagado por los importadores y recibido por los exportadores”

Hablamos rápidamente de precios de compra venta de productos en el mercado internacional, pero en procesos, es factible seguir caminando al análisis de riesgo, por ejemplo, la forma de operar de algunas agencias aduanales, sus oficinas, sus empleados, las personas morales que operan esas agencias, aquí existe un camino importante que se debe hacer en conjunto con los Agentes Aduanales, subrayo en conjunto con los Agentes Aduanales, para trabajar en las mejores prácticas de operación, desde lo más básico, pago de rentas, propiedad de las oficinas, identificación plena de sus empleados, autorizaciones para acceso a la aduana, al puerto, pago de nóminas, recibo de honorarios, seguro social, antigüedad, proceso para el ingreso de nuevos clientes, control de clientes mediante sus pagos, destino final de la mercancía, selección del transportista, bodegas en el extranjero, comunicación o relación con los Agentes Aduanales americanos, cuentas bancarias, cantidad de clientes, pedimentos despachados, como otros muchos factores que deben tenerse en cuenta y mejorar los actuales, para dar un paso hacia la transparencia con las autoridades aduaneras y continuemos con una Aduana donde todos trabajamos y que debemos sentirnos orgullosos de ser parte de ella.



José
GUZMAN MONTALVO

SOCIO DE GBC GLOBAL
BUSINESS & CONSULTING
GROUP S.C.



LA IMPOSICIÓN DE MULTA COMO SUPUESTO DE DECOMISO EN LA LEY ADUANERA

destino de las mercancías, quienes:

.....

II. Excedan el plazo concedido para el retorno de las mercancías importadas o internadas temporalmente; no se lleve a cabo el retorno al extranjero de las importaciones temporales o el retorno a la franja o región fronteriza en las internaciones temporales de vehículos; transformen las mercancías que debieron conservar en el mismo estado o de cualquier otra forma violen las disposiciones que regulen el régimen aduanero autorizado en cuanto al destino de las mercancías correspondientes y la finalidad específica del régimen.

ARTÍCULO 183. *Se aplicarán las siguientes sanciones a quien cometa las infracciones relacionadas con el destino de las mercancías, previstas en el artículo 182 de esta Ley:*

.....

III. Multa equivalente a la señalada por el artículo 178, fracciones I, II, III o IV, según se trate, o del 30% al 50% del valor comercial de las mercancías cuando estén exentas, si la omisión en el retorno de las mercancías importadas o internadas temporalmente es descubierta por la autoridad.

Desde las primeras clases de derecho, se enseña que éste regula la conducta del individuo en sociedad, que ese individuo se encuentra obligado a comportarse de una determinada forma ante la realización de un supuesto normativo, y si no realiza voluntariamente la conducta prescrita en la norma, entonces se hace acreedor a la imposición de una sanción por parte del Estado, quien tiene, a tal efecto, el monopolio de la fuerza pública. Más adelante, se enseña que la sanción puede tener una naturaleza mixta, ejemplos de esto son citados en el derecho penal, donde una conducta delictiva puede ser sancionada con una pena de prisión y, además, con la imposición de alguna multa u otra de naturaleza distinta. Pero, en todos los casos, se requiere que el sujeto obligado necesariamente realice una conducta (positiva o negativa) que se traduzca en un incumplimiento de la norma, para que, como consecuencia, se le imponga una sanción.

La Ley Aduanera, por su parte, contiene muchos supuestos de infracciones a sus disposiciones que reprime con sanciones de naturaleza mixta bajo la fórmula “*Con independencia de las demás sanciones que procedan...*” o con expresiones similares.

El artículo 183-A de la Ley Aduanera prevé los supuestos que dan lugar al decomiso de la mercancía, y para los efectos de presente trabajo, nos centramos en su fracción III:

ARTÍCULO 183-A. *Las mercancías pasarán a ser propiedad del Fisco Federal, sin perjuicio de las demás sanciones aplicables, en los siguientes casos:*

.....

III. Multa equivalente a la señalada por el artículo 178, fracciones I, II, III o IV, según se trate, o del 30% al 50% del valor comercial de las mercancías cuando estén exentas, si la omisión en el retorno de las mercancías importadas o internadas temporalmente es descubierta por la autoridad.

Así, tratándose de la importación temporal de una mercancía, que no haya sido retornada al extranjero dentro del plazo legal establecido (incumplimiento de una obligación: retorno), el particular se hace acreedor a una determinada sanción. Lo anterior se encuentra previsto en los artículos 182 fracción II (infracción) y 183 fracción III (sanción) de la Ley Aduanera:

ARTÍCULO 182. *Cometen las infracciones relacionadas con el*

Sin embargo, es esta última fracción, que prevé la imposición de una multa (sanción) como consecuencia jurídica de la falta de retorno en tiempo de una mercancía importada temporalmente (infracción), la que recoge la fracción III del artículo 183-A de la Ley para sancionar con la pérdida de la mercancía (decomiso). ¿Es esto una sanción mixta? No, no lo es, pues para que lo fuera, el legislador debió recoger el supuesto de infracción (la falta de retorno de la mercancía importada temporalmente), y sancionar esta misma conducta infractora con el decomiso de la mercancía, pero lo que hizo el legislador, con muy mala técnica jurídica, fue recoger la consecuencia jurídica (la imposición de la multa), conducta que no realiza el particular, sino la autoridad, y es la conducta de ésta la que trae como consecuencia el decomiso de la mercancía.

Aun cuando la voluntad del legislador haya pretendido imponer una sanción mixta para una infracción, lo cual evidentemente no expresó, la verdad es que la fórmula que utilizó se resume en los siguientes términos: por la conducta de un sujeto (autoridad, al momento de imponer una multa) se sanciona a otro sujeto (el particular) con la pérdida de su mercancía. Y es este esquema el que resulta cuestionable constitucionalmente, pues en este ámbito se prohíben las penas trascendentales¹.

1. Sobre la aplicación de los principios de derecho penal en el ámbito administrativo sancionador, véase SCJN, Pleno, Tesis: P/J. 99/2006, Jurisprudencia, rubro: “DERECHO ADMINISTRATIVO SANCIONADOR. PARA LA CONSTRUCCIÓN DE SUS PROPIOS PRINCIPIOS CONSTITUCIONALES ES VÁLIDO ACUDIR DE MANERA PRUDENTE A LAS TÉCNICAS GARANTISTAS DEL DERECHO PENAL, EN TANTO AMBOS SON MANIFESTACIONES DE LA POTESTAD PUNITIVA DEL ESTADO”; SCJN, Primera Sala, Tesis: 1a. XXVII/2007, Aislada, rubro: “LAS INFRACCIONES FISCALES SE RIGEN POR LOS PRINCIPIOS DEL DERECHO ADMINISTRATIVO SANCIONADOR Y POR LAS GARANTÍAS DEL DERECHO PENAL, EN LO QUE RESULTEN APLICABLES”.



José
FLORES ALARCÓN

SOCIO DE GBC GLOBAL
BUSINESS & CONSULTING
GROUP S.C.



Gustavo
URUCHURTU CHAVARÍN

*Socio Fundador de Uruchurtu &
Abogados Consultores S.C.*

EL TMEC, A PESAR DE SUS BENEFICIOS, UNA RELACIÓN CON CONFLICTOS.

A dos años y medio de la entrada en vigor del T-MEC, que sustituye al antiguo TLCAN, ha continuado con el impulso que la da a nuestra economía, ya que al día de hoy se tiene un comercio bilateral con los Estados Unidos de América de alrededor de 1,797 millones de dólares, lo que es equivalente a que, con el valor del comercio bilateral de 6 días, se podría pagar el costo de la construcción del tren maya que es de 230,000 millones de pesos y que con el valor del comercio bilateral anual se podrían construir 60 trenes maya.

Esto nos permite ver desde una perspectiva práctica la importancia del comercio bilateral entre nuestros dos países. Sin embargo, a pesar de ello es una relación conflictiva donde se vislumbran en el horizonte nubarrones que pueden terminar en tormentas para esta relación y en la economía de nuestro país. Esto obedece a los irritantes comerciales que han surgido principalmente en los sectores automotriz, energético y agrícola.

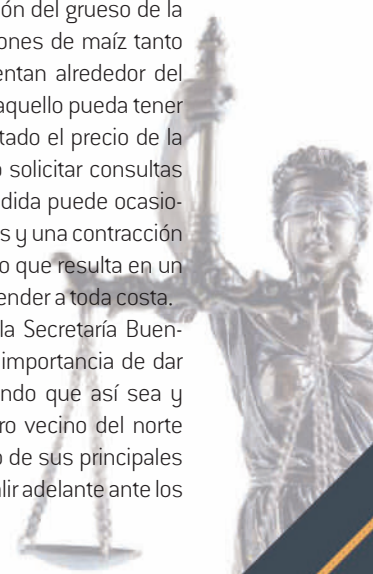
En el primer caso, en agosto de 2021, el gobierno mexicano solicitó consultas para determinar la interpretación de la regla de origen automotriz referente al porcentaje a cumplir para beneficiarse del arancel preferencial, lo cual evolucionó en el establecimiento de un panel binacional en enero de 2022 el cual resolvió el 14 de noviembre de este año a favor del Canadá y México, estableciendo que la regla de origen aplicada por los Estados Unidos es incorrecta y por lo tanto ha de ser corregida su pena de hacerse acreedor a medidas de represalia por parte de los otros dos socios dado que aquello representa una pérdida de beneficios conforme al artículo 31.2 del tratado.

