NEARSHORING EN ACCIÓN: REINVENTANDO A LAS IMMEX

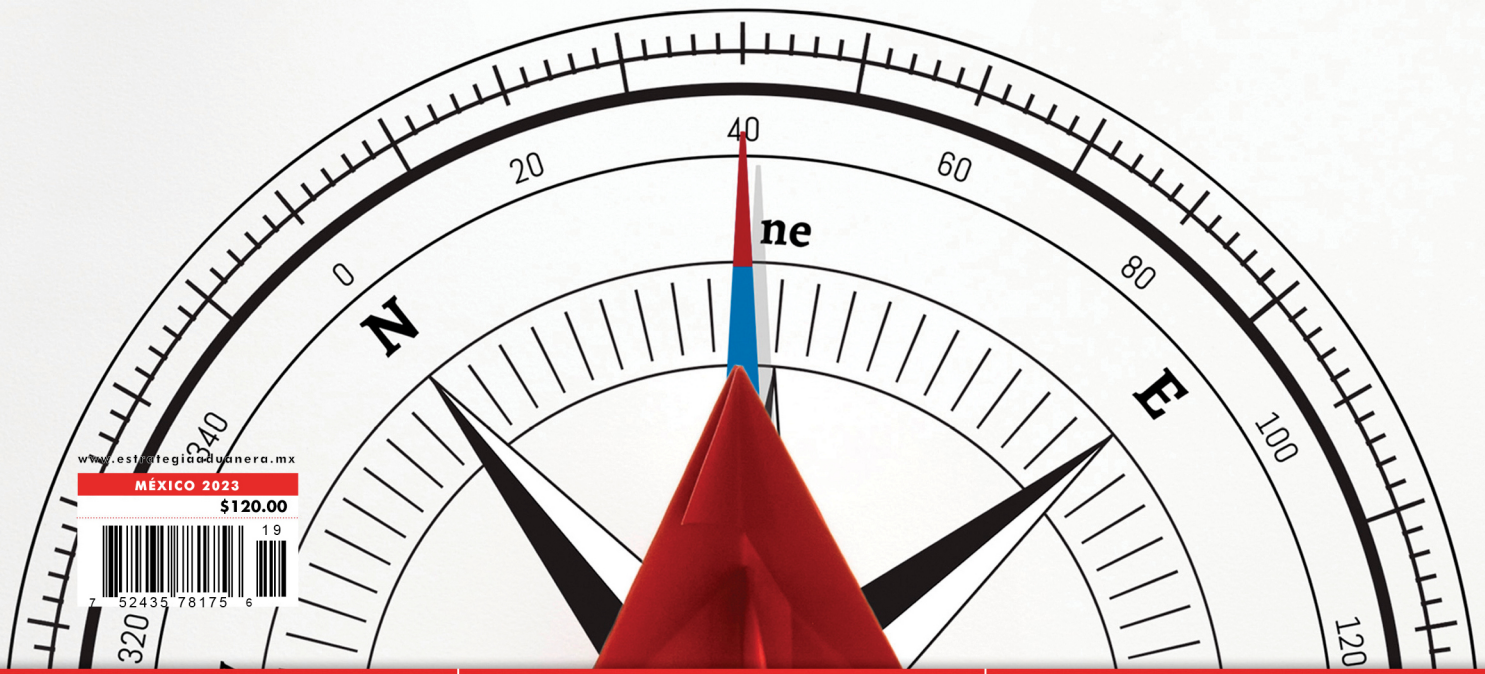
MÉXICO: PAÍS INTERMODAL

EDICIÓN *Especial*

estrategia ADUANERA®

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

LOGÍSTICA EN MÉXICO



www.estrategiaaduanera.mx
MÉXICO 2023
$120.00
19
7 52435 78175 6

CONTROL DE EXPORTACIONES & LIGIE - SÉPTIMA ENMIENDA

COMPLIANCE DENTRO DEL OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO

HABILIDADES IMPRESCINDIBLES PARA EL ÉXITO LOGÍSTICO

CUPO LIMITADO

CONGRESO NACIONAL

X ACTUALIZACIÓN INTEGRAL ADUANERA

VIGENTE HASTA EL 15 DE NOV

20% DE DESCUENTO

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

COSTO:
~~$7,500.00+IVA~~
PREVENTA:
$6,000.00+IVA

INCLUYE:
- Magnas Conferencias
- Carpeta de trabajo
- Material Electrónico
- Diploma con valor curricular
- Coffee Break continuo
- Comida (sólo el primer día del evento)

SEDE:
Hotel Sheraton María Isabel Reforma, CDMX.

25 Y 26 ENERO 2024

CDMX

EL MEJOR EVENTO DE ACTUALIZACIÓN EN MATERIA ADUANERA DE MÉXICO

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

estrategia ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior

TEMARIO

CONGRESO NACIONAL

X ACTUALIZACIÓN INTEGRAL ADUANERA

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

MAGNA CONFERENCIA:

RESPONSABILIDAD DE IMPORTADORES ANTE POSIBLE SUBVALUACIÓN

Balam Lammoglia Riquelme

Socio Director de la firma Lammoglia Riquelme & Asociados

MAGNA CONFERENCIA:

ÚLTIMAS REFORMAS Y NOVEDADES QUE IMPACTAN A LA IMMEX.

Victor Hugo Vázquez Pola

Director General de la firma Vázquez Pola Consultores

MAGNA CONFERENCIA:

NOVEDADES Y MODIFICACIONES EN REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR

Georgina Estrada Aguirre

Líder especialista, consultora aduanera y de comercio exterior

MAGNA CONFERENCIA:

ACTUALIZACIONES DE TÓPICOS RELEVANTES CONCERNIENTES A PANELES Y CONTROVERSIAS EN EL T-MEC

Gustavo A. Uruchurtu Chavarín

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

MAGNA CONFERENCIA:

NOVEDADES EN REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS

Armando Melgoza Rivera

Socio Fundador y Director de MFB Asesores Corporativos S.C.

MAGNA CONFERENCIA:

CONTROL DE EXPORTACIONES & LIGIE – SÉPTIMA ENMIENDA

Rubén González Contreras

Director Fundador del Grupo Mexicano Consultor

MAGNA CONFERENCIA:

CÓMO ENFRENTAR CON ÉXITO UNA VISITA DOMICILIARIA DE COMERCIO EXTERIOR EN 2024

Alejandro E. Espadas Martínez

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

MAGNA CONFERENCIA:

CÓMO LLEVAR A CABO UNA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA EXITOSA

Victoria Moreno López

Directora General de la firma Moreno Torres Consultores y Estrategas en Comercio Exterior

MAGNA CONFERENCIA:

ADUANA DIGITAL

Antonio de la Rosa (Tony "El Aduanero")

Influencer reconocido en el gremio aduanero | Especialista en importación y exportación

MAGNA CONFERENCIA:

GESTIÓN DE RIESGOS Y ACTUALIDAD DEL PROGRAMA OEA

José Ramón Reynoso Carballo

Director de Cumplimiento de Grupo UNO

Programa sujeto a cambio sin previo aviso

estrategia ADUANERA®

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

Isidoro 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

Gustavo Alejandro Uruchurtu Chavarín
VICEPRESIDENTE 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 Montaño Hernández
Chang Beom Kim
Daniel Cabrera Hernández
Fanny Angélica Euran Graham
Fauzi Hamdan Amad
Federico Schaffler González
Francisca Moyotl Hernández
Georgina Estrada Aguirre
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 Quinn
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

PROTECCIÓN DE MARCAS — Miguel Ángel Andrade Labrenz
CONSEJERO JURÍDICO — Erick Fimbres Ramos
ATENCIÓN A CLIENTES — Gabriela Rojas Sánchez
BANCO DE IMÁGENES LICENCIADA — Freepik
FOTOGRAFÍA — Jorge Aponte Álvarez
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 Dictaminadores de Medios

CORPORATIVO IDGS — Innovación & Desarrollos que Generan Soluciones

MEDIO INTEGRANTE DEL Consejo de la Comunicación — Voz de las empresas

PUBLICACIÓN OFICIAL DE CENCOMEX — Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior

ESTRATEGIA ADUANERA, La Revista mexicana de comercio exterior, es una publicación de carácter mensual editada por SEI SOLUCIONES EMPRESARIALES INTEGRALES, S.C. Oficinas generales: Avenida Malintzi No.23, Zona Industrial Malintzi, C.P. 72210, Puebla, Puebla de Zaragoza, Teléfono [222] 129.2597, 129.7080, Editor Responsable, director y titular Isidoro Daniel Guzmán Santander, Certificado de Licitud de título y contenidos en trámite ante la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Certificado de Reserva de derechos al uso exclusivo No. 04-2023-020812263600-102, Año XVII, Edición Especial 19. Impresión a cargo de IMPRESOS DIEGO. Privada 37 Nte 211, Ampliación Aquiles Serdán, Amor, C.P. 72140, Puebla, Puebla, Distribución a cargo de Comercializadora GBN, S.A. de C.V., Federico Dávalos #35, entre Manuel Salazar y Puente de Guerra, Col. San Juan Tlihuaca, Alcaldía Azcapotzalco, Ciudad de México, C.P. 02400, Los artículos que integran este ejemplar son responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente el punto de vista de Estrategia Aduanera.

Todos los derechos reservados, queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial, por cualquier medio impreso, electrónico o magnético, sin el permiso por escrito del titular de la revista y sin citar a la fuente origen. ESTRATEGIA ADUANERA, La Revista mexicana de comercio exterior, es una marca registrada y vigente que se encuentra surtiendo efectos legales ante el Instituto Mexicano de la Propiedad industrial y terceros, fecha de última modificación del cintillo, 15 de mayo de 2023.

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, sino de sus autores.
En ningún caso ESTRATEGIA ADUANERA, 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.

Almanza Villarreal

Grupo de Logística Internacional

Presencia en las *Principales Aduanas* de México

CON MÁS DE 75 AÑOS DE EXPERIENCIA EN LOGÍSTICA ADUANAL, OFRECEMOS SOLUCIONES INTEGRALES DE COMERCIO EXTERIOR DE ALTA CALIDAD ORIENTADAS AL CUMPLIMIENTO ADUANERO Y A LA FACILITACIÓN LOGÍSTICA.

SOLUCIONES EN

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

Somos un Grupo Líder de Logística Internacional, con pasión por la excelencia, contamos con una red global de servicios de alta calidad e innovación tecnológica.

almanzavillarreal

@almanzavi

Almanza Villarreal

www.almanzavillarreal.com

Almanza FORWARDING

Almanza AGENCIA ADUANAL

LOGÍSTICA EN MÉXICO

EDITORIAL

Alejandro Díaz Bautista, reconocido economista mexicano y experto en comercio exterior, destaca la necesidad de contar con una rama logística capacitada y comprometida para enfrentar los retos que implica el comercio internacional. *"Tiene que estar caracterizada por su planificación estratégica, una gestión de la cadena de suministro excelente y una facultad de adaptación a los cambios constantes del entorno".*

En esta edición, nos complace examinar la relación entre la logística y la competitividad de México en los mercados globales. A través de grandes especialistas, descubriremos su punto de vista sobre la situación actual del país en la materia, la optimización de procesos, la gestión eficiente de inventarios y la coordinación entre los diferentes actores de la logística para impulsar la competitividad del país, etc.