Sin embargo, es de gran relevancia, en cuanto a la política energética mexicana que se tradujo en una reforma eléctrica, el rechazo de una constitucional y la privación de oportunidades para inversionistas estadounidenses en el sector eléctrico, petrolero y de gasolinas, se constituye como violatoria del trato nacional y los capítulos 14 (Inversión) y 22 (Empresas propie-

dad del estado y monopolios designados) del acuerdo, lo que solo para el sector eléctrico podría traducirse en indemnizaciones de 70 mil millones de dólares, además de facultar a los Estados Unidos a adoptar suspensiones de beneficios en contra de México, lo cual tendría efectos catastróficos, ya que las medidas de represalia podrían enfocarse en materia automotriz y agrícola al ser estos los sectores que están en la mira de varios sectores de EUA afectados por la competencia de nuestros productos.

Por si esto no fuera poco, en noviembre de 2022 la administración federal de México manifestó sus intenciones de prohibir la entrada de maíz transgénico proveniente de los Estados Unidos, lo cual, a decir de los EUA, no tiene sustento científico y no cuenta con fundamento alguno dentro del texto del tratado y se constituye como una violación manifiesta e indubitable a las obligaciones contraídas, de tal suerte que aquello no solo faculta a Washington a suspender beneficios en contra de México, sino que incluso pone en jaque la alimentación del grueso de la población mexicana dado que las importaciones de maíz tanto de consumo humano como animal representan alrededor del 40% del consumo nacional, lo que hace que aquello pueda tener un efecto inflacionario sin precedentes afectando el precio de la canasta básica. Los EUA está considerando solicitar consultas con México, ya que consideran que esta medida puede ocasionar la pérdida de \$73,890 millones de dólares y una contracción de su PIB de \$30,500 millones de dólares, lo que resulta en un efecto muy importante que los EUA van a defender a toda costa.

En la reciente conferencia de prensa de la Secretaría Buenrostro, es importante resaltar que resaltó la importancia de dar certeza jurídica a los inversionistas, esperando que así sea y evitar afectar la relación bilateral con nuestro vecino del norte que desde que se firmó el TLCAN somos uno de sus principales socios comerciales y que nos ha permitido salir adelante ante los efectos de la pandemia.





Dr. J. Adalberto Rubio Ozuna

Doctor en Derecho por la Universidad de España y México, Maestría en Derecho Fiscal por la UVM, Licenciado en Derecho, Especialista en precios de transferencia y litigio fiscal en materia de comercio exterior.

PRESENCIA NACIONAL

Somos una firma multidisciplinaria de especialistas enfocados a proteger el patrimonio de las empresas y de los accionistas como personas físicas, por lo que hemos establecido áreas especializadas en el cumplimiento de normas y leyes, certidumbre fiscal-penal, generación de flujos de efectivo, 100% enfocados y alineados al plan estratégico de las empresas.

PRESENCIA INTERNACIONAL

BHR México es miembro de la Firma SFAI (SANTA FE ASSOCIATES INTERNATIONAL). Con sede en Santa Fe, Nuevo México, EE. UU. SFAI es una de las 27 firmas en el mundo que forma parte y es miembro de pleno derecho del FORUM OF FIRMS del IFAC, por tanto, es una firma de auditoría transnacional, y además forma parte del Pacto Global de Naciones Unidas.

En México
contamos con:

19

OFICINAS

50

SOCIOS

+500

PROFESIONALES

NUESTRO SERVICIOS



Defensa fiscal en comercio exterior.



Litigio Fiscal en recursos de revocacion, juicio contencioso administrativo, juicio de nulidad, juicio de amparo, reconsideración administrativa.



Gestion ante autoridades aduaneras y fiscales



Defensa Fiscal ante el procedimiento administrativo en materia aduanera (PAMA)

30

Años de experiencia en materia de Comercio Exterior



SFAI

SANTA FE ASSOCIATES INTERNATIONAL
Member of Forum of Firms



International Federation of Accountants



FORUM OF FIRMS

Oficinas Nogales, Sonora, México
Blvd. Luis Donaldo Colosio N° 2680,
Local 8. Col. Kennedy.
C.P. 84063. Nogales, Sonora.

Síguenos:

Tel. 631 313 0415, 631 313 1920
mail. arubio@bhrmx.com

Escanea el Código QR para
descargar nuestro Brochure
Electrónico y conoce más acerca
de los servicios que ofrecemos.

www.bhrmx.com





Balam
LAMMOGLIA RIQUELME

*Socio de la firma Lammoglia
Riquelme & Asociados*

LA FISCALIZACIÓN DEL VALOR EN ADUANA Y SUS INCREMENTABLES

Considero que uno de los elementos más importantes que deben de revisar y controlar las aduanas de cualquier parte del mundo, es el relativo al pago de las contribuciones al comercio exterior y a la base de dichos tributos.

Tengo la impresión de que en nuestro país, se ha abandonado la revisión de las operaciones que realizan las grandes y medianas empresas, especialmente en el pago de regalías y demás pagos derivadas de los contratos con sus proveedores. Particularmente, en mi práctica he visto unos cuantos asuntos relativos a fiscalización de incrementables pero por áreas del Servicio de Administración Tributaria, más que de las unidades administrativas de la Agencia Nacional de Aduanas.

Si bien es cierto que, no hay información pública de los actos de fiscalización por materia o rubro, también lo es que, en las asociaciones y colegios de profesionistas dedicados a la materia aduanera no se habla del tema, no se comentan incrementos de actos de fiscalización en materia de comercio exterior y, por ende, presumo que han disminuido.

En los últimos 2 años, he sido consultado por algunas empresas que tienen contratos con marcas deportivas y del entretenimiento, en dónde me preguntan si pueden dejar de informar a las autoridades aduaneras respecto de pagos por concepto de regalías, o bien, si es posible que las mismas se paguen en territorio nacional a una filial de su proveedor en el extranjero.

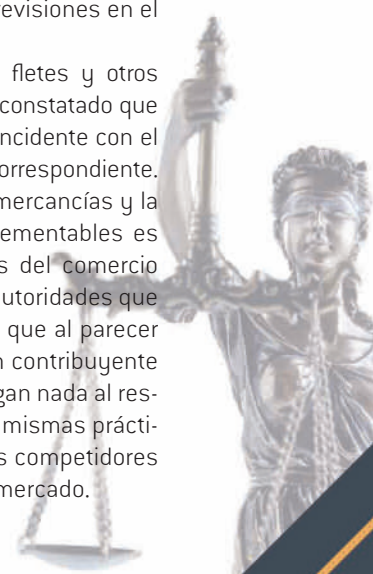
Dichos cuestionamientos de los particulares no me dicen otra cosa, sino el hecho de la intención de algunos importadores por evadir el pago de dichos incrementables. Incluso, un empresario me dijo que si había regalías pactadas con sus proveedores pero que las pagaban "por fuera".

Así, la reflexión que realizo es en el sentido de que las autoridades aduaneras parece que están abandonando su tarea primordial pues, si bien es cierto, se pide facilitación y despachos aduaneros más ágiles, también es cierto que se deben de implementar programas de fiscalización del valor en aduana, utilizando la propia información que se proporciona en los pedimentos, por ejemplo: si existe una marca comercial de por medio, se debe de revisar en automático si se declaran regalías, pedir a los importadores contratos que respalden sus declaraciones de impuestos; incluso debe haber un cruce entre las autoridades de aduanas y del Servicio de Administración Tributaria, para revisar si hay pagos en sus declaraciones de impuestos.

Es decir, desde mi punto de vista, existe una campo fértil para la evasión de impuestos al comercio exterior derivado de la falta de programación de revisiones en el tema de incrementables.

Adicionalmente, la declaración de los fletes y otros montos es revisado muy poco, habiendo constatado que solamente se revisa si el Incoterm es coincidente con el desglose o no de campos del pedimento correspondiente.

He sostenido que la subvaluación de mercancías y la falta de declaración de los montos incrementables es uno de los problemas más importantes del comercio exterior; sin embargo, seguimos viendo autoridades que no entienden el problema y, sobre todo, que al parecer dejan de ver que, en los ojos de un buen contribuyente importador, el que las autoridades no hagan nada al respecto, los pudiera alentar a realizar esas mismas prácticas, pues quienes sí las realizan son sus competidores directos y quiénes les están quitando el mercado.



Servicios Especializados de Consultoría y Defensa Legal

Comercio Exterior

Auditorías preventivas, capacitación, procedimientos administrativos en materia aduanera, programas IMMEX, permisos de importación, certificaciones.

Penal

Delitos societarios, delitos contra el patrimonio, mecanismos alternativos de solución de conflictos, medidas cautelares, Delitos cometidos por acreedores o empleados

Corporativo y mercantil

Constitución de sociedades, fusiones, fideicomisos, constitución de garantías, interpelaciones, litigio mercantil, otorgamiento o revocación de poderes.

Fiscal

Devolución de impuestos, regularización, créditos fiscales.

Hidrocarburos

Defensa contra actos de fiscalización.

Agencia Aduanal

En alianza con Aispuro Lavanant

Enrique Orantes González
Director General de
Orantes Abogados

Contamos con un staff de abogados expertos en distintas áreas del derecho, así como especialistas de otras ramas que complementan perfectamente nuestra gama de servicios.

Existen 5,161 establecimientos **IMMEX**, 875 **agentes aduanales** y miles de empresas **importadoras y exportadoras**, que requieren **atención focalizada**.



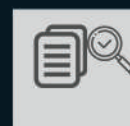
Defensa



Compliance



IMMEX



Auditoría

Comercio Exterior

Es el motor de la economía de México y requiere integrar y acompañar a más empresas, sectores y regiones para que puedan enfrentarse a los retos de los mercados internacionales.



EL PANEL ENERGÉTICO PONE EN APRIETOS A MÉXICO

“Estados Unidos tiene total libertad de decidir a qué sectores se podrán aplicar aranceles”.

Estados Unidos y Canadá están próximos a llegar a instancias de un panel de resolución de controversias con México con el propósito de resolver sus diferencias en relación a la política energética.

“Es inminente que se llegue a un panel, puesto que no hay ningún avance que se haya informado en cuanto a la negociación. Con las últimas declaraciones por parte de Estados Unidos pareciera que no hay mayor avance en los diálogos”, comentó el presidente del organismo, José Antonio Centeno.

También aseguró que si los paneles del T-MEC en el sector energético fallan en contra de México, la unión americana impondrá aranceles, repercutiendo negativamente en la economía nacional.

Por su parte en México, la titular de la Secretaría de Economía (SE) Raquel Buenrostro, planteó la posibilidad de instaurar equipos de trabajo trinacionales, para abordar los distintos aspectos en materia de energía en diciembre y los primeros días de enero.

Si dicho plan se implementa con éxito, los avances

podrían anunciarse en la Cumbre de América del Norte en México el 9 y 10 de enero del próximo año.

La Secretaría de Economía dijo: *“En esta nueva etapa se está trabajando en estrecha colaboración con el sector energético nacional, encabezado por la Secretaria Rocío Nare, quien jugó un papel clave en la formulación de la solución satisfactoria y al mismo tiempo proteger la soberanía nacional”*, comentó la SE.

El objetivo es demostrar que se pueden lograr resultados a través del diálogo, trabajando de cerca con la Secretaría de Energía y otras autoridades en esta área para abordar completamente las preocupaciones de los Estados Unidos y Canadá.

“Si los paneles del T-MEC en el sector energético fallan en contra de México, la unión americana impondrá aranceles, repercutiendo negativamente en la economía nacional”.



Maria
CORTÉS CORTÉS
Director fundador de BG Group



PANEL AUTOMOTRIZ T-MEC. ¿DÓNDE ESTAMOS Y CUÁLES SON LOS ANTECEDENTES Y LAS POSIBILIDADES DE GANARLO?

Con la llegada de la administración norteamericana del Presidente Trump, el NAFTA debía de renegociarse en gran parte de su contenido y uno de los capítulos más importante era el sector automotriz. El proceso de negociaciones inició en agosto de 2017 y concluyó en septiembre de 2018.

Las negociaciones del sector automotriz fueron desde un inició un tema complejo y altamente político, pero la industria mexicana estaba dispuesta a discutir cambios a las reglas de origen que no afectaran adversamente nuestra competitividad, ni que implicaran la relocalización de las armadoras establecidas en México o la salida de capitales. EE.UU. propuso como base de las negociaciones en el sector automotriz elementos que resultarían en reglas de origen sumamente costosas y estrictas, cuyos objetivos eran evitar que sus armadoras de autos mantuvieran y buscaran inversiones fuera de EE.UU., a través de forzar a que los vehículos tuvieran un mayor nivel de contenido regional de Norteamérica, principalmente de EE.UU. Estos elementos propuestos por EE.UU. eran, por tanto, inaceptables, al ser contrarios a los intereses de la industria que representaba, pues afectarían negativamente a las cadenas productivas existentes en este sector, creadas a partir de la consolidación de la zona de libre comercio establecida por el TLCAN.

Durante todas las rondas negociación a nivel técnico, la posición de EE.UU. no fue aceptada por la industria, al ser reglas de origen que atentaban contra la integración productiva de América del Norte. Finalmente, las partes integrantes del ahora T-MEC resultaron satisfechas y firmaron el tratado, el cual entró en vigor conforme a los mecanismos constitucionales, en México entró en vigor el pasado 1 de julio del 2020.

Antes críticas de industriales locales como extranjeros los diversos capítulos del T-MEC empezaron a instrumentarse, y con ello las reglas generales para la aplicación del tratado. No obstante lo anterior a principios de este año el Gobierno de México, a través de la vocería de la Secretaría de Economía han señalado que en EUA iniciaron las audiencias del panel de solución de controversias invocado por México y Canadá para la interpretación de reglas de origen del sector automotriz. Tanto Canadá como México quieren que se considere totalmente cumplida la cláusula relativa a que si una parte central del automóvil reúne el requisito regional de contenido de valor (RVC); Nuestros vecinos en Washington sostienen que técnicamente que estos dos países no han cumplido y que deben de acatar la prescripción de

una parte básica y la general del vehículo por separado, que es en esencia la controversia.

Con motivo de las negociaciones en el T-MEC esos requisitos regionales de 62.5 por ciento con el TLCAN se elevaron al 75 por ciento para vehículos de pasajeros y camiones ligeros, y el tope más alto para las siete partes centrales como son el motor, la transmisión, la carrocería y el chasis, el eje, el sistema de suspensión, el sistema de dirección y [cuando corresponda] la batería avanzada. Si esas piezas no califican, el automóvil no obtendrá el trato arancelario preferencial bajo el T-MEC. Esa regla se aplicará completamente el primero de julio de 2023, y por lo pronto para el resto de este año será de 72 por ciento; para camiones pesados y ligeros eléctricos el RVC se mantiene en 60 por ciento y se elevará a 64 por ciento el 1 de julio de 2024 y llegará a 70 por ciento el 1 de julio de 2027.

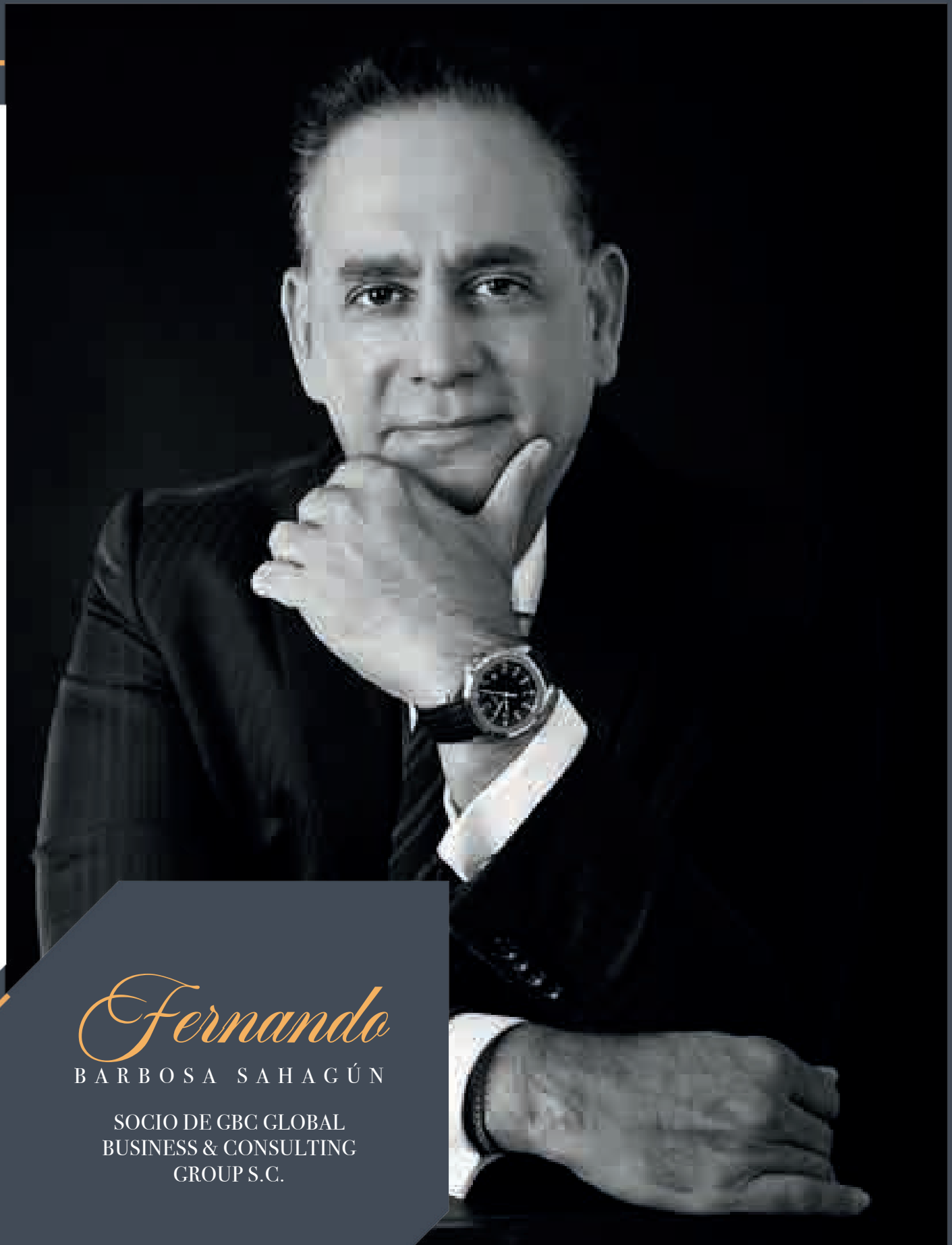
En las negociaciones del T-MEC se señala que también se requiere que al menos 70 por ciento de acero y aluminio sea originario de América del Norte.

El comercio de automóviles (importación de vehículos y partes más exportaciones) es el componente individual más importante en América del Norte con 22 por ciento del T-MEC. En efecto, si vemos números duros, pasamos de 206 mil millones de dólares en 2020 a 225 mil millones en 2021; el déficit comercial automotriz de EE.UU. con México es de 80 mil 500 millones de dólares.

Expertos reportan que el USTrade ha reconocido que los industriales han cumplido con los requisitos administrativos y que sí hay tensión por la complejidad de las reglas de origen, además de que lidian con la escasez crítica de algunos insumos y la problemática de la cadena de suministros. Habrá que esperar los resultados de este panel de solución de controversias, antecedente del que vendrá en materia energética.

En opinión de un servidor, desde que se inició el panel automotriz, habían altas probabilidades de que México y Canadá lo ganaran, dadas las circunstancias geopolíticas en las que está inmersa la administración Biden, en donde se busca ver a un México más cercano y aliado de los EE.UU., no solo en lo que respecta a la automotriz sino en otras esferas que atienden a temas de energía, política y economía.