La Dra. Mariana Rojas de Sánchez, autora del libro *"La logística en el comercio exterior mexicano: estrategias para la eficiencia",* aborda la importancia de enfocarse en estimular operaciones más sostenibles, minimizando el impacto al medio ambiente en los procesos del día a día, con el objetivo de ser más atractivos para los mercados internacionales. Grandes empresas están trabajando en estrategias favorables, sobre todo en México, que es donde están puestos los ojos actualmente.

Las inversiones extranjeras que llegan a este país, han aumentado velozmente el último año, en 2022, el sector representó el 17.5% del PIB del país, sin embargo, la industria manufacturera mexicana se enfrenta a una serie de desafíos, como la falta de uso de tecnologías disponibles, quienes ayudan a reducir la carga administrativa de los gerentes logísticos; las empresas que carecen de recursos para financiar la compra de más y nuevos equipos, los transportistas no están dotados profesionalmente como conductores para realizar trabajos en el terreno lo que tiene como resultado malas prácticas en los procesos de entregas, como tratos inapropiados con los clientes finales; lagunas al momento de completar la información de los despachos; falta de disciplina para apegarse a las rutas asignadas, entre otras cuestiones.

Hay mucho trabajo que realizar, pero ante todo es importante reconocer las grandes mentes, los trabajadores comprometidos, los proyectos en marcha, las innovaciones, el potencial de un país que no conoce otra cosa que la mejora y el progreso. En las próximas páginas entenderemos por qué hablar de logística, es hablar de prosperidad y genialidad.

La editora

de negocios de **nuestros clientes.**

Las asociaciones sólidas que tenemos con los clientes, son un componente clave para construir una relación de negocios exitosa. En el Grupo Blanco fomentamos esa relación, conscientes de que es el camino para alcanzar futuras oportunidades y sentar las bases para el crecimiento mutuo. Adoptar un enfoque de negocios proactivo, nos permite trabajar de una manera que se alinee con los objetivos de ambas empresas.

Importación · Exportación · Almacenaje · Logística · Transporte · Asesoría legal

53 AÑOS
GRUPO ADUANAL BLANCO
EL SERVICIO ES NUESTRA RAZON DE SER

MIEMBRO CAAAREM

NUESTRAS OFICINAS

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

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

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

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

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

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

www.laurablanco.mx

LOGÍSTICA EN MÉXICO

EDICIÓN ESPECIAL No.19

CONTENIDO DE LA EDICIÓN

08
LA LOGÍSTICA EN MÉXICO

Este reportaje tiene el propósito de resaltar una cuestión de vital importancia: El sector logístico de nuestro país. Profundizando en la reflexión sobre el valor incalculable que posee dicho sector en México, un pilar fundamental para garantizar el flujo de bienes y servicios dentro y fuera de nuestras fronteras.

14
ENTREVISTA
EL IMPLACABLE LÍDER DETRÁS DE GLMA. UNA EMPRESA QUE REDEFINE LOS ESTÁNDARES DE EXCELENCIA
Lic. Filemón Ortiz Santiago

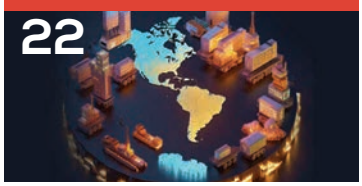
LOGÍSTICA

18

MÉXICO: UN PAÍS INTERMODAL
Lic. Esaú Menchaca Garcés

20
ENTREVISTA
UNA MIRADA ÍNTIMA A LA MENTE DETRÁS DEL ÉXITO CON MATILDE WOODWARD
Matilde Woodward

ACTUALIDAD

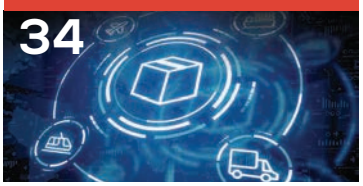
22

NEARSHORING EN ACCIÓN: REINVENTADO LA LOGÍSTICA DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO
Dr. Carlos Alfaro Miranda

OPINIÓN

28

ESCASEZ DE CONDUCTORES EN EL AUTOTRANSPORTE
Mtra. Paola Haidee Vaca Favela

ANÁLISIS

34

HABILIDADES IMPRESCINDIBLES PARA EL ÉXITO LOGÍSTICO FUTURO. EVOLUCIÓN DEL CONOCIMIENTO PARA LOS EXPERTOS EN COMERCIO INTERNACIONAL
Dr. Federico Schaffler González

REPORTAJE

44

SÉPTIMO ENCUENTRO DE ESPECIALISTAS ADUANEROS: LOS VERDADEROS EXPERTOS DEL COMERCIO EXTERIOR

DESPACHO ADUANERO

48

IEPS EN MERCANCÍAS PARA EXPORTACIÓN RECHAZADAS POR AUTORIDAD EXTRANJERA. RETORNO
Dr. Erick Fimbres Ramos

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

52

CONTROL DE EXPORTACIONES & LIGIE - SÉPTIMA ENMIENDA
Dr. Rubén González Contreras

58 COMPLIANCE ADUANERO

COMPLIANCE DENTRO DEL OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO
Mtro. José Ramón Reynoso Carballo

62 ACTUALIDAD

DECRETO DE ESTÍMULOS FISCALES PARA LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE 2023 Y LOS DESAFÍOS DEL NEARSHORING EN LA INFRAESTRUCTURA MEXICANA
Dr. Carlos Alfaro Miranda

GLMA

Grupo Logistico en Materia Aduanera. S.C.

GRUPO LOGÍSTICO EN MATERIA ADUANERA

De. 607 núm. 96. Col. San Juan de Aragón III Sección. Demarcación Gustavo A Madero. Ciudad de México, México.

SOLUCIONES INTEGRALES DE COMERCIO EXTERIOR

¡Más Eficiente, Más Seguro, Más Rentable!

Somos una empresa constituida desde el 2004 con amplia experiencia en el ramo y una trayectoria de excelencia en el servicio, con gran eficiencia y alto grado de seguridad en el manejo de sus embarques, así como una honradez absoluta, que nos ha permitido consolidarnos como una empresa de alta confiabilidad en todos los aspectos.

AGENTE ADUANAL

Contamos con el apoyo de una extensa red de agentes aduanales altamente especializados en comercio exterior, encargados de coordinar los despachos aduanales cumpliendo con todos los requisitos y trámites para formalizar la importación o, en su caso, la exportación. Nuestros equipos aseguran la correcta aplicación de las leyes vigentes en materia aduanera y fiscal.

Asesoría aduanera integral

- Integramos el despacho aduanero en un esquema puerta a puerta.
- Aceleración del proceso del despacho aduanal.
- Despachos de importación y exportación en cualquier aduana aérea, marítima, fronteriza o interior.
- Despacho aduanal de todos los regímenes aduaneros.
- Gestión de autorizaciones previas a la importación o exportación.

SERVICIOS PUERTA A PUERTA

Gestionamos servicios puerta a puerta *(door to door)* incluyendo logística, almacenamiento y distribución.

Ofrecemos almacenamiento que complete el proceso de la cadena de suministro de las mercancías importadas y exportadas.

Servicio de Recolección y Embalaje

Nuestras soluciones de gestión de cadena de suministro también incluyen servicios de recolección, empaque, envase y embalaje

Nuestra amplia experiencia en el transporte internacional de mercancías nos permite ofrecer servicios de calidad para sus importaciones y exportaciones. Manejamos cargas completas (FCL) y cargas consolidadas (LCL), utilizando el transporte multimodal o individualmente el flete aéreo, transporte terrestre, y transporte marítimo.

SERVICIOS DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

PADRÓN SECTORIAL SIDERURGICO Y PRODUCTOS SIDERURGICOS

Apoyamos a la industria del acero en la importación de materiales del extranjero, así como con la obtención de Avisos Automáticos de la Secretaría de Economía para las importaciones de Placa, Barras, Láminas, Perfiles, Tubería, Conexiones y Estructuras de Acero, entre otros.

PADRÓN GENERAL DE IMPORTADORES

PADRÓN SECTORIAL TEXTIL

Contamos con el registro de Padrón Sectorial Textil, lo que nos permite ampliar nuestra oferta de servicios de comercialización en el Sector Textil, principalmente enfocando nuestro servicio a la importación de productos de corte industrial.

CUADERNO ATA

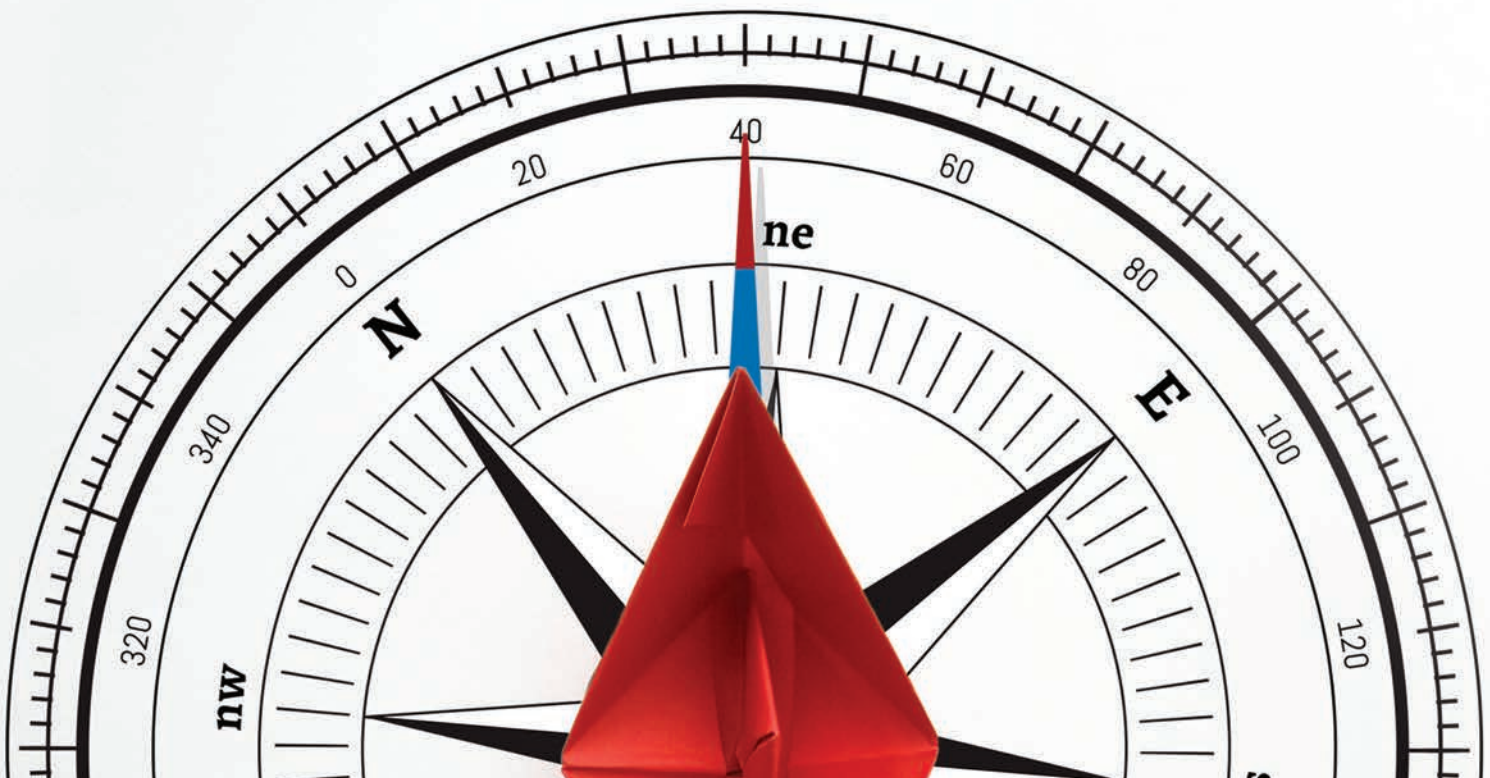
El Cuaderno ATA es un documento aduanero internacional unificado que, en el marco de una serie de convenios, establece la libre admisión a las mercancías exenta de derechos y aranceles de importación con un mínimo de restricciones en más de 78 países y territorios aduaneros miembros del Sistema ATA.