Finalmente, el pasado 14 de noviembre del 2022, fuentes cercanas a la Secretaría de Economía nos informó que se emitió el fallo preliminar favorable a México y Canadá, noticia que algunos medios informativos ya han informado. Sin embargo, conforme al marco del T-MEC, las partes cuentan con 30 días para opinar (una especie de apelación incidental) y luego publicar el dictamen final.



Fernando
BARBOSA SAHAGÚN

SOCIO DE GBC GLOBAL
BUSINESS & CONSULTING
GROUP S.C.

*Nicolás*

ESTRADA AGUIRRE

*Socio de Estrada & Villavicencio**Consultores*

AUDITORÍAS PREVENTIVAS EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR

¿Qué es una auditoría preventiva?

Las auditorías preventivas en la materia buscan identificar riesgos y áreas de mejora en las operaciones de las empresas previo al inicio de facultades de comprobación por parte de las autoridades fiscales y aduaneras del Servicio de Administración Tributaria (SAT), o bien, autoridades locales en coordinación con dicha autoridad fiscalizadora, logrando evitar posibles multas y embargos de las mercancías que importan y/o producen los contribuyentes operadores del comercio exterior.

En el mayor de los casos, los esquemas de importación y exportación implementados por las empresas al inicio de sus operaciones dejan de actualizarse conforme a la regulación aduanera aplicable, misma que es modificada constantemente conforme al comercio exterior actual, lo que se traduce en esquemas obsoletos o antiguos que deriva en el incumplimiento de las obligaciones fiscales y aduaneras.

¿Cuáles son los resultados por la implementación de una auditoría preventiva?

Llevar a cabo una auditoría preventiva en materia de comercio exterior permitirá a las empresas obtener plena certeza jurídica del correcto cumplimiento de sus obligaciones derivadas de sus operaciones de importación, exportación, manufactura y tránsito de todas las mercancías utilizadas y/o comercializadas en territorio mexicano, o bien, que han sido producidas para su exportación.

Entre los aspectos más importantes a considerar dentro de una auditoría preventiva, se encuentran:

- Plena identificación de tus proveedores.
- Origen de las mercancías.
- Correcto llenado de los pedimentos de importación/exportación.

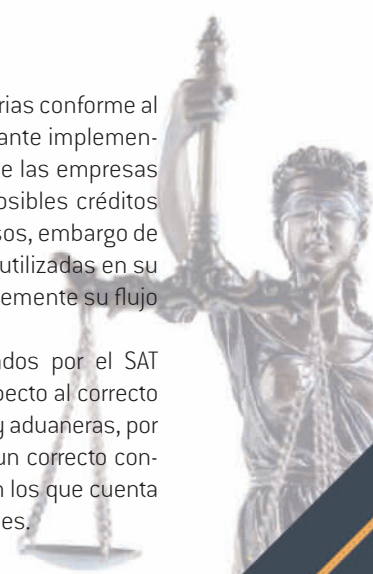
- Correcta clasificación arancelaria.
- Pago de los impuestos al comercio exterior.
- Cumplimiento a las regulaciones y restricciones no arancelarias.
- Tu proceso productivo.
- Integración de los expedientes físicos y electrónicos.
- Aprovechamiento de los programas de fomento implementados por el gobierno mexicano.

Implementada la auditoría, será posible identificar riesgos de incumplimiento a la legislación fiscal y aduanera a efecto de realizar su corrección, así como áreas de mejora operativas y tecnológicas en todos los procesos que realiza la empresa con el fin de que en el momento de que el SAT y/o autoridades fiscales estatales pretendan llevar a cabo actos de fiscalización, se evite poner en riesgo la mercancía y el patrimonio de ésta.

Posibles riesgos.

Las auditorías preventivas no son obligatorias conforme al marco regulatorio, no obstante, es importante implementar este tipo de procesos, pues evitará que las empresas y su patrimonio se vean afectadas por posibles créditos fiscales cuantiosos y, en el peor de los casos, embargo de las mercancías importadas, producidas y utilizadas en su proceso productivo, lo que afectará enormemente su flujo y operación.

Los actos de fiscalización implementados por el SAT son cada vez más precisos y certeros respecto al correcto cumplimiento de las obligaciones fiscales y aduaneras, por tanto, es de suma importancia mantener un correcto control de la documentación e información con los que cuenta la empresa relacionados con sus operaciones.





AMA

Asociación de
Mujeres Aduaneras

**Mujeres
trabajando**
por el
comercio
exterior
mexicano.



ESCRÍBENOS A:



info@mujeresaduaneras.com

SÍGUENOS EN:



[@AMAduaneras](https://twitter.com/AMAduaneras)



[Asociación de Mujeres Aduaneras](https://www.facebook.com/Asociación-de-Mujeres-Aduaneras)



[mujeresaduaneras](https://www.instagram.com/mujeresaduaneras)



Esaiú
MENCHACA GARCÉS

Socio Gerente de tráfico en GTA
AGENCIA ADUANAL

EN QUE PUNTO ESTAMOS

“La Pandemia del COVID-19, nos enseñó a trabajar con menos recursos a los que prestamos servicios

Es de suma importancia que en cualquier área de nuestra vida nos preguntemos *“en qué punto estamos” o “hacia donde nos dirigimos”*. El físico y matemático británico, William Thomson Kelvin, nacido el 26 de junio de 1824, aseveró que *“Lo que no se define no se puede medir. Lo que no se mide no se puede mejorar. Lo que no se mejora, se degrada siempre”*. Situación real en el aquí y el ahora.

Hoy en día en cuanto al entorno comercial en América Latina, quiero invitarte a reflexionar en este cuestionamiento al que todos estamos obligados a detenernos y analizar minuciosamente. Es muy importante que hagamos un recorrido al menos en los últimos tres años y como hemos cambiado de forma obligada y drásticamente a diferencia de la década pasada, esta nos ha llevado a un mundo completamente diferente, exigente y de recuperación de la región y adaptación a la *“Nueva Normalidad y Recesión”*, aunque pareciera, no es hacia dónde nos dirigimos, toda vez que nuestros gobiernos se han puesto la camiseta en temas de fondos federales y apoyo a las empresas y a la población en sí, y por nuestra parte, saber y estar convencidos de que no somos *“los demás”* y que hay mucho por hacer, partiendo de que *“Lo que no se mide, no se puede mejorar”*. Ahora, podrás preguntarte, que puedo o debo de medir al respecto, aunque no hay receta ante un escenario tan impredecible, veamos algunos aspectos importantes.

1. Tu posicionamiento. El lugar que ocupa en la mente de tus consumidores el servicio o producto que vendes ante tus competidores, cómo te afectó la pandemia del COVID-19, oportunidades, ventajas y desventajas al día de hoy.

Recordemos que en temas de importaciones y exportaciones, servicios logísticos, aduanas y transporte somos actividad esencial y que todo lo que consumimos necesita que se gestione una compra y se movilice para una entrega y en muchas ocasiones debe de ser prioritaria. Hoy en día todos compramos o vendemos a través de la cadena de suministro de la que pensábamos sufriría una disrupción significativa. No obstante, ante este panorama y con la previsión de que habrá desaceleración

y una caída importante en el primer trimestre del 2023, seguimos siendo una actividad necesaria.

2. Disminuye tus gastos. La Pandemia del COVID-19, nos enseñó a trabajar con menos recursos a los que prestamos servicios, el consumo de papelería e impresiones por mencionar algunos, fueron ya sustituidos por la digitalización.

3. Mejor administración del tiempo. Es una oportunidad para sumar, mejores oportunidades de expandir tu negocio gracias a las nuevas necesidades, identifícalas, ahora tienes más tiempo para hacerlas producir.

4. Los tiempos difíciles son para reflexionar y crecer. — El Rey Salomón dijo: *“Vale más llorar que reír; pues entristece el rostro, pero le hace bien al corazón. El sabio tiene presente la muerte; el necio solo piensa en la diversión.”*

Este tiempo ha sido de reflexión, y nos ha llevado a reconsiderar nuestro entorno, a valorar la vida y ver la abundancia desde una perspectiva distinta. No es coincidencia que estemos en esta parte de la historia.

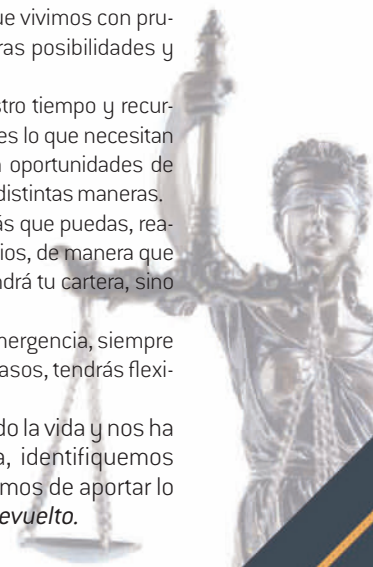
5. Reduce tus deudas. Asegurémonos de que vivimos con prudencia, manteniéndonos dentro de nuestras posibilidades y sin acumular demasiadas deudas.

6. Invierte. Debemos de hacer producir nuestro tiempo y recursos, tus clientes están contigo porque tienes lo que necesitan en calidad y cantidad, las inversiones son oportunidades de crecimiento, invierte en lo que ya tienes de distintas maneras.

7. No te distraigas. Aumenta tus ventas lo más que puedas, realiza promociones y agrega valor a tus servicios, de manera que sigas siendo atractivo, esto no solo mantendrá tu cartera, sino que genera confianza y te recomendarán.

8. Siempre ten efectivo. Tener un fondo de emergencia, siempre es necesario para enfrentar el peor de los casos, tendrás flexibilidad sobre decisiones difíciles.

Si bien es cierto que esto nos ha cambiado la vida y nos ha hecho reflexionar de manera significativa, identifiquemos en qué punto estamos, mejoremos y tratemos de aportar lo más que podamos. *Haz el bien y te será devuelto.*





CTA

Agencia Aduanal



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

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

SERVICIOS

➤ Gestión de Compras

➤ Trámites Aduanales

➤ Asesoría de Comercio Exterior

➤ Defensa Fiscal

➤ Logística Puerta a Puerta

➤ Forwarding

DIRECCIÓN

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

CONTACTO



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



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



AGENTE ADUANAL COMO CUADYUBANTE DE LA AUTORIDAD.

Por lo anterior, si tú eres un agente aduanal y está leyendo esto deberás tomar en cuenta que a diferencia de cualquier profesión que se trabaja con una patente. La nuestra esta subordinada a las pretensiones de las autoridades aduaneras dentro del marco de la ley, motivo por el cual debemos ser muy cuidadosos en el ejercicio de esta.

Apoya lo siguiente la próxima Tesis.

“Para operar, deben estar localizados y al corriente en sus obligaciones fiscales y mantener a disposición de las autoridades los expedientes de las operaciones de comercio exterior”.

Tesis: I.4o.A.527 A, emitida en los Tribunales Colegiados de Circuito, consultable en el Seminario Judicial de la Federación y su Caceta, Tomo XXIV, Julio de 2006, Novena Época, Pág. 1112, que señala:

“AGENTES ADUANALES Y SUS MANDATARIOS, SE ENCUENTRAN BAJO UN RÉGIMEN ESPECIAL DE SUJECCIÓN PREVISTO EN LA CONSTITUCIÓN FEDERAL QUE LOS CONSTRIÑE A ACATAR LAS DISPOSICIONES QUE NORMAN Y ORIENTAN EL SERVICIO PÚBLICO QUE PRESTAN. Cuando se trata de normar la eficiencia en el desempeño de una función pública delegada por el Estado a particulares, como es el caso de las patentes de agentes aduanales y, por consiguiente, de los poderes otorgados por éstos a sus mandatarios se deduce que se encuentran bajo un régimen especial de sujeción, porque se les habilita para desarrollar y desempeñar un servicio público y es la propia Constitución Federal la que los constriñe a acatar el contexto general de disposiciones legales que normen y orienten su conducta conducirse con legalidad, honradez, lealtad, imparcialidad y eficiencia-, a fin de salvaguardar los principios que la propia Constitución estatuye como pilar del Estado de derecho, en beneficio de la colectividad, de la conformidad con las normas propias y estatutos que rigen la prestación del servicio público análogos a la relación laboral y administrativa que vincula al servidor público con el Estado. CUARTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO. Amparo en revisión 562/2005. Xavier Gonzalez Ortega Carbajal y otros. 25 de enero de 2006. Mayoría de votos. Disidente: Hilario Bárcenas Chávez. Ponente: Jean Claude Tron Petit. Secretaria: Claudia Patricia Peraza Espinoza.

Durante los últimos años a los Agentes Aduanales se les ha recalcado el hecho de que son coadyubantes de las autoridades aduaneras. ¿Pero realmente sabemos a qué se refiere este término?, estamos conscientes de su alcance?

Cuando hablamos de coadyubantes, estamos refiriéndonos a una relación de Subordinación que en este caso se da entre los agentes aduanales y las autoridades aduaneras.

Esta relación existe debido a que estos últimos son particulares Autorizados mediante una patente expedida por la Autoridad Aduanera para realizar los trámites del despacho aduanero en sus distintas modalidades.

Por esta razón el Agente Aduanal y las Agencias Aduanales, se encuentran subordinados a dichas autoridades dentro del marco jurídico normativo que les da origen y que los obliga al cumplimiento de las normas que rigen las materias Aduaneras y fiscales.

Entre sus obligaciones, estos serán los encargados de clasificar las mercancías conforme a la LIGIE y determinarán el Destino de estas mismas.

También están obligados a verificar el cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas, permisos, y demás Regulaciones y restricciones no arancelarias.

Para operar, deben estar localizados y al corriente en sus obligaciones fiscales y mantener a disposición de las autoridades los expedientes de las operaciones de comercio exterior en que hayan participado, entre otras.

El incumplimiento en estas obligaciones trae graves consecuencias para ellos sus negocios y toda la gente que depende de estos. Ya que en primer lugar estos serán solidarios para con el importador y tendrán que pagar junto con ellos los impuestos derivados de un error o una mala acción determinada por la autoridad al realizar las importaciones o exportaciones. También tendrán aparejadas multas dentro del ámbito de su competencia, penas corporales y procedimientos de Inhabilitación, suspensión y cancelación en el ejercicio de la patente según realicen acciones tan penadas como el contrabando o tan sencillas como incumplir con sus obligaciones fiscales.



Gerardo
CASTRO VÁZQUEZ
SOCIO GERENTE DE TRÁFICO
EN GTA AGENCIA ADUANAL



LA IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

“Las exportaciones aumentaron de 3,7% a 4,2%. Sin embargo, esto es menos del 5% registrado regularmente.”

Inversionistas del sector maquilador se encuentran expectantes en torno a la situación que se vive con la problemática de la política energética mexicana entre México, Estados Unidos y Canadá, socios del T-MEC.

No sé cuánto afectará a la industria de este sector el tema de la política energética y el conflicto social contra México en el marco del T-MEC en el monto de la inversión.

Existen diversas expectativas en el cierre de este año, de cómo se va a capitalizar el T-MEC, por la enorme expectativa de cierre, que es el panel de energía, y cuál podrá ser el posicionamiento de la nueva Secretaría de Economía y cómo se va a fomentar la inversión y la tranquilidad del inversionista, es importante mencionar que ya van seis Mecanismos Laborales de Respuesta Rápida que se iniciaron contra México por supuestas violaciones laborales.

En términos de inversiones, se espera que los activos fijos rondan los \$14 millones de dólares este año, con una mediana de \$8 mdp. La primera estimación era de \$12 millones en activos fijos.

Luis Hernández, presidente nacional de Index asegura que *“no es que esté llegando más inversión, es que un 80% o 90% de esto es crecimiento de las plan-*

tas que se tienen ahorita, y es aprovechar la energía que se tiene, y aprovechar los recursos disponibles”. También informó que la industria cerrará con un incremento de sus exportaciones de entre 3.7 y 4.2%. Sin embargo, es un porcentaje menor al 5% que normalmente se registra.

Además de que estimó que se habrán generado al cierre del 2022 aproximadamente 183 mil empleos más de los que se tuvo en diciembre de 2021 en la industria maquiladora.

Es importante resaltar que en sus declaraciones dio a conocer que *“lo que se espera para el año que entra es que sí baje la inversión, pero eso será a nivel mundial por los temas inflacionarios de Estados Unidos, se espera que en activos fijos se concreten y que lleguen entre 5 y 9 millones de dólares a México. Lo cual no es malo, sino volverías a los tiempos pre pandémicos, pero este año sí nos marca una gran diferencia por lo que estamos pendientes”*.

En base a lo comentado anteriormente, puedo concluir que la industria maquiladora debe mantenerse expectante, es cierto que México no afronta su mejor momento dadas las controversias energéticas, pero las proyecciones siempre deben de ser basadas en el mejor escenario, el cierre no es del todo negativo, y para 2023 se espera un alza importante.



Edgardo
ROMERO VALDEZ

Director fundador de BG Group



Luis Gabriel
REGALADO REYES

*Director General de Grupo GAREY
Defensa Fiscal y Aduanera*

PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO EN MATERIA ADUANERO “PAMA”

“Es importante identificar cuáles medidas de control podrán implementar los operadores del comercio exterior para evitar el inicio del “PAMA”

En la práctica aduanera, es bien conocido que uno de los eventos desafortunados que generan mayor impacto en el despacho aduanero es el embargo precautorio o temporal de las mercancías por parte de las autoridades aduaneras que dan inicio al Procedimiento Administrativo en Materia Aduanero “PAMA”, el cual debe reunir una serie de requisitos legales para su validez.

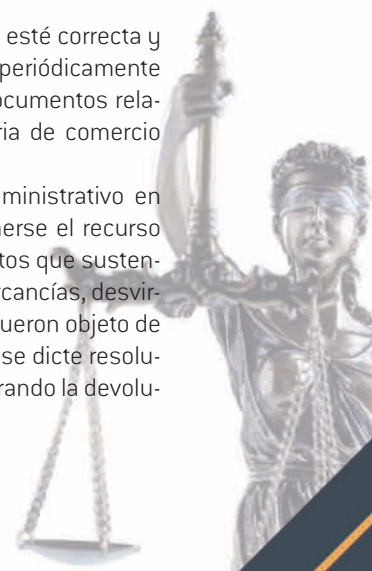
Es importante identificar cuáles medidas de control podrán implementar los operadores del comercio exterior para evitar el inicio del “PAMA”, que como sabemos puede surgir durante el reconocimiento aduanero, la verificación de transporte de mercancías o en facultades de comprobación al incurrir en las causales que se indican en el artículo 151 de la Ley Aduanera.

Algunos de los controles efectivos de la información y documentación que podrán implementar los usuarios de comercio exterior para evitar caer en las causales antes mencionadas son: Identificar correctamente la clasificación arancelaria, verificar las regulaciones y restricciones no arancelarias así como las NOM's, comprobar que toda

“Una vez iniciado el Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera ‘PAMA’ podrá interponerse el recurso correspondiente con las pruebas y alegatos que sustenten la legal estancia o tenencia de las mercancías”

la información asentada en el pedimento esté correcta y actualizada, realizar auditorías internas periódicamente para verificar todo lo declarado en los documentos relacionados con las operaciones en materia de comercio exterior.