Teléfono:
(55) 2598 0158

Correo:
filemon.ortiz.@servicioaduanalglma.com

www.glma.com.mx

LOGÍSTICA EN MÉXICO



"Calidad de servicio no es lo que tu das. Es lo que el cliente recibe".
Peter Drucker

EL ÉXITO DE LA LOGÍSTICA RADICA EN LA COMBINACIÓN EFECTIVA DE MÚLTIPLES FACTORES, ES UN SECTOR CUENTA CON UN GRAN COMPROMISO EN TRABAJAR BAJO LOS ESTÁNDARES MÁS ALTOS DE EFICIENCIA Y COMPETITIVIDAD.

Este reportaje tiene el propósito de resaltar una cuestión de vital importancia: El sector logístico de nuestro país. Profundizando en la reflexión sobre el valor incalculable que posee dicho sector en México, un pilar fundamental para garantizar el flujo de bienes y servicios dentro y fuera de nuestras fronteras. Nuestro país se posiciona como un engranaje indispensable y estratégico, caracterizado por su ubicación geográfica privilegiada y por su participación activa en diversas cadenas de suministro internacionales.

El éxito de la logística radica en la combinación efectiva de múltiples factores, es un sector cuenta con un gran compromiso en trabajar bajo los estándares más altos de eficiencia y competitividad.

Es necesario crear soluciones para la optimización de procesos, la reducción de costos y la mejora de la calidad en el movimiento de mercancías. Contar con un dominio profundo y actualizado de los aspectos aduaneros, normativas internacionales y tecnologías emergentes, permite navegar por los obstáculos y los retos propios de un entorno cambiante y exigente.

Es una responsabilidad como comunidad, reconocer y valorar la gran labor que esta rama merece. Las empresas de este país están trabajando todos los días para crear un camino de mejores oportunidades y proyectos que marquen una diferencia. A pesar, de encontrarse con grandes desafíos, la logística avanza hacia un futuro próspero y exitoso para nuestra nación.

EL ESCENARIO ECONÓMICO DE MÉXICO

México ha consolidado su posición como una de las economías más abiertas y atractivas para el Comercio Exterior en América Latina. Según datos recientes del Banco Mundial, el país ocupa el undécimo lugar entre los mayores exportadores del mundo. La diversidad de sus sectores productivos, la cercanía geográfica con Estados Unidos y la firma de acuerdos comerciales contribuyen a su prominencia en la industria comercial mundial.

La economía mexicana tuvo un crecimiento de 0.9% real respecto al primer trimestre de 2023 y creció 3.6% anual frente al 2T del 2022, de acuerdo con la Estimación Oportuna del PIB (INEGI). Estos datos nos enfrentan a una realidad evolutiva, en la cual los mercados internacionales han volteado a mirar a este país, encontrándolo como una gran área de inversión, el territorio nacional es un aliado y el resto de países es consciente de ello.

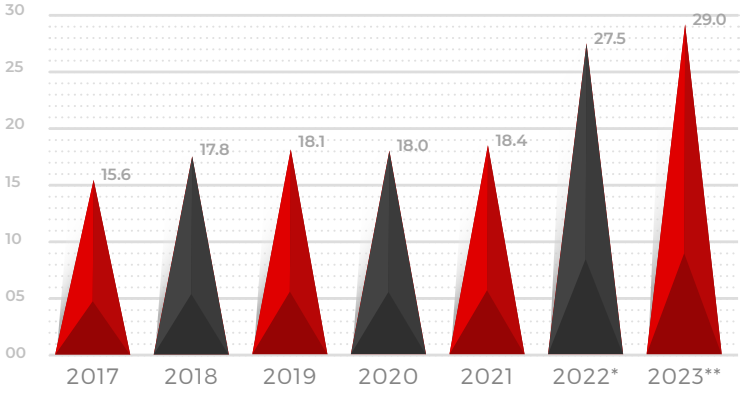
Durante el primer semestre de 2023 México recibió 29,041 millones de dólares (mdd) de Inversión Extranjera Directa (IED). Así lo dio a conocer la Secretaría de Economía. La Ciudad de México, Nuevo León, Baja California, Jalisco y el Estado de México encabezan la lista de entidades receptoras de IED. El top 10 lo completa Aguascalientes, San Luis Potosí, Coahuila, Chihuahua y Puebla.

La llegada de capital extranjero ha impulsado la modernización y expansión de la infraestructura logística. Esta inversión permite a las empresas mexicanas aumentar su capacidad operativa, adoptar tecnologías avanzadas y mejorar la eficiencia de sus operaciones. Además, el establecimiento de normas y regulaciones adecuadas para promover un entorno de competencia justo es un desafío clave al que se enfrentan las Autoridades Aduaneras.

La entrada de empresas extranjeras ha incentivado la implementación de procesos más eficientes, como el uso de soluciones de seguimiento y localización de carga, la implementación de sistemas de gestión de inventarios más sofisticados y la adopción de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial y el blockchain.

IED en México

- Flujos acumulados al primer semestre en miles de mmd



*Considera inversiones extraordinarias
**Cifras preliminares

Fuente: Secretaría de Economía

UN SECTOR LOGÍSTICO QUE RESPALDA A LOS PRINCIPALES PUETOS DE LA NACIÓN

La Administración del Sistema Portuario Nacional Lázaro Cárdenas (ASIPONA), personal de la Aduana Marítima de Lázaro Cárdenas, Terminal Especializada de Contenedores y representantes del sector transportista, sostuvieron una reunión de trabajo para acordar implementar acciones inmediatas para atender la logística del transporte de carga vía terrestre al interior del recinto portuario por la temporada alta.

Autoridades y empresas usuarias del Puerto procederán con la implementación inmediata para mejorar la logística en la distribución de la carga a través del autotransporte y la operación de las distintas terminales portuarias en términos de fluidez, rapidez y seguridad.

El Puerto de Guaymas, Sonora lleva avance de 33% para 2024 se estima que estén listas las 13 obras que permitirán una mayor capacidad de carga, presentando una inversión por 3096 millones de pesos. La infraestructura portuaria de Guaymas tenía muchos años que no era atendida para general nuevos clientes dijo el contralmirante Rogelio Bello Aguilar, Director General de la Administración del Sistema Portuario de Guaymas. Estas obras ayudarán a aumentar la competitividad del puerto en el entorno nacional e internacional, siendo el sector automotriz uno de los más beneficiados ya que, las conexiones que tendrá le permitirá reducir costos de logística y agilizar los tiempos para exportar los autos que se fabrican.

El Puerto de Manzanillo busca consolidarse como el principal nodo logístico del país, presentando la nueva

Asociación de Terminales y Operadores de Manzanillo (ASTOM). Es importante mencionar que desde hace siete meses las empresas locales y multinacionales del puerto se reunieron para definir esta nueva asociación portuaria que concentra a 40% de las operaciones comerciales del mar pacífico. Esta alianza pretende resolver problemáticas para mejorar la capacidad de llegada de contenedores, tráfico aduanero y hasta la trazabilidad de carga, así como consolidar la seguridad de las mercancías.

Puerto de Tamaulipas. Cuenta actualmente con tres Administraciones Portuarias Integrales (API´s), Tampico y Altamira en el Sur (Federales), y Tamaulipas en el Norte, Puerto de Matamoros (Estatal). El promedio general del movimiento de carga anual operada incluyendo petróleo y sus derivados en el puerto, fue de 8.7 millones en el promedio del 2001 al 2012.

El tonelaje operado en el Puerto de Tampico en el periodo Enero-Diciembre 2012, fue de 6 millones 130 mil toneladas atendiendo 534 buques, registrando un incremento 2% con relación a la carga y el 18% en buques operados comparado con lo manejado en el 2011.

Tonelaje total operado: 18% correspondió a las Importaciones, el 33% a las Exportaciones y el 49% al Cabotaje.

Las Importaciones operaron 1 millón 94 mil toneladas registrando un alcance del 82% de lo manejado en el mismo periodo del año anterior. Las Exportaciones manejaron 1 millón 998 mil toneladas que representan un alcance del 94% con respecto a lo manejado el año anterior y en cuanto al Cabotaje se registró un movimiento de 3 millones 37 mil toneladas, superando en un 18% a lo manejado en el 2011.

Puerto de Matamoros

El desarrollo del puerto de Matamoros, aprovechando su localización estratégica en el noreste del país, tiene como principal objetivo apoyar las operaciones comerciales e industriales del noreste del país (Nuevo león, Coahuila, y Tamaulipas), así como fortalecer su participación en el Sistema Nacional de Seguridad.

Habilitado como puerto de altura y cabotaje, tiene 400 Hectáreas disponibles, más 100 Hectáreas de área industrial (Adicionales) además cuenta con 500 metros de escolleras (con planes de expansión hasta 1.5 km), 80 metros plantilla de canal de navegación, calado de 4 metros, 2500 metros de longitud, un muelle de concreto de 138 por 12 metros. Este proyecto representa una gran variedad de oportunidades para el desarrollo industrial, además, será un gran enlace comercial con el puerto de Houston para redistribución en

Fuente: SCT. API Tampico y Altamira, 2021.

el Golfo de México y una excelente oportunidad para la operación logística de la Industria Maquiladora y de servicios de exportación ubicadas en la frontera norte del estado.

GRANDES RETOS, GRANDES RESPONSABILIDADES

Es fundamental mejorar el control aduanero, sin quitarle peso a uno de los retos más importantes de todos, la creciente competencia en el mercado. La acelerada demanda de servicios de logística por parte de los consumidores mexicanos, estimulada por el atractivo comercio electrónico y las compras en línea representan sin duda un gran reto para la industria. La automatización en los operadores logísticos a través de las herramientas tecnológicas adaptará sus procesos para aprovechar al máximo la capacidad de respuesta a nivel empresa.

Es relevante traer a la mesa, la colaboración y coordinación entre las diversas partes involucradas en la cadena logística. Las empresas deben enfrentar retos relacionados con la gestión de inventario, el seguimiento de envíos, la coordinación con proveedores y clientes, y la optimización de rutas y tiempos de entrega. Todo esto requiere de una sincronización y comunicación eficaz entre los actores esenciales.