Una vez iniciado el Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera “PAMA” podrá interponerse el recurso correspondiente con las pruebas y alegatos que sustenten la legal estancia o tenencia de las mercancías, desvirtuando así los supuestos por los cuales fueron objeto de embargo precautorio, y logrando así que se dicte resolución inmediata, evitando sanciones y logrando la devolución de la mercancía embargada.





GRUPO **GAREY**

Defensa Fiscal y Aduanera

Contáctanos:
Lic. Gabriel Regalado Reyes
☎ 477 431 2297

EXPERIENCIA JURÍDICA PROFESIONAL *COMPROBADA*

//
Tu tranquilidad
es nuestro
principal y más
importante
objetivo //

Portafolio de servicios

Gestión ante Autoridades Aduaneras y Fiscales

- ✓ Condonación y reducción de multas.
- ✓ Ofrecimientos de Garantías del interés fiscal.
- ✓ Liberación de mercancía embargada.
- ✓ Solicitud de devolución de mercancías.
- ✓ Solicitud de resarcimiento.
- ✓ Quejas y consultas ante PRODECON.

Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera

- ✓ Atención, seguimiento y conclusión en las siguientes facultades de comprobación:
- ✓ Procedimiento administrativo en materia aduanera.
- ✓ Visitas domiciliarias de comercio exterior
- ✓ Acuerdos conclusivos ante la PRODECON

Litigio Fiscal

- ✓ Reconsideración Administrativa.
- ✓ Recursos de revocación.
- ✓ Juicio de Nulidad.
- ✓ Juicio de Amparo.



ÉTICA DEL IMPORTADOR

Dos son las palabras claves que conformarán este breve artículo, “ética” que surge del termino griego ἠθικός (*ethikós*) y, conforme al Diccionario de la Real Academia Española, significa “*el conjunto de normas morales que rigen la conducta de la persona en cualquier ámbito de la vida.*”; a la ética le corresponderá entonces, regular el obrar del hombre exterior y la vida pública, en tanto que afecta a otros hombres y será a través de la ética que se analizarán las cuestiones morales, los principios, valores y creencias de los individuos en sociedad, lo que permitirá conocer al individuo desde una perspectiva humana y ética con respecto a sus actos, los cuales podrán ser considerados “*buenos*” o “*malos*”.

El otro término esencial es “*importador*”, y se refiere, según la definición del Diccionario de la Real Academia Española, a quien introduce en un país mercancías extranjeras, en el caso de nuestro país sabemos que esta calidad la tienen tanto las personas físicas como las personas jurídicas o morales. Ahora bien, ¿cómo conjugar en la praxis los aspectos éticos en el campo de actuar del importador?

Hoy en día, sabemos que vivir en sociedad trae consigo una serie de deberes y derechos, establecidos en ordenamientos jurídicos, los cuales se deben cumplir por los importadores atendiendo a ciertos principios constitucionales y valores fundamentales que rigen la conducta humana. De esta forma, en primera instancia, ***será ético para el importador, acatar y respetar los principios constitucionales previstos en la fracción IV del artículo 31 Constitucional***, como son, el principio de generalidad, de obligatoriedad, de vinculación al gasto público, de equidad y proporcionalidad y el principio de legalidad.

Por otra parte, debemos resaltar el gran intercambio comercial que ha tenido nuestro país a partir de la suscripción de tratados comerciales con distintas naciones, siendo uno de los mas relevantes el celebrado en el año de 1994 con Estados Unidos y Canadá, mismo que tras varios años de evolución, en recientes fechas se transformó en lo que hoy conocemos como el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC), lo que ha permitido que el principal socio comercial a la importación sean los Estados Unidos de Norteamérica, seguido de China, Corea del Sur, Japón y Alemania, siendo los principales productos que se importan a México los siguientes: Productos metálicos, maquinaria y equipo (22 mil 696 millones de dólares); Productos químicos (3 mil 16 millones de dólares); Productos de otras industrias manufactureras (2 mil 770 millones de dólares) y, Productos plásticos y de caucho (2 mil 695 millones de dólares); circunstancias que si bien nos han beneficiado, también a elevado el número de importadores (al 30 de noviembre de 2022 se

reportan 167,818 contribuyentes activos), los cuales en algunas ocasiones actúan de manera ilegal o bien dejan de pagar los tributos aduaneros legalmente exigibles.

Ante todos estos avances en materia comercial, el Estado Mexicano ha realizado diversos cambios a su normativa interna, adecuando en su momento la Ley Aduanera, la Ley de Comercio Exterior, la Ley de Inversión Extranjera, la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, entre otros ordenamientos, estableciendo también ciertos candados a las operaciones de importación y exportación, como son precios estimados, cupos, reglas de origen, avisos, permisos, autorizaciones, padrones sectoriales, etc., sin embargo, todos estos mecanismos de control no resultan eficientes ***si los importadores no toman conciencia de la importancia que tiene para el país declarar y pagar los tributos legalmente aplicables a sus operaciones comerciales.***

En el devenir histórico, en todas las sociedades, religiones, culturas y civilizaciones, se han propuesto códigos de conducta o códigos de ética, cuya finalidad ha sido establecer bases para hacer “el bien”, o actuar con valores y principios, por lo que el suscrito estima que el importador debe buscar esta herramienta como una forma de acabar con las malas prácticas en su actuación como operador del comercio internacional, ya que algunas organizaciones privadas grandes, medianas y pequeñas cuentan con este tipo de Códigos de Conducta lo que les ha permitido crecer y ser competitivos, tal es el caso, a manera de ejemplo, de la Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales (CLAA), el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), por mencionar algunos.

Para las Administraciones Aduaneras, la Organización Mundial de Aduanas (OMA) ha emitido la Guía de Desarrollo de la Ética (GDE), que gira en torno a la Declaración de Arusha Revisada de la OMA, adoptada en 1993, la finalidad de esta guía, es proporcionar directrices prácticas que ayuden a las administraciones de aduanas de todo el mundo a implementar una serie de medidas diseñadas para mejorar la integridad y evitar prácticas corruptas dentro de sus organizaciones.

En ese sentido, es oportuno que los importadores ante circunstancias que hoy en día ocurren, tales como los “***saltos de fracción arancelaria***” para que la mercancía obtenga beneficios arancelarios; “***subvaluación***” que implica declarar un valor en aduana muy por debajo de su valor real; “***no realizar exámen de las mercancías en origen***” para verificar si efectivamente es la mercancía adquirida y corroborar cantidad, peso, etc., enfoquen sus esfuerzos y en un ejercicio de autoconsciencia, eviten estas malas prácticas, pensando no solo en el daño que provocan a la sociedad.

Tres son las recomendaciones que daría para comulgar en la praxis la ética con el campo de actuar del importador, i) Buscar herramientas como los Códigos de Conducta para documentar formas de actuación en la operación; ii) Identificar malas prácticas y combatirlas y, iii) Capacitar a los colaboradores no solo en la parte operacional sino también en temas de cultura general y de ética profesional.



Daniel
CABRERA HERNÁNDEZ

EXPERTO EN COMERCIO
EXTERIOR Y ADUANAS

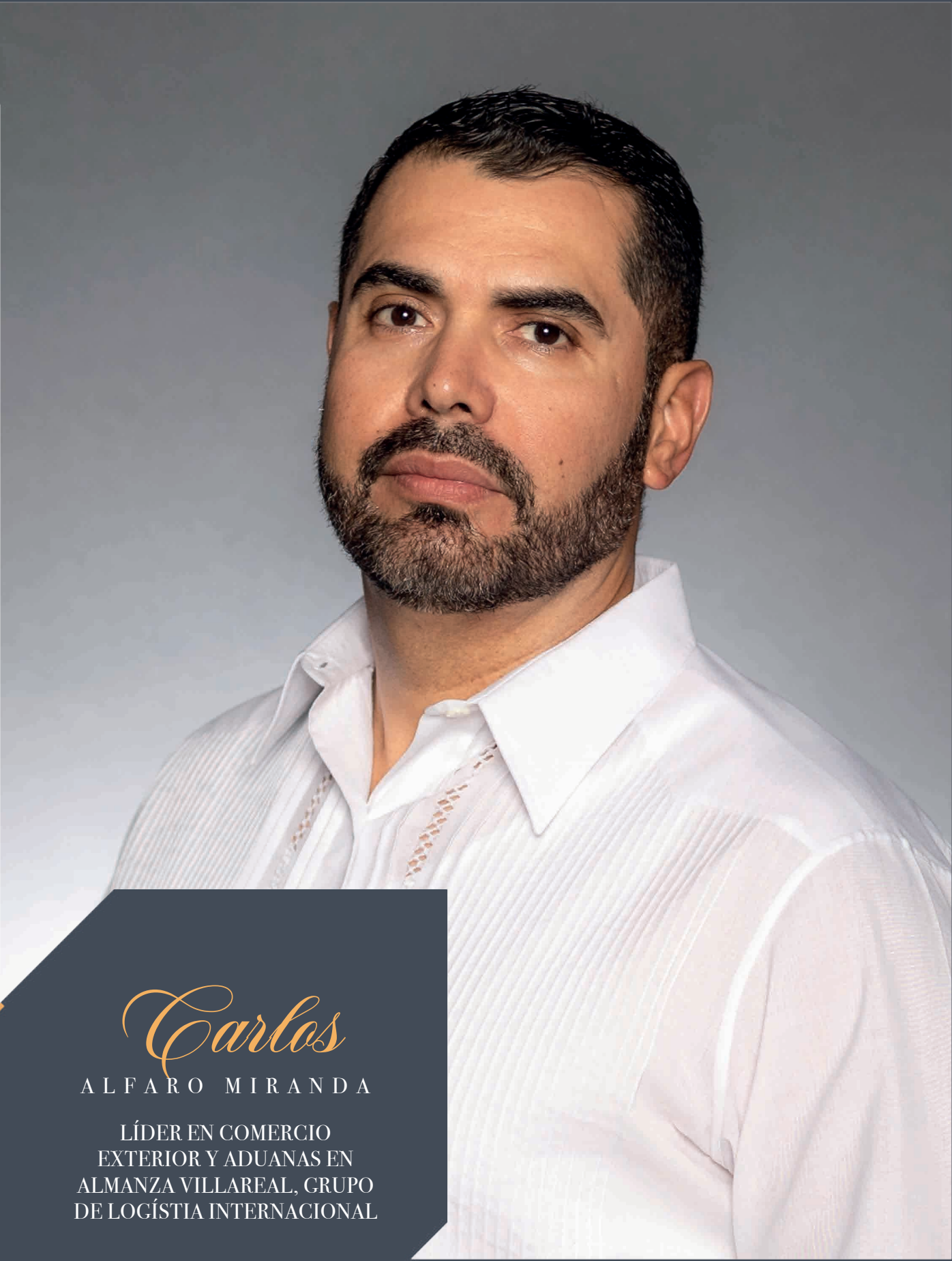


DESAFÍOS DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO PARA EL 2023.