La realidad que atraviesa esta destaca industria, es en gran medida por la falta de coherencia y eficiencia en los procedimientos aduaneros y la burocracia excesiva representando obstáculos significativos. Los retrasos en la liberación de mercancías, los problemas de inspección y la falta de claridad en las regulaciones aduaneras generan costos adicionales, tiempos prolongados y una mayor incertidumbre. El robo de mercancías y la inseguridad en las carreteras representan un riesgo importante para las empresas que transportan productos a lo largo del país. La implementación de medidas de seguridad y la colaboración con las autoridades son fundamentales para garantizar la integridad de la carga y la continuidad de las operaciones logísticas.

“AUNQUE MÉXICO HA MEJORADO SU INFRAESTRUCTURA EN PUERTOS Y FRONTERAS, TODAVÍA ES NECESARIO DESARROLLAR Y FORTALECER LA INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA EN EL INTERIOR DEL PAÍS PARA LOGRAR UNA MAYOR CONECTIVIDAD ENTRE REGIONES. SEGÚN MIGUEL ÁNGEL MARTÍNEZ MILLÁN, PRESIDENTE DE LA CÁMARA NACIONAL DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA (CANACAR)”

EL MÉRITO DE TRABAJAR POR LA PERFECCIÓN

Entendamos que solo a través de un enfoque integral y una visión a largo plazo se podrán superar los desafíos actuales y fortalecer la logística mexicana. Reflexionemos en el gran puente de oportunidades y progreso que representa, convirtiéndose en el vehículo que transforma esa idea en realidad, permitiendo que el mundo conozca y consuma lo mejor de nosotros. Involucra el trabajo arduo de miles de personas día y noche para hacer que las mercancías se muevan sin problemas. Desde transportistas que recorren largas distancias hasta expertos en aduanas que despejan los obstáculos y gestionan cada paso a seguir, todos juegan un rol esencial en este proceso

Hoy, más que nunca, es crucial reconocer y valorar su poder nacional. Como sociedad, debemos apoyar y promover su desarrollo continuo, esta industria es el motor impulsor de nuestra economía y el nexo que une a cada colaborador que se esfuerza por brindar resultados excepcionales.

Aduana al Día

EL PODCAST DE COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

Escucha

LAS NOTICIAS MÁS **IMPORTANTES DE** COMERCIO EXTERIOR

en 1 minuto

Escúchalo de lunes a viernes por nuestro canal de Spotify

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

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

EL IMPLACABLE *LÍDER* DETRÁS DE GLMA

UNA EMPRESA QUE REDEFINE LOS ESTÁNDARES DE EXCELENCIA

"NOS FORTALECE LA TRANSPARENCIA, HONESTIDAD, PUNTUALIDAD EN LAS ENTREGAS, PERO ANTE TODO EL VALOR MÁS IMPORTANTE QUE NOS MOTIVA TODOS LOS DÍAS ES LA CALIDAD HUMANA QUE HAY DENTRO DE NUESTRO PERSONAL"

En esta entrevista exclusiva para Estrategia Aduanera, el Licenciado Filemón Ortiz Santiago, Director General de Grupo Logístico en Materia Aduanera (GLMA) nos revela cómo ha liderado con maestría esta destacada empresa mexicana, cultivando grandes satisfacciones, ganado el respeto y la admiración de sus colaboradores gracias a su ética incuestionable y su compromiso apasionante de hacer las cosas con empeño.

Albert Einstein dijo muy sabiamente *"Nunca consideres el estudio como una obligación, sino como una oportunidad para penetrar en el bello y maravilloso mundo del saber"*, y sin duda el Licenciado Ortiz lo sabe, ya que, no solo es el fundador de una exitosa compañía, también es reconocido por su vasto conocimiento en la Ley Aduanera, Reglas Generales de Comercio Exterior, Normas Oficiales Mexicanas, Tratados Internacionales, Clasificación Arancelaria, Ventanilla Única de Comercio Exterior y en la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita. Es un hombre que nunca deja de prepararse para ser un líder en todo sentido, actualmente, cursa la Licenciatura de Vista Aduanal y Comercio Exterior y recientemente, fue reconocido por el Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior (CENCOMEX) como socio, debido a su gran trayectoria y nivel de preparación del más alto nivel.

Desde su fundación, GLMA ha sido reconocido por su capacidad para asegurar que las empresas cumplan con las Regulaciones Aduaneras de manera eficiente y rentable. A lo largo de 19 años, ha logrado crear un equipo de profesionales altamente capacitados y especializados que son clave para el éxito y la reputación impecable de la empresa. El mantener informados de los cambios y actualizaciones a todos sus clientes es una tarea que se toma con la mayor seriedad que requiere.

Su visión audaz ha sido el cimiento de su trayectoria

Utiliza un enfoque en la innovación y la vanguardia, estando al día sobre las actualizaciones, reformas fiscales, reformas aduaneras, e incluso en los tratados internacionales para otorgar a sus clientes un beneficio preferencial aplicado a las tarifas correctas y vigentes. Dentro de los servicios que ofrecen, se encuentran los de Agencia Aduanal: Importación – Exportación en sus distintos regímenes aduaneros, Pre-Clasificación Arancelaria, Asesoría Legal, Operaciones Especiales, Cambios de Régimen, Transferencias Virtuales, Regularizaciones y Unidad de Verificación (UVA); en Transporte Terrestre: Cargas FTL (FULL TRUCK LOAD), Onboarding y Estándares de Calidad, Cobertura Estratégica y Escalafón Operativo,

Administrativo y Tecnológico claros. Finalmente, ofrecen como valor agregado, los servicios de: Cuaderno ATA, Servicios de Comercialización (Padrón General de Importadores, Padrón Sectorial Textil, Padrón Sectorial Siderúrgico), Representación Nacional e Internacional, Asesoría, Logística y Planeación para empresas de Comercio Exterior y Seguro de Mercancías en sus diferentes modalidades de origen a destino.

Hacia una logística con mayor eficiencia

El Licenciado Ortiz Santiago ha trazado un camino profesional que ha abierto su panorama sobre los desafíos y retos que presenta nuestro país dentro del sector logístico, motivo por el que tiene la firme convicción de que es necesario que dentro de la exportación se origine un apoyo superior a los fabricantes y exportadores nacionales. Su gran interés por ver despegar el potencial de la economía mexicana es irrompible, al invitar la autoridad a brindar total apoyo a través de programas de orientación a los exportadores, a formar un equipo competente y a escuchar las necesidades de las empresas y de los diferentes sectores comerciales.

Sobre esta misma línea, nos comparte que, contar con sistemas tecnológicos avanzados es una estrategia en la que se debe apostar totalmente, puesto que, permite rastrear y monitorear los envíos desde el punto de origen hasta su destino final. Brindando una capacidad para identificar más ágilmente, posibles problemas o cuellos de botella en la cadena de suministro y así, tomar acciones preventivas de manera oportuna.

Dentro de GLMA, los profesionales están conectados en todo momento, a la vez que, están ubicados en las principales Aduanas del país, (AICM, AIFA, Guadalajara, Veracruz, Coatzacoalcos, Manzanillo, Altamira, Nuevo Laredo, Colombia N.L. y Tijuana) contando con alianzas comerciales y estratégicas con 5 patentes aduanales, por ejemplo el A.A. Arturo Aníbal Reyes Rosas patente 3774, A.A. Pedro Felipe Castañeda Martínez patente 3425, A.A. Marco Antonio Sansores Ramírez patente 1770, A.A. Michael Robles Dolan patente 1742, A.A. Alejandra Rangel Hernández patente 3976 y próximamente se integrará el Agente Aduanal Rosa María Alvarado Monroy patente 3105.

Hemos sido testigos a lo largo de esta entrevista de cómo la audacia de este gran líder no tiene fronteras ni límites, dentro de sus grandes proyectos a corto plazo se encuentra un importante plan para expandirse hacia Europa y seguir en constante crecimiento y modernización. GMLA está listo para construir un gran imperio.

LIC. FILEMÓN
ORTIZ SANTIAGO
Director General de Grupo Logístico
en Materia Aduanera (GLMA)

"TENGO EL HÁBITO DE HACER VISITAS PERSONALES A LOS CLIENTES PARA EVALUAR LA CALIDAD, LOS TIEMPOS Y SU SATISFACCIÓN, A FIN DE, DISEÑAR ESTRATEGIAS DE MEJORA CONTINUA; PUES, A ELLOS NOS DEBEMOS, Y POR ESE MOTIVO, JUNTO CON MI ÁREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE, FISCAL Y COMERCIAL, ESTAMOS COMPROMETIDOS EN MINIMIZAR GASTOS Y COSTOS LOGÍSTICOS COMO ALMACENAJES, DEMORAS, TRANSPORTE, ESTADÍAS, INVENTARIOS Y DISTRIBUCIÓN. DE ESTA FORMA, EVITAMOS GASTOS INCENSARIOS EN LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN".

CENCOMEX

editorial

EJEMPLARES DISPONIBLES EN VERSIÓN IMPRESA $990 Y DIGITAL $600

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

LINEAMIENTOS DE DERECHO PENAL-ADUANERO

LEY ANTILAVADO Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR

PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

CORRECTA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA PRINCIPIOS & LINEAMIENTOS

EL IVA EN LAS OPERACIONES INTRACOMUNITARIAS

MANUAL PRÁCTICO **AMPARO VS EL EMBARGO DE MERCANCÍAS**

INFRACCIONES Y SANCIONES ADUANERAS
POR EL USO DE DOCUMENTOS FALSOS

EJEMPLAR DISPONIBLE EN
VERSIÓN IMPRESA **$699**
DIGITAL **$599**

**Ejemplares impresos, son más gastos de envío*

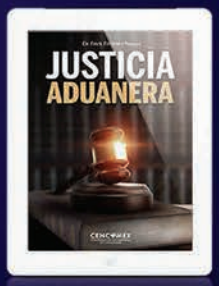
ANÁLISIS DEL RECHAZO
DEL VALOR EN ADUANA
y de la Subvaluación en México

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

LITIGIO ADUANERO

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

EJEMPLARES DISPONIBLES
SOLO VERSIÓN DIGITAL $600

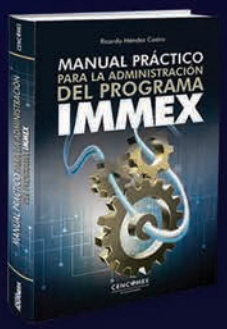


JUSTICIA ADUANERA

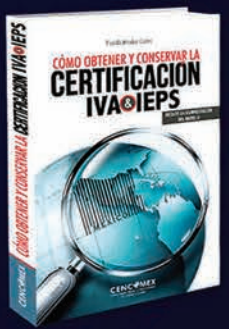
ESTRATEGIAS PARA IMPORTADORES
TOMO I

ESTRATEGIAS PARA IMPORTADORES
TOMO II

EJEMPLARES DISPONIBLES
SOLO VERSIÓN IMPRESA $990



MANUAL PRÁCTICO
PARA LA ADMINISTRACIÓN
DEL PROGRAMA
IMMEX



CÓMO OBTENER Y CONSERVAR LA
CERTIFICACIÓN IVA&IEPS

Adquíerelos directamente en: **www.cencomex.com/editorial**

escríbenos a ana.rojas@estrategiaaduanera.mx
o vía whatsapp al 222 735 0518

MÉXICO: *"Un país intermodal"*

PARA MÉXICO NO HAY LIMITANTES EN TEMAS LOGÍSTICOS, DESDE HACE MÁS DE 200 AÑOS HEMOS LOGRADO PERMANECER EN LA LISTA DE LOS PAÍSES MÁS PARTICIPATIVOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, NI INVASIONES EXTRANJERAS NI REVOLUCIONES HAN OPACADO EL GRAN POTENCIAL QUE ESTE PAÍS TIENE, FIRMANDO CON MÁS DE 40 PAÍSES ALREDEDOR DEL MUNDO Y OFERTANDO EXPORTACIONES SUPERIORES A LOS 230 MILLONES DE DÓLARES A PRINCIPIOS DE SIGLO. SOMOS UN ATRACTIVO COMERCIAL INDISCUTIBLE, INNOVANDO TODOS LOS DÍAS PARA AFIANZAR UNA PROSPERIDAD ECONÓMICA NACIONAL.

Durante esta última década nos hemos adaptado a grandes retos y desafíos comerciales en los que siempre destacamos como un país alineado a las tendencias comerciales internacionales, nuestras herramientas principales, nuestra ubicación geográfica, y me refiero a tener acceso a dos océanos y la colindancia y cercanía con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, así como la apertura comercial y los acuerdos y tratados celebrados siempre con una visión hacia la "regionalización", han favorecido para que inversiones importantes y que lideran la distribución de bienes y servicios en el mundo hayan puesto su target en México.

Logística.- (del latín medieval ***logisticus***, y este del griego ***logistikós***) es el conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo ***"la organización de una empresa o de un servicio, especialmente de distribución",*** se encarga de coordinar el transporte, la visión estratégica de la Cadena de Suministro, la gestión de los procesos de producción y distribución, así como con las tareas relativas a las compras.

La logística es fundamental para el comercio de mercancías y servicios. Cubre la gestión y la planificación de actividades de los departamentos de compras, producción, transporte, almacenaje, manutención y distribución.

México ha sido un país atractivo para todos estos actores, debido a que alojamos a grandes e importantes manufactureras, principalmente de la industria automotriz, Algunos de estos incluyen ***Chrysler, Ford, GM, Mazda, Honda, Nissan, Toyota y Volkswagen***, aumentando a nuevas y mejores oportunidades logísticas con la llegada de Tesla al norte del país que sin duda, demandara conectividad logística de primer nivel con cifras superiores a 15 mil millones de dólares en exportaciones mexicanas, representando el principal aspirante ***Canadian Pacific Kansas City de México***.

Todo esto favorece a que México, se sume a uno de los retos más importantes en temas de "Energía y Sostenibilidad" y que ahora esta dentro de la Agenda 2030, siendo dos de sus 17 objetivos principales la "energía asequible y no contaminante "y "tomar acciones por el clima". Esto ubica al territorio nacional, dentro de los países aspirantes a estar en sintonía con todos estos requerimientos que permiten observarnos como mejores aliados y más atractivos a inversiones importantes que sobresalen a nivel mundial.

A modo de conclusión, me gustaría hacer énfasis para que sumemos esfuerzos y aportemos lo que nos corresponde para impulsar al comercio internacional de tal forma que sigamos siendo lo que hemos logrado hasta hoy a favor de todos los que participamos y vivimos del comercio y que disfrutamos de principio a fin nuestro trabajo.

POR: LIC. ESAÚ *MENCHACA GARCÉS*

Licenciado en Comercio Exterior por parte de la Facultad de Comercio de Administración y Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Tamaulipas. Cuenta con el Servicio Fiscal de Carrera "Estudio y Prevención del Delito Fiscal" y múltiples cursos en Fiscalización Aduanera, Empresas IMMEX y Certificación IVA e IEPS, Ley Aduanera, entre otros. Se desempeñó como Supervisor Aduanero en la Aduana de Nuevo Laredo donde trabajó con el CBP y la SRE durante el programa paisano.

Ha sido Asesor en Temas Fiscales y de Comercio Exterior en diversas agencias aduanales, así como importador en una empresa propia. Actualmente se desempeña como Gerente de Tráfico en Gestores Aduanales del Noreste y CIA SC.

DUEÑO DEL MAR

WOODWARD GROUP
INTERNATIONAL LOGISTIC SERVICES

UNA MIRADA ÍNTIMA A LA MENTE DETRÁS DEL ÉXITO CON MATILDE WOODWARD

En el mundo del comercio internacional hay mujeres que destacan por su gran contribución, valores y un liderazgo inspirador. Una de estas mujeres excepcionales es Matilde Woodward, Presidenta de *Woodward Group*, una empresa con más de ocho décadas de experiencia en el asesoramiento en Comercio Exterior y Logística Integral. Al seguir los pasos de grandes representantes femeninas en la historia, Matilde ha dejado su huella en la industria, demostrando una destreza excepcional para marcar la diferencia gracias a su visión estratégica, planificación y ejecución precisa al frente de estas sólidas empresas.

Su metodología estratégica ha permitido que *Woodward Group* prospere bajo su dirección. Brindando servicios como Operador Logístico de nomenclatura 5PL acompañado de una gran infraestructura operativa y tecnológica, consolidando a través del tiempo su presencia en las principales aduanas del país. Su pasión por la sustentabilidad y la Logística Internacional se refleja en cada proyecto en el que se involucra, impulsando a su equipo a trazar un camino lleno de triunfos y progreso.

Conservando una confianza y seguridad inigualable

Para la **Licenciada Matilde Woodward**, escoger a la Agencia Aduanal que se adapte a un proyecto no es fácil, afirmando que el valor de la confianza y seguridad genera una relación de satisfacción y productividad con sus clientes en todos los ámbitos de prestación de servicios, creando una personalización única para lograr sus objetivos. Es necesario comprender lo mucho que este grupo se esmera por hacerle saber a sus aliados cómo la principal fuente de conocimiento es su experiencia, vasto desarrollo de procesos logísticos y tecnológicos, impactando muy favorablemente a mostrar resultados consolidados.

Woodward Group, a lo largo de sus 85 años de consolidación, ha enfrentado desafíos en los sectores más importantes; sin embargo, hoy en día se consagra una vasta experiencia en el campo automotriz, energético, acerero, construcción, manufactura y remanufactura, efectuando tecnologías propias para la automatización y seguimiento de la logística como una innovación y personalización para crear nuevas oportunidades.

El valioso significado de ser el "Dueño del Mar"

Woodward Group nació gracias a *Alfredo Woodward Téllez*, pero fue *Guillermo Woodward Rojas* quien llevó a su máximo potencial y reconocimiento de la marca a nivel internacional vía marítima, es por ello, que es nombrado como el "Dueño del Mar", desde entonces, son conocidos por dicha oración que les ha brindado fuerza, poder y prestigio. La Licenciada Matilde, se siente muy orgullosa de cómo estas tres palabras han sido un motor a lo largo de los años para motivar a todo su equipo, su visión es hacer un mundo más accesible traspasando las fronteras por cielo, mar y tierra.

"EN UN MUNDO CADA VEZ MÁS ACELERADO, NOS HEMOS CONVERTIDO EN LOS QUE CONECTAN Y CONSTRUYEN PUENTES ENTRE PAÍSES. SER PARTE DE ESE MOVIMIENTO NOS LLENA DE ORGULLO, PORQUE SABEMOS QUE CONTRIBUIMOS A QUE MÉXICO CREZCA Y SE DESARROLLE A PASOS AGIGANTADOS"

Las estrategias y elementos tecnológicos más utilizados en sus procesos logísticos

En palabras de la Presidenta de *Woodward Group*, su estrategia principal, es brindar KPI's de su trabajo en cada proceso logístico para medir, rastrear y optimizar mejores resultados. Permitiendo eliminar los errores en el flujo de entrega de bienes, reducir costos, potenciar la rentabilidad y mejorar la productividad de los colaboradores.

La aplicación de esta tecnología se gestiona mediante sus plataformas digitales, algunas de ellas son aplicaciones y portal web. Esta última es conocida como Portal Woodward, un desarrollo propio que les permite tener una cultura organizacional interna, donde también facilita la gestión de las operaciones y consulta de estatus en cada proceso.

"OFRECEN 8 TIPOS DE SERVICIOS QUE SE ENCUENTRAN ESPECIALIZADOS POR VÍA MARÍTIMA, AÉREA Y TERRESTRE, RESALTANDO EL AGENCIAMIENTO ADUANAL, FLETE INTERNACIONAL, LOGÍSTICA MULTIMODAL, CARGA PROYECTO, SEGURO DE MERCANCÍAS, ASESORÍA, CONSULTORÍA, MANIOBRAS INTEGRALES (DENTRO Y FUERA DEL PUERTO) Y RECINTO FISCALIZADO ESTRATÉGICO"

La energía inspiradora de la Licenciada Matilde y el legado de este gran grupo empresarial, son la prueba fehaciente del lado más humano del Comercio Exterior, al combinar la experticia y los valores individuales como un sello personal de cada colaborador en Woodward Group, distinguidos por constantemente estar desafiando los límites de lo posible y creando una plataforma enorme que aún tiene grandes proyectos que ejecutar.

MATILDE WOODWARD

Presidenta de
Woodward Group

NEARSHORING EN ACCIÓN: *Reinventando la Logística de la Industria Maquiladora en México*

UN ARTÍCULO SUMAMENTE INTERESANTE, EN EL CUAL DESCUBRIREMOS, DESDE EL PUNTO DE VISTA DE UN EXPERTO, EL IMPACTO TAN SUSTANCIAL DE LA TENDENCIA DE LA QUE TODOS HABLAN, EL NEARSHORING. Y COMO SE ESTÁ APODERANDO DE LA ATENCIÓN DEL COMERCIO TRANSFRONTERIZO, SOBRE TODO DE LA LOGÍSTICA.

POR: DR. CARLOS *ALFARO MIRANDA*

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

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

Como hemos visto, el mundo en los últimos años ha sido testigo de un cambio radical en la forma en que las empresas operan y gestionan sus cadenas de suministro, especialmente en el periodo posterior a la pandemia que azotó la salud de los habitantes del mundo y que detuvo la economía a nivel mundial.[1] Es de recordar el cierre de actividades industriales, paralización de puertos y aeropuertos, además de la crisis de contenedores y el incremento de combustibles que generaron cascadas de desafíos logísticos y económicos para las empresas alrededor del mundo. En respuesta, muchas empresas globales que se vieron afectadas directamente se dedicaron a buscar alternativas más cercanas y eficientes a sus mercados de interés, como lo es Estados Unidos, eso dio auge al Nearshoring.[2] Es de mencionar que ese fenómeno ha llevado a un resurgimiento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).[3] Todo nos conduce a este aporte, donde exploraremos cómo la logística de la IMMEX ha sido el motor principal detrás del éxito del Nearshoring en nuestro país, cuyas ventajas competitivas están ahí, a la vista de las empresas del mundo, para incrementar la inversión y la productividad para México, que ha tenido un excelente apoyo de inicio de la IMMEX, de esto hablaremos hoy.