“Se ha entrado en una situación de guerra dentro de Europa que pone en riesgo la seguridad mundial”

El mundo ha estado muy revolucionado en los últimos años. Hemos estado en un tobogán intenso que ha venido cambiando la perspectiva que todos teníamos de la realidad y todos esos eventos y situaciones han impactado al comercio exterior y, México no ha sido la excepción. Se ha pasado de una crisis de pandemia que causó mucho dolor humano en el planeta, el precio del petróleo alcanzó los \$0.00 USD y hasta valores negativos, se ha tenido tanta presión en los envíos de mercancías que, junto con la situación de pandemia derivó, en su momento, en la falta de contenedores para transportar las mercancías a través de todo el mundo que significó la Crisis de los Contenedores, faltan choferes en todo el mundo para volver a normalizar la situación en el área de logística y transporte, además de personal en puertos y aduanas, se ha entrado en una situación de guerra dentro de Europa que pone en riesgo la seguridad mundial, ya que, de no cuidar la situación, algún error táctico puede derivar en la Tercera Guerra Mundial, la situación de guerra presente ha empujado el precio de los combustibles, energéticos y derivados del petróleo que ha incrementado, en consecuencia, los precios de prácticamente todas las mercancías en el mundo, ocasionando inflación y desestabilidad económica que, consecuentemente empuja el crecimiento económico de las naciones a la baja. Todos estos eventos y alguno otro han estado presionando la situación económica de México y se está en una situación complicada que lleva a nuestro país a funcionar lo mejor posible en todos los campos productivos y económicos.

En nuestro caso, el comercio exterior mexicano debe estar a la altura de los desafíos para el año 2023. Aún ante todas estas situaciones adversas que siguen afectando el desarrollo productivo y económico de las naciones la SHCP apuesta para 2023 un 3% de incremento de PIB, que es muy superior a lo que señala la OCDE que pone el avance en sólo 1.5%. Es nuestra labor apoyar con el trabajo dentro del comercio exterior el lograr el máximo posible y se tienen algunas ventajas que pueden ayudar a alcanzar esa meta de nuestro gobierno: Primero, como nunca antes se tiene un peso revaluado ante el dólar, esto es una muestra de solidez económica que trae como resultado que se tengan records de IED que implica la confianza de empresarios de todo el mundo en llevar sus recursos, negocios y productividad a nuestro país. Uno de ellos, el nearshoring como un mecanismo de autoprotección de las empresas de EU que tuvieron su cadena de suministros en China y que, por toda la situación comentada inicialmente se tuvieron problemas de producción, incremento de costos en logística y transporte, retardos en las entregas, etc. que los orilló a buscar mejores sitios para resolver y atenuar los problemas y, México ha sido su mejor destino para optimizar la cadena de suministros y, aunque sigue siendo un trabajo arduo, en las aduanas mexicanas se sigue buscando optimizar todos los procesos y buscando, la facilitación aduanera, en cada proceso humano y tecnológico. Así, con todo lo comentado, México tiene su oportunidad de superar todos los desafíos y alcanzar un mejor desarrollo económico.

A professional portrait of Carlos Alfaro Miranda, a man with a beard and mustache, wearing a white shirt with a subtle pattern. He is looking slightly to the left of the camera with a neutral expression. The background is a soft, out-of-focus grey.

Carlos
ALFARO MIRANDA
LÍDER EN COMERCIO
EXTERIOR Y ADUANAS EN
ALMANZA VILLAREAL, GRUPO
DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL



5 PRINCIPIOS DE IMPLEMENTACIÓN DE LOS PROGRAMAS OEA / CTPAT

“El desarrollo adecuado de la gestión de riesgos siempre será uno de los elementos clave para el éxito”.

Es interesante observar como en los últimos años poco a poco hemos incorporado mejores prácticas en nuestras organizaciones, para, en primera instancia, dar cumplimiento a los requisitos y/o criterios mínimos de los programas de Seguridad en Cadena de Suministro OEA (México) y CTPAT (Estados Unidos) y en una segunda, tendientes a mejorar la resiliencia de los eslabones que la conforman.

El interés principal de pertenecer a estos programas debería ser el de proteger las cadenas de suministro de comercio internacional, el dar seguimiento o tomar en consideración estos 5 principios, de acuerdo con nuestra experiencia, contribuye, en gran medida, al fortalecimiento de todos los actores que conforman dichas cadenas.

1. Compromiso gerencial.
2. Gestión de riesgos.
3. Compliance.
4. Auditoría.
5. Debida diligencia.

1. Compromiso gerencial

Con el fin de crear una cultura de conciencia de seguridad para toda la organización, la gerencia debe comprometerse con esta, predicar con el ejemplo y mantener disponibles los recursos necesarios para su cumplimiento.

2. Gestión de riesgos.

El desarrollo adecuado de la gestión de riesgos siempre será uno de los elementos clave para el éxito en la implementación de estos programas de acuerdo con el contexto particular de las operaciones de nuestra organización.

3. Compliance.

Mantener en todo momento evidencia del cumplimiento en la implementación y seguimiento, la cual puede incluir documentación de diferentes tipo, manua-

les de operación, políticas, revisiones por la dirección, así como fotos y pruebas en video de la infraestructura, en los cuales se pueda verificar que lo que planeo en principio, se está cumpliendo. *¿En tu empresa los controles de seguridad implementados son los adecuados?*

4. Auditoría.

Este ejercicio debe estar diseñado para garantizar que los controles implementados sean los adecuados y propios para una adecuada gestión del riesgo. La frecuencia y un adecuado programa de auditorías debe tener como objetivo prevenir y evitar, en la medida de lo posible, la materialización de los riesgos identificados, y, en caso de ocurrencia de estos, contar con planes y/o protocolos de contingencia que minimicen el impacto y/o consecuencias que pudieran afectar la continuidad de negocio de la empresa.

5. Debida diligencia.

La confianza entre las aduanas y el sector privado es la base de los programas de Seguridad en Cadena de Suministro, el compromiso de la organización de realizar la debida diligencia a sus asociados de negocio se debe dar en un marco de reciprocidad en busca del bien común. Toda empresa siempre debe mantener una comunicación activa con todos y cada uno de los socios comerciales considerados como críticos dentro de su cadena de suministro, así como con los especialistas de seguridad asignados por los programas de referencia.

En conclusión, ambos programas requieren de un proceso continuo de mejora que permita la integración eficiente de liderazgo gerencial, políticas, procesos, procedimientos y cultura organizacional de la empresa para ser eficaces en el cumplimiento de este objetivo, amen de ser la clave del éxito para la debida implementación de un Sistema de Gestión de Seguridad de Comercio Internacional, ya sea Operador Económico Autorizado (OEA) o CTPAT.



José Ramón

REYNOSO CARBALLO

Director de Cumplimiento Grupo UNO



Alejandro
ESPADAS MARTÍNEZ

Socio Director de la firma ESKA
Consultores y Asesores S.C.

COMPLIANCE ADUANERO.

“Es importante que conozcamos los riesgos que conllevan nuestras operaciones de comercio exterior; si no tenemos el panorama claro no podremos realizar la implementación de medidas de prevención y mitigación de riesgos”.

En últimas fechas hemos escuchado las palabras “prevención”, “mitigación” y “cumplimiento aduanero”, con mayor auge, ¿Pero por qué debemos de implementar un Compliance Aduanero en nuestra organización?, ¿Qué elementos debemos de tomar en cuenta para poder realizar la implementación correcta?

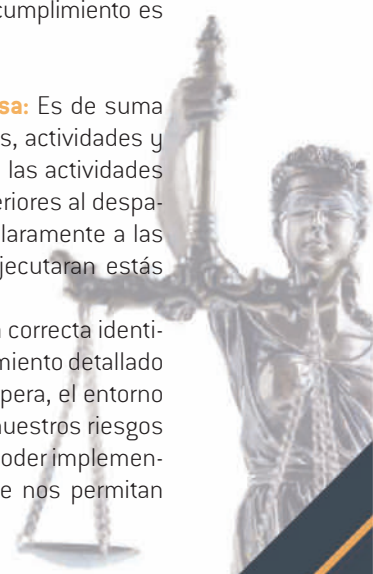
El antecedente del Compliance Aduanero nace de la ISO 37301:2021, “Sistema de Gestión del Cumplimiento”, que nos indica el soporte estructural de una organización, y se define como un conjunto de procedimientos que las organizaciones deben de seguir para llevar a cabo sus negocios en concordancia con las leyes locales, los reglamentos de su sector y las especificaciones que satisfacen las necesidades del cliente. En México es la Norma Oficial Mexicana NMX-CC-19600-INMC-2017, “Sistema de Gestión de Cumplimiento”, la que nos indica el cumplimiento de la organización y los requisitos que una organización debe cumplir obligatoriamente, así como aquellos que la organización elije cumplir voluntariamente.