Podremos entender cómo, desde la estabilidad política y económica que tiene el país, hasta el fortalecimiento de la infraestructura de transporte, nuestro país se ha venido a convertir en el destino de elección para las operaciones de manufactura y exportación, principalmente a Estados Unidos, al tiempo que sabremos cómo la inversión ha estado fluyendo a México, tanto, que en 30 años[4] se tiene la mayor inversión que está respaldando aún más el crecimiento económico y el desarrollo industrial, claves para el crecimiento de la industria como la maquiladora.

Se puede afirmar, con datos, que hubo diversas variables y factores que hicieron pensar a las empresas del mundo a relocalizarse como una consecuencia de la pandemia por COVID-19 y el surgimiento consecuente del ***Nearshoring*** como una estrategia empresarial necesaria u obligada. Una de ellas fue la crisis de contenedores que se dio por el cierre de puertos marítimos y la interrupción de las cadenas de suministro a nivel mundial que ocasionaron la acumulación masiva de estos en el mar, dado que no podían desembarcarse porque no se tenían actividades humanas por la pandemia, esto desencadenó la crisis de contenedores, por un lado, estaban varados en el mar o en los puertos y, por el otro, seguía latente la necesidad de tener contenedores para seguir transportando las mercancías a todo el mundo, lo que incrementó exponencialmente sus costos.[5,6] Esto trajo consigo retrasos y costos adicionales para las empresas que dependían del transporte marítimo, ocasionando problemas en las cadenas de suministro, que ya no eran lo fluidas que la indus-

tria necesitaba al estar atascados los embarques, materias primas y productos en los puertos y en el mar.[7] Y si se entiende que el 80% del transporte de mercancías se da por mar, además de las restricciones que se generaron derivados de la misma pandemia, esa congestión resultante acabó con la productividad de las empresas con cadenas de suministro instaladas en todo el mundo, por los aumentos en los precios de los contenedores y su traslado.

Por estas cuestiones de logística e incrementos de precios que afectaron gravemente a las empresas en el mundo y sus cadenas de suministro, empezaron a buscar soluciones, pensando en la relocalización por la tendencia mencionada, con la intención aplaudible de reducir riesgos e incrementar la eficiencia de las cadenas de suministro. En sus análisis encontraron a México como el lugar donde podrían realizar sus operaciones y producción para acceder y, con todas las ventajas que ofrece nuestro país,[9] llegar al mercado más importante del mundo que es Estados Unidos.[10] Es por ello que empresas con operaciones en Asia, Europa y el propio Estados Unidos (Tesla es un ejemplo) han trasladado sus operaciones a algún estado de la República Mexicana.[11]

Es necesario repasar algunas de las ventajas que han encontrado las empresas del mundo interesadas en invertir, trasladar sus operaciones y cadenas de suministro al territorio nacional. Actualmente, nuestro país cuenta con el Tratado Comercial México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) que ofrece ventajas significativas para la importación y exportación de bienes terminados, partes, materia prima, etc. entre los tres países que componen este acuerdo comercial.[12,13] Si se recuerda, con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se generó experiencia desde 1994 que sentaron las bases para el desarrollo industrial de México, que derivo, por ejemplo, en incremento de la industria maquiladora y manufacturera, que creció desde entonces hasta volverse un sector bastante importante, de un tamaño equivalente al de la industria automotriz.

Esta industria, la maquiladora, surgió desde 1966 como un programa maquilador, del que, desde su concepción, se pensó en generar una industria

> *…con plantas intensivas en mano de obra fuertemente vinculadas a la exportación (…) a lo largo de la frontera norte, ofreciendo un acceso exento de impuestos para la importación de insumos y maquinaria, además de la exención del impuesto al valor agregado (IVA) y del Impuesto sobre la renta (ISR).*[14]

Esta es la industria manufacturera y maquiladora que, desde ese año, comenzó a desarrollarse, con apoyo del gobierno, con precios artificialmente altos para el mercado interno, con bajos costos en los insumos clave como energía y otros subsidiados, con subsidio al crédito de la banca de desarrollo y con exenciones fiscales para ciertas importaciones de maquinaria y equipo. Su crecimiento se aceleró cuando se firmó el TLCAN y se nota el incremento de la participación en las exportaciones manufactureras comparado de 1994 a 2001, que pasó de 1.71 al 3.28.[15]

Derivado de este auge en la industria al occidente y norte de México, se establecieron una red de parques industriales en ubicaciones consideradas estratégicas por su cercanía con Estados Unidos. Además, México ha fortalecido en las últimas décadas la infraestructura logística. Sobre este tema, nuestro país ha invertido en la infraestructura de transporte, mejorando y ampliando las carrete-

ras, las líneas de ferrocarril, puertos y aeropuertos, aunque siempre se pueden incrementar más sus capacidades. Esto es porque *"las exportaciones son un componente relevante de la economía mexicana, especialmente de la frontera norte de México, donde operan el mayor porcentaje de las empresas maquiladoras".*[16]

Este crecimiento de las exportaciones generó un impacto directo en la frontera entre México y Estados Unidos, ocasionando una demanda de una logística de carga muy intensa, obligando la mejora de la infraestructura de transporte, además de la simplificación aduanera para reducir los tiempos de espera en los puentes de cruce internacionales.[17] Estas necesidades se incrementaron gradualmente hacia el occidente y centro de México, conforme la industria que llegó con el TLCAN fue creciendo, se hicieron ajustes a las redes de comunicación terrestre, aérea y marítima. En esta parte se está remarcando que la logística e infraestructura se mejoraron mucho, primero, por la existencia de una industria creciente de maquila y manufactura y, segundo, por las operaciones del TLCAN, poniendo condiciones que ahora son aprovechadas y potenciadas con el *Nearshoring*.

Regresando a los factores considerados por las empresas y las inversiones extranjeras, México se considera un país con estabilidad política y económica, situación que genera confianza y no se aprecia la probabilidad de una crisis nacional en el futuro. También, tenemos una mano de obra calificada que ha venido desarrollándose, ya que se necesitaban recursos humanos capaces para atender las necesidades de las empresas nacionales y extranjeras.

> "NUESTRO PAÍS HA INVERTIDO EN LA INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE, MEJORANDO Y AMPLIANDO LAS CARRETERAS, LAS LÍNEAS DE FERROCARRIL, PUERTOS Y AEROPUERTOS, AUNQUE SIEMPRE SE PUEDEN INCREMENTAR MÁS SUS CAPACIDADES"

Así, con todo lo dicho, sí ha sido importante la industria maquiladora de exportación como la IMMEX, que impulsó el desarrollo industrial del norte de la nación, y, que posteriormente se fue orientando al occidente y al centro, ya que seguía creciendo la productividad en el país y en donde se requería una eficiencia en el transporte para poder llevar los productos, partes, materia prima, etc., más rápidamente a su destino final, sobre todo, a Estados Unidos.

Es por ello que, actualmente la industria instalada en México cuenta con el acceso a una infraestructura de transporte bien desarrollada y que sigue en crecimiento, se puede mencionar la obra del gobierno que está por terminarse: el Corredor Interoceánico que funcionará de una forma equivalente al Canal de Panamá, aunque tendrá mayores capacidades al poder contener parques industriales durante su trayecto del Golfo de México al Océano Pacífico.[18] Así, se están generando las condiciones primordiales al sur de México para incrementar las capacidades de atracción de empresas del país, con ubicaciones interesantes y estratégicas, aportando optimistamente la importación y exportación que necesite toda la industria de México.

Ya hemos hablado del almacenamiento y distribución de las mercancías, partes y materia prima, ya hemos tratado las cadenas de suministro que están llegando a México para mejorar los tiempos para alcanzar el producto terminado, ya se ha mencionado que la infraestructura de comunicaciones terrestres ha tenido un gran desarrollo en las últimas 3 décadas y, esto se relaciona con un transporte eficiente que sigue mejorando cada día. Todo esto es parte de la logística de la industria, principalmente de la industria maquiladora que ha crecido desde 1966 hasta el día de hoy.

Para terminar, es significativo mencionar que la situación del país permite a las empresas y los inversionistas reducir costos de transporte y distribución (que es la raíz de la relocalización y del Nearshoring), de lo que también ya hemos hablado. Si se le agrega la situación estable en la política y en la economía de México, se tiene una reducción de riesgos para los empresarios y dada la infraestructura de transporte, teniendo tiempos de entrega competitivos y, con los beneficios del T-MEC, se cuenta con una diversidad de factores favorables que colocan a nuestro país como una opción muy viable para las empresas de México y el mundo si quieren llegar a Estados Unidos.

1. Organización Panamericana de la Salud (OPS). Pandemia por COVID-19 amenaza el control y eliminación de enfermedades infecciosas en las Américas. OPS, 11/08/2020. https://www.paho.org/es/noticias/11-8-2020-pandemia-por-covid-19-amenaza-control-eliminacion-enfermedades-infecciosas
2. Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO). Nearshoring: Oportunidad que desafía a las entidades mexicanas. 05/2023. https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2023/05/NearshoringEstados_Documento_20230530.pdf
3. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Estadística del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación 2022, Datos al mes de diciembre. https://www.inegi.org.mx/rnm/index.php/catalog/747
4. Moscosa, Alejandro. Inversión tiene mejor primer semestre de los últimos 30 años. El Financiero. Economía. 19/09/2023, p. 4.
5. Espina, Juan José y Gutiérrez Andrea. Impacto de la crisis de los contenedores en las importaciones de Colombia. Revista Sinergia. No. 12, julio-diciembre de 2022. http://portal.amelica.org/ameli/journal/675/6753946005/6753946005.pdf
6. Cohen, Jonás. La Crisis Mundial de los Contenedores no solo retrasará los regalos de navidad. Real Estate Market & Lifestyle. 09/11/2021. https://realestatemarket.com.mx/noticias/mercado-inmobiliario/35339-la-crisis-mundial-de-los-contenedores-no-solo-retrasara-los-regalos-de-navidad
7. Juárez, Carlos. ¿Cómo afecta a México la Crisis de Contenedores a nivel mundial? The Logistics World, 08/12/2021. https://thelogisticsworld.com/comercio-internacional/como-afecta-a-mexico-la-crisis-de-contenedores-a-nivel-mundial/
8. Juárez, 2021. Ibidem.
9. Gallegos, Andrés. Cadenas de Suministro y Nearshoring. Desafíos y oportunidades para México. CRUCE. Mi Comunidad ITESO. 08/05/2023. https://cruce.iteso.mx/cadenas-de-suministro-y-nearshoring-desafios-y-oportunidades-para-mexico/
10. Hernández, Enrique. Nearshoring: México corre a 60 km/h, podría hacerlo a 120, dice sector privado de EU. Forbes México. 05/09/2023. https://www.forbes.com.mx/nearshoring-mexico-corre-a-60-km-h-podria-hacerlo-a-120-dice-larry-rubin/
11. Avila, José. Tesla abre la llave de inversiones para México gracias al nearshoring. Expansión. 21/03/2023. https://expansion.mx/economia/2023/03/21/nearshoring-impulsa-ied-mexico-2023
12. Forbes Staff. ¿Qué es el T-MEC y por qué es importante para México? Forbes México. 01/06/2020. https://www.forbes.com.mx/economia-que-es-el-t-mec-y-por-que-es-importante-para-mexico/
13. Gómez, Rosa y Ruiz, Pablo. Efectos potenciales de los cambios en el T-MEC respecto al TLCAN sobre la economía mexicana. Norteamérica, Año 16, No. 2, julio-diciembre de 2021. https://www.scielo.org.mx/pdf/namerica/v16n2/2448-7228-namerica-16-02-347.pdf
14. Moreno-Brid, Juan Carlos; Santamaría, Jesús y Rivas, Juan Carlos. Manufactura y TLCAN: Un camino de luces y sombras. Revista Economía UNAM. Vol 3, No. 8, mayo-agosto de 2006, pp. 95-114. pp. 96-97. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2006000200006
15. Moreno-Brid, 2006. Ibidem., p. 103.
16. Corrales, Salvador y Mendoza, Jorge Eduardo. Infraestructura de transporte y exportaciones en la frontera norte de México. Revista de Economía. Vol. 38, No. 97. 2016, pp. 9-34, p. 15. https://www.scielo.org.mx/pdf/remy/v38n97/2395-8715-remy-38-97-9.pdf
17. Corrales y Mendoza, 2016. Ibidem.
18. Valdelamar, Jassiel. Corredor Interocéanico de AMLO y Canal de Panamá pueden ser 'compitas', destaca embajador. El Financiero. 31/05/2023. https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2023/05/31/corredor-interoceanico-y-canal-de-panama-pueden-ser-compitas-destaca-embajador/

XXVII®
CONGRESO ANUAL DE AGENTES NAVIEROS

EL EVENTO MARÍTIMO PORTUARIO LÍDER DE MÉXICO

La Asociación Mexicana de Agentes Navieros A.C (AMANAC) reunió a líderes y expertos de la industria portuaria en la resplandeciente ciudad de Mérida, Yucatán, para discutir las últimas tendencias y estrategias dentro de este ámbito. Durante los 3 días de jornada, se llevaron a cabo distintas conferencias, mesas de trabajo y paneles enfocados en actualizar a los participantes sobre los desafíos y oportunidades presentes en el escenario nacional.

"Es un honor darles la más cordial bienvenida a este gran evento que se destaca en el contexto del 36 Aniversario de la AMANAC, simboliza un paso firme hacia un futuro aún más prometedor", fueron las palabras con las que Norma Becerra Pocoroba, Presidenta de AMANAC, dio la bienvenida. Estuvieron presente la Capitán de Altura Ana Laura López Bautista, Coordinadora General de Puertos y Marina Mercante en representación del Almirante Secretario de Marina José Rafael Ojeda Duran, el Sr. Estenio Pinzas Vidmar, Presidente de la Asociación Peruana de Agentes Marítimos en representación del Sr. Javier Dulce, Presidente de FONASBA, solo por mencionar algunos de la amplia lista de figuras de gran valor en esta materia.

AVANZANDO CON PASOS FIRMES HACIA UN FUTURO MÁS PROMETEDOR

El propósito principal de la organización es fortalecer al gremio, poniendo en el centro a cada uno de los Agentes Navieros que dan vida al Comercio Exterior de México. En el primer día de Congreso la Asociación Mexicana de Agentes Navieros y las Administraciones del Sistema Portuario Nacional (ASIPONAS) firmaron un convenio de confidencialidad sobre la información vertida en el sistema de Puerto Inteligente seguro (PIS), la herramienta tecnológica que la autoridad marítima nacional se encuentra instalando en todos los puertos del país.

Se presentaron más de 25 ponentes, y se expusieron 7 conferencias que enriquecieron enormemente este impactante evento, que se llevará a cabo el próximo año en Puerto Vallarta, Jalisco. Destacando las mesas de trabajo *"El desafío de las mujeres en el entorno del transporte"*, la conferencia magistral *"Cross border logistic trends in LATAM e-Commerce"*, por Jay Wang, Director de Marketplace Operation de ***Alibaba***, *"Puntos de vista de los usuarios en la Cadena Logística"* y el panel en donde estuvieron presentes el Almte. Salvador Gómez Meillón, Director General de la Administración del Sistema Portuario Nacional Manzanillo (ASIPONA) y el Almte. (R.) Jorge Carlos Tobilla Rodríguez, Director General de la Administración del Sistema Portuario Nacional Progreso (ASIPONA), a lado de otras destacadas figuras gubernamentales. Felicitamos a todos los que formaron parte de esta gran vía de oportunidades, consolidando un prestigio que solo se hace más grande. ***¡Juntos navegando a buen puerto!***

ESCASEZ DE CONDUCTORES *en el autotransporte*

LA INSEGURIDAD, EL NIVEL SALARIAL Y LA FALTA DE FORMACIÓN PROFESIONAL HAN SIDO LOS FACTORES PRINCIPALES QUE HAN INCIDIDO EN LA ESCASEZ DE CHOFERES DE CARRETERAS, ADEMÁS, DE QUE MUCHOS OPERADORES ESTÁN EN PROCESO O CERCA DE LA JUBILACIÓN Y LAS NUEVAS GENERACIONES SE INTERESAN CADA VEZ MENOS POR SER OPERADORES.

La Escasez de Conductores es uno de los principales factores que contribuyen a la problemática en la cadena de suministro, en México se requieren 50,000 conductores de transporte de carga y la cifra continúa aumentando, informó la CANACAR. En Estados Unidos de América, fueron requeridos 100,000 conductores más para el año de 2022, de acuerdo a la *American Trucking Association.*

¿Por qué en México hay escasez de operadores en el autotransporte?

En el estudio *Driver Shortage Global Report 2022*: *Understanding the impact of driver shortages in the industry*, elaborado por IRU, se destaca que en nuestro país estas son las principales razones de la escasez de operadores de camiones:

65% - Falta de conductores calificados.
43% - Condiciones de trabajo difíciles.
25% - Imagen pobre de la profesión.
16% - Dificultad para atraer a las mujeres a la profesión.
25% - Dificultad para atraer a jóvenes a esta profesión.

Erradicación a falta de operadores

La solución a esta deficiencia no se dará de forma inmediata, y muy probablemente tampoco en el corto plazo; sin embargo, es necesario mejorar las condiciones laborales de los operadores de tal forma que dicha posición sea más atractiva y segura, estos son algunos puntos críticos de implementación de mejora;

- Mayor oferta de formación profesional a nuevos operadores de autotransporte de carga.
- Especialización de operadores en manejo de mercancías peligrosas, cargas sobredimensionadas, cargas urgentes, entre otras.
- Mejoras en sueldos y prestaciones.
- Implementación de tiempos de descanso óptimos.
- Condiciones de seguridad.
- Contar con mejor infraestructura.
- Reducir los tiempos de carga y descarga.
- Lugares de descanso estratégicos y seguros durante el trayecto y en los centros de distribución.
- Trato digno, respetuoso y empático a los conductores.
- Garantizar una capacitación constante.
- Erradicar extorsiones hacia los conductores.
- Plan de crecimiento y desarrollo.
- Plan de retiro.

Salario Emocional

La escasez de conductores podría ocurrir en menor medida, propiciando un ambiente laboral sano, enfocado a desarrollar el mejor y más adecuado desempeño a los conductores, respetando su calidad de vida personal e incluso con beneficios mayores de los parámetros exigidos por las regulaciones de ley.

POR: MTRA. PAOLA H. *VACA FAVELA*

Licenciada en Comercio y Negocios Internacionales por la Escuela Bancaria y Comercial. Mtra. En Desarrollo Humano, cursando 2da Maestría en Logistica y Comercio Internacional en la Universidad Anáhuac.

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

Además, de aportar medidas de prevención ante riesgos de accidentes por fatiga o cansancio a razón de las extensas jornadas laborales. Respetar la calidad de vida de los conductores es esencial para la fidelización con las empresas.

Planificación y gestión estratégica de las operaciones logísticas

Como ya se mencionó anteriormente, el aumento de salarios

y la oferta de mejores condiciones laborales a los operadores es preocupante para los dueños de las empresas de transporte porque significa un aumento en costos de los fletes, mismos que el consumidor final no está dispuesto a cubrir, pese a los riesgos que enfrenta el traslado de su mercancía por las malas condiciones en las que el chofer opera las unidades de transporte.

Esta condición ha sido *"aceptada"* por los propietarios de las empresas de transporte, ya que de incrementar los precios, su rango de costos queda fuera del mercado. Ante este escenario se recomienda ***Agregar valor, no disminuir el precio*** a través de la planificación y gestión estratégica de las operaciones logísticas; planeación de rutas, monitoreos continuos, uso de tecnologías, entregas puntuales y en las condiciones requeridas por el cliente final, sin sacrificar las tarifas y con ello la calidad en el servicio.

> "ES NECESARIO MEJORAR LAS CONDICIONES LABORALES DE LOS OPERADORES DE TAL FORMA QUE DICHA POSICIÓN SEA MÁS ATRACTIVA Y SEGURA"

Disponer en las métricas de rendimiento y desempeño ayudan a la gestión de flotas a enfocarse en la calidad del producto entregado, sin tener que afectar al precio del autotransporte de carga ni a los honorarios de los conductores, dignificando su profesión.

NEARSHORING, EL MOMENTO DEL BAJÍO ES AHORA

El evento C12 Bajío San Mike tuvo lugar en San Miguel de Allende, Guanajuato, en donde a lo largo de dos días se comprobó la plataforma inmensa que representa para las empresas y proveedores de primer nivel. Con la misión de compartir conocimientos, experiencias, colaboraciones, generar negocios y visibilizar las nuevas perspectivas en la industria logística. Gracias a las conferencias magistrales, se analizó el gran impacto del Nearshoring y lo que esta tendencia traerá en nuestro país.

C12 | BAJÍO SAN MIKE
16 & 17 OCTUBRE 2023

En el primer día de jornada, se contó con la participación de Alfonso Valdés, Secretario Nacional de INDEX; Luis Rojas, Director General de COFOCE; Enrique González, Presidente del Clúster Logístico y de Movilidad de Guanajuato, además de grandes líderes empresariales en el sector. Informando que el estado se ha posicionado como la quinta economía más fuerte de México, al concretar 130 proyectos de inversión por más de 6,548 millones de dólares y más de 50,000 empleos comprometidos.

"CUENTAN CON UNA RED DE MÁS DE 25 MIL PROFESIONALES Y MÁS 15 AÑOS DE ESPECIALIZACIÓN EN LA INDUSTRIA LOS RESPALDAN"

En el segundo día, el Viñedo San Miguel, fue el lugar perfecto para las más de 70 mesas de negocios instaladas, en donde, alrededor de 200 asistentes tuvieron la posibilidad de descubrir a los mejores proveedores de la zona Bajío. C12 ha abierto una puerta muy importante para aterrizar los retos actuales de este sector, ayudando a identificar nuevas oportunidades para impulsar la competitividad y eficiencia en la cadena de suministro. El poder de la colaboración, actualmente, trae grandes casos de éxito y desarrollo. A través de su método innovador, están revolucionando la forma de conectar a las personas y hacer negocios.