Por lo tanto, podemos concluir que el Compliance Aduanero, es un Sistema y método de cumplimiento que se implementa tomando en cuenta la normatividad, los compromisos voluntarios, la supervisión, la corrección, la mitigación de riesgos aduaneros, fiscales, penales, administrativos, y de comercio exterior, con el objetivo de prevenir los riesgos y generar seguridad jurídica en nuestra empresa ¹.

Hoy en día es importante que conozcamos los riesgos que conllevan nuestras operaciones de comercio exterior, si no tenemos el panorama claro no podremos realizar la implementación de medidas de prevención y mitigación de riesgos, es por ello, la importancia de implementar el Compliance Aduanero al interior de nuestras organizaciones, ya que con esto podremos conocer y analizar donde se encuentran los riesgos de nuestra empresa y generar los mecanismos que permitan reducir las posibles contingencias o incumplimientos, obteniendo con esto, seguridad jurídica, crecimiento y la más importante garantizar la permanencia de nuestra empresa.

Para poder llevar a cabo la gestión de cumplimiento es aconsejable seguir los siguientes pasos:

- 1. Identificar los procesos de la empresa:** Es de suma importancia tener mapeados los pasos, actividades y tareas que se realizan, que van desde las actividades que se realizan antes, durante y posteriores al despacho aduanero, así mismo identificar claramente a las personas encargadas de realizar y ejecutarán estas actividades.
- 2. Identificar los factores de riesgo:** Una correcta identificación de riesgos requiere un conocimiento detallado de la organización, del mercado que opera, el entorno legal y social, es importante conocer nuestros riesgos y tomarlos como oportunidades para poder implementar correctamente procedimientos que nos permitan



“En las operaciones de comercio exterior los actores involucrados son muchos desde las personas en origen hasta el equipo del agente aduanal y transportista”

mitigar adecuadamente las posibles contingencias o incumplimientos.

3. Determinar los requisitos de cumplimiento: Una vez que determinemos los procesos y los riesgos que conllevan cada una de nuestras actividades, podremos comenzar a implementar una normatividad interna, que permita disminuir las no conformidades detectadas, es sumamente importante que esta implementación sea alimentada y tomada en cuenta, ya que no tendría caso tener un sistema excelente, si no se va a alimentar o realizar.

4. Crear un plan de acción: En el caso del Compliance Aduanero es fundamental que nuestros objetivos vayan encaminados a promover las buenas prácticas corporativas internacionales de esquemas de cumplimiento, establecimiento de procesos, mecanismos de control y supervisión.

5. Revisión de los resultados del plan de acción: Es de vital importancia que se realicen monitoreos continuos a nuestros planes de acciones sobre todo en los primeros dos años a la implementación del compliance, las revisiones periódicas cada 6 u 8 meses nos darán la posibilidad para poderlos modificar y generar un sistema confiable y eficiente para nuestra organización.

6. Determinar quienes son los propietarios de los procesos que deben cumplir con las regulaciones: En las operaciones de comercio exterior los actores involucrados son muchos desde las personas en origen hasta el equipo del agente aduanal y transportista, es por ello que el mapeo de actividades y sobre todo asignación de actividades debe de ser basado en la realidad de quien verdaderamente realiza las actividades. Y la persona asignada tendrá que velar por que esas actividades se lleven a cabo en tiempo, forma y sin errores, lo que sin duda alguna genera un nuevo reto para nuestra organización.

7. Seguimiento del plan de acción para la resolución de problemas: Cada vez que exista una problemática que no haya sido considerada, debemos replantear nuestro plan de acción, el objetivo siempre será el seguimiento continuo de los controles de seguridad y prevención para realizar actualizaciones e implementar las acciones correctivas, que permitan mitigar los riesgos de la empresa.

Sin duda alguna hablar de Compliance Aduanero no es sencillo y no crea un blindaje total para las organizaciones, pero contamos con una figura que puede apoyarnos muchísimo en esta ardua labor, El Compliance Officer u Ofi-

cial de Cumplimiento que realizará la supervisión, cumplimiento, actualización del mismo de manera permanente tal cual lo indica la ISO 37301: 2021 y se encargará de supervisar las siguientes actividades:

- *Alinear los objetivos de cumplimiento con los objetivos de la organización.*
- *Establecer comunicación efectiva interdepartamental, así como coadyuvar con los departamentos clave de la organización.*
- *Supervisar las buenas prácticas.*
- *Identificar las responsabilidades legales y éticas de la empresa.*
- *Comprender los procesos y operaciones de la empresa para la integración al Compliance Aduanero.*
- *Proporcionar y ofrecer capacitaciones continuas en materia de compliance normativo.*
- *Informes periódicos de reportes y reuniones con los responsables de procesos.*

Es muy importante que las organizaciones comiencen a analizar la implementación del Compliance Aduanero y que siempre tengan en mente que es un *“traje hecho a la medida”*, no me es funcional el Compliance Aduanero de otra empresa, ya que va en función a las necesidades particulares de la propia.

Es fundamental que las empresas que tienen operaciones de comercio exterior, comiencen a definir al área responsable de cumplimiento aduanero, se realice una capacitación continua al personal encargado de comercio exterior, identifiquemos la normatividad aplicable a nuestras operaciones, realizar auditorías preventivas para saber en donde estamos ubicados con nuestro cumplimiento y sobre todo y lo más importante desarrollar medidas preventivas y correctivas, derivado de conocer en donde podría nuestra empresa estar en un riesgo o tener un incumplimiento.

En México debemos de trabajar por una cultura de prevención y cumplimiento aduanero, la tarea no es fácil, pero si comenzamos en este momento a establecer correctamente los procesos adecuados y los implementamos, veremos los frutos en un futuro próximo, donde nuestra empresa será confiable tanto para la autoridad como para nuestros clientes y socios comerciales.

1. Eska Consultores y Asesores S.C [diciembre 2022].



ESKA
Consultores y Asesores S.C

SÍGUENOS EN NUESTRAS REDES

f [eskaconsultores.com.mx](https://www.eskaconsultores.com.mx)

www.eskaconsultores.com.mx

DESARROLLANDO CADENAS DE SUMINISTRO *SEGURAS*

Somos una organización especializada a la Consultoría, Auditoría y Capacitación en Implementación, Gestión de Riesgos y Organización para la Cadena de Suministros.

Nuestros servicios especializados en Diagnostico, Implementación y Auditoría de programas OEA CTPAT con el objetivo de cumplir y exceder los requisitos mínimos de seguridad.



Grupo Uno

Nuestro objetivo principal es el diseño de cadenas de suministro seguras y confiables.

Los pilares de éxito de nuestra firma se centran en utilizar herramientas de seguridad, mejora y gestión como:

ISO-28000 Sistema de gestión en Seguridad en Cadena de Suministro

ISO-31000 Sistemas de Gestión de Riesgos

ISO-37001 Sistemas de Gestión Anti soborno

ISO-37301 Sistemas Gestión de Compliance

ISO-22301 Sistemas de Gestión de Continuidad de Negocio

ISO-27001 Sistemas de gestión en Seguridad de la Información

ISO-9001 Sistemas de gestión de Calidad

Nuestro portafolio de servicios;

- Implementación de programas OEA CTPAT BASC.
- Gestión de riesgos en Cadena de Suministro OEA CTPAT BASC.
- Auditoría Interna de cumplimiento OEA CTPAT BASC.
- Auditoría de tercera parte asociados de negocio.
- Soporte en visitas de validación y revalidación OEA CTPAT.
- Reincorporación posterior a suspensión a programas OEA CTPAT.
- Capacitación y entrenamiento en programas OEA CTPAT.
- Formación de Auditores Internos OEA CTPAT.
- Actualización y mantenimiento programas OEA CTPAT.



Teléfonos:

Mexico: 664-2855284

Estados Unidos 619-948-0483



jose.reynoso@grupounoca.com

www.grupounoca.com



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



ADMINISTRACIÓN DE IMMEX

ADMINISTRACIÓN DE ANEXO 24 Y ANEXO 30

- a. Aplicación de metodología automatizada APCE
- b. Auditorías electrónicas mensuales
- c. Uso de procesos robóticos automatizados (RPA)
- d. KPI's de Cumplimiento

GESTORÍA Y CONSULTORÍA

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

CERTIFICACIÓN Y RE-CERTIFICACIÓN EN MATERIA DE CIVA/IEPS

AUDITORÍAS PREVENTIVAS EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR



Desarrollo de soluciones
tecnológicas



Defensoría legal en materia
aduanera



Simulación de auditorías para
ejercicios de:

- a. Visitas domiciliarias
- b. Revisiones de Gabinete
- c. Visitas de Certificación IVA/IEPS
- d. Determinación de origen de las mercancías



Cursos de Capacitación y actualización en
temas aduaneros



Implantación e Implementación de Software y
Metodologías de cumplimiento de Comercio
Exterior



Implementación de Procesos Robóticos
(RPA/BOTS) para procesos de automatización y
comunicación entre las áreas, software o bases
de datos relacionados a la información de CE.



Implantación e implementación de software de
procedimientos y metodología de control de
importaciones definitivas para importadores nacionales.

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



APCEMX

www.apce.com.mx



APCEMX

"FERIA AEROSPACIAL MÉXICO 2023"

EL EVENTO AERONÁUTICO MÁS IMPORTANTE DE AMÉRICA LATINA



PATROCINADOR OFICIAL

estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR



26-29 ABRIL 2023

Base Aérea Militar No. 1, Sta. Lucía Edo. Méx.

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

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

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

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

www.f-airmexico.com.mx