UNIVERSIDAD ISIDE

DIPLOMADO EN DEFENSA ADUANERA ONLINE

INICIAMOS

29 | NOVIEMBRE *2023*

A TRAVÉS DE:

zoom

COSTO:

$30,000 +IVA

HORARIO:

- *Miércoles y jueves*
  16:00 hrs, hora CDMX

- *12 grandes módulos*
- *Totalmente en línea*
- ***Más de 70 hrs de alta capacitación***

DIPLOMADO AVALADO POR:

CENCOMEX Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior

estrategia ADUANERA LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

OMCI Organización Mexicana para el Comercio Internacional

UNIVERSIDAD ISIDE

¡INSCRÍBETE HOY!

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

Vía WhatsApp 2227350518

TEMARIO

12 grandes módulos

MÓDULO 1
29-30 DE NOVIEMBRE

DEFENSA ADUANERA PREVENTIVA

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

LIC. JOSÉ LUIS RENOBATO V.
Socio del Área Legal en REAACE Abogados

MÓDULO 2
06-07 DE DICIEMBRE

MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS (T-MEC Y OMC)

Análisis a fondo de medidas de remedio comercial

DR. GUSTAVO A. URUCHURTU C.
Vicepresidente de CENCOMEX

MÓDULO 3
13-14 DE DICIEMBRE

REVISIONES DE ORIGEN

Nueva metodología e implicaciones

MTRO. CARLOS NOVOA MANDUJANO
Socio Director de Mexican Trade Board

MÓDULO 4
20-21 DE DICIEMBRE

JUICIO DE AMPARO

Las garantías de todo importador y cómo hacerlas valer

MTRO. ANDRÉS BAUTISTA ESPINOZA
Socio de la firma ESKA Consultores y Asesores S.C.

MÓDULO 5
03-04 DE ENERO

ACUERDOS CONCLUSIVOS EN MATERIA ADUANERA

Análisis y metodología, paso a paso

MTRO. DANIEL CABRERA HDZ.
Líder especialista en comercio exterior y aduanas.

MÓDULO 6
10-11 DE ENERO

FACULTADES DE COMPROBACIÓN Y RECONOCIMIENTO ADUANERO

La manera perfecta de cómo atender las auditorías

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

MÓDULO 7
17-18 DE ENERO

RECURSOS ADMINISTRATIVOS DEL IMPORTADOR

Revocación y reconsideración

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

MÓDULO 8
24-25 DE ENERO

JUICIO DE NULIDAD Y LITIGIO ADUANERO

El arte y la práctica forense: fiscal-aduanera

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

MÓDULO 9
31 DE ENERO - 01 DE FEBRERO

PAMA - PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO EN MATERIA ADUANERA

La práctica más recurrente de la autoridad aduanera

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

MÓDULO 10
07-08 DE FEBRERO

DEFENSA DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL EN COMERCIO EXTERIOR

MTRO. KIYOSHI TSURU
Socio Fundador y Director de TMI Abogados

MÓDULO 11
14-15 DE FEBRERO

TRAMITOLOGÍA ADUANERA

El cómo y por qué de los trámites, permisos y demás gestiones ante autoridades y dependencias que regulan el comercio exterior

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

MÓDULO 12
21-22 DE FEBRERO

DELITOS ADUANEROS

Justicia penal-aduanera, análisis de los delitos de contrabando, delincuencia organizada, lavado de dinero y defraudación fiscal

DR. ERICK FIMBRES RAMOS
Director General de la firma Fiscal Aduanero AE

PROGRAMA SUJETO A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO.

HABILIDADES IMPRESCINDIBLES PARA EL ÉXITO LOGÍSTICO A FUTURO

Evolución del conocimiento para los expertos en comercio internacional

EN ESTE ARTÍCULO PROPORCIONAREMOS UN MAPA DE RUTA PARA EXPLORAR A DETALLE LAS HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS ESENCIALES QUE SE CONTEMPLA DEBEN ADQUIRIR EN EL FUTURO INMEDIATO LOS LÍDERES DE LA LOGÍSTICA EN MÉXICO.

POR: DR. FEDERICO *SCHAFFLER GONZÁLEZ*

Doctor en Política Pública y Creador Emérito de Tamaulipas. Ha sido llamado "El historiador del Comercio Exterior Mexicano" por sus múltiples libros e investigaciones, especialmente sobre la historia de CAAAREM, así como de las Asociaciones de Agentes Aduanales de Nuevo Laredo (AAANLD), Aduanas Metropolitanas (AAADAM) y Colombia, N.L.

La logística y el comercio internacional en México son de vital importancia y se encuentran en constante evolución. Los líderes de la logística desempeñan un papel crucial en la competitividad y el éxito de las empresas en este entorno dinámico y altamente competitivo. En este artículo, nos sumergiremos en las habilidades y conocimientos necesarios para sobresalir en esta profesión y brindar un valor excepcional a los clientes en el contexto mexicano.

Desde habilidades blandas como la comunicación efectiva y la empatía, hasta habilidades duras como el análisis estadístico y la investigación con inteligencia artificial, exploraremos cada aspecto esencial. A través de este artículo, busco presentar una sugerencia de conocimientos que puedan contribuir a la formación profesional del experto consultor, a fin de enfrentar los desafíos y oportunidades que en este momento se contempla puedan presentarse en la logística y el comercio internacional futuro de México.

Habilidades blandas: La importancia de la comunicación y la empatía

En el vibrante mundo del comercio internacional y la logística, la comunicación efectiva emerge como una habilidad no solo fundamental, sino imprescindible para los líderes de este campo. La capacidad de transmitir ideas y conceptos de manera clara y persuasiva se convierte en el pegamento que une a equipos multidisciplinarios y partes interesadas, diversas industrias, desde proveedores hasta clientes de distintas culturas y orígenes. Las diferencias lingüísticas y culturales que caracterizan el comercio transfronterizo pueden crear barreras significativas. Los consultores en logística deben ser verdaderos maestros en el arte de comunicar, capaces de navegar sin problemas a través de estas diferencias y garantizar que el mensaje se comprenda de manera uniforme en todos los países.

Por ejemplo, consideremos el escenario en el que un consultor en logística debe comunicar políticas de cumplimiento aduanero a equipos distribuidos en diferentes partes del mundo. En ese marco, la comunicación efectiva implica no solo traducir las políticas a diferentes idiomas, sino también adaptar el mensaje para abordar las peculiaridades culturales, preocupaciones y prioridades únicas de cada región. Un enfoque de comunicación uniforme podría no ser efectivo, ya que lo que es relevante en una ubicación puede no serlo en otra. Aquí, la capacidad de adaptación y la sensibilidad cultural se vuelven vitales. Los consultores deben entender que la empatía es una herramienta poderosa que les permite ponerse en el lugar de sus interlocutores y comprender sus perspectivas, necesidades y preocupaciones. Esta empatía se traduce en una comunicación más efectiva y en la capacidad de forjar relaciones sólidas en un entorno internacional diverso.

Además de la comunicación, la habilidad para resolver conflictos ocupa un lugar destacado en la caja de herramientas de los líderes de la logística. Los desacuerdos y disputas pueden surgir en cualquier momento, desde problemas en la cadena de suministro hasta diferencias en la interpretación de acuerdos comerciales internacionales. Aquí es donde actúa la

capacidad de resolver conflictos de manera eficaz. Los consultores en logística deben servir como mediadores expertos, identificando las raíces de los problemas y facilitando soluciones que beneficien a todas las partes en juego. Como sería la resolución de una disputa entre un proveedor y un cliente global debido a retrasos en la entrega. El consultor, en base de su habilidad para abordar el problema con empatía y comprensión, puede encontrar soluciones que restablezcan la confianza y permitan que ambas partes continúen con una relación comercial sólida. La capacidad de manejar conflictos con habilidad no solo evita interrupciones costosas en la cadena de suministro, sino que también fortalece la reputación y la lealtad de los clientes.

Las habilidades blandas, como la comunicación efectiva, la empatía y la resolución de conflictos, son la columna vertebral de los líderes en logística y comercio exterior. Facultando a los consultores a sortear las complejidades de un mundo evolucionado, garantizando que las operaciones fluyan sin problemas, que los equipos se mantengan cohesionados y que los clientes estén satisfechos. En última instancia, dominar estas habilidades no solo es una ventaja competitiva, sino también un requisito fundamental para el éxito de este trascendental campo.

Habilidades duras: Analizando y navegando el mar de datos

En la consultoría en logística y comercio exterior, las habilidades duras, como el análisis estadístico y la investigación en línea respaldada por la inteligencia artificial (IA), se presentan como grandes actores que brindan una ventaja competitiva inestimable. El análisis estadístico se convierte en una herramienta poderosa para la optimización de la cadena de suministro. Por mencionar un ejemplo, los consultores pueden aprovechar el análisis de datos (léase *Big Data*) para examinar los patrones de compra históricos y proyectar las futuras necesidades de inventario con precisión. Esta capacidad de previsión no solo minimiza el exceso o la escasez de existencias, sino que también mejora la eficiencia operativa y reduce los costos en toda la cadena de suministro.

En paralelo, la investigación en línea respaldada por la IA se convierte en un recurso inigualable para acce-

> "LOS LÍDERES DE LA LOGÍSTICA TAMBIÉN DEBEN COMPRENDER A LA PERFECCIÓN LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y MANTENER UNA VISIÓN A LARGO PLAZO, LO QUE COMÚNMENTE SE CONOCE COMO THE BIGGER PICTURE"

der a información valiosa en tiempo real. Por ejemplo, los consultores pueden utilizarla para monitorear las redes sociales y evaluar las opiniones y reacciones de los consumidores en tiempo real. Esta información puede ser un insumo crítico para la toma de decisiones ágiles y estratégicas. Si, llegaran a surgir comentarios negativos sobre un producto o servicio en las redes sociales, los consultores pueden tomar medidas inmediatas para emitir sugerencias que contribuyan a mitigar el impacto negativo en la percepción de la marca y en las estrategias de marketing y distribución de sus clientes.

Sin embargo, no basta con dominar el análisis estadístico y la investigación en línea. Los líderes de la logística también deben comprender a la perfección la estrategia empresarial y mantener una visión a largo plazo, lo que comúnmente se conoce como *the bigger picture*. Esto quiere decir, que los consultores requieren alinear sus soluciones logísticas con las metas comerciales globales de la empresa. Por ejemplo, si una empresa busca expandirse internacionalmente, los consultores deben desarrollar estrategias de cadena de suministro que respalden esta expansión. Motivos que implican la identificación de nuevos proveedores globales, el diseño de rutas de distribución eficientes y la consideración de los desafíos logísticos específicos de cada mercado. En última instancia, comprender la estrategia empresarial y mantener una visión a largo plazo permite a los consultores ofrecer soluciones logísticas que no solo sean eficaces en el presente, sino que también creen una ventaja competitiva sostenible para el futuro.

Dominio tecnológico: Explorando el océano de la innovación logística

En el resplandecer digital, los líderes de la logística deben ser auténticos maestros en el dominio tecnológico, manteniéndose constantemente actualizados acerca de las tecnologías disruptivas que están dando forma y transformando la industria logística. Entre estas innovaciones, la realidad virtual emerge como una herramienta valiosa que está siendo cada vez más empleada para la capacitación y simulación de escenarios logísticos. En la formación de operadores de almacén, la realidad virtual permite recrear entornos y situaciones realistas, permitiendo a los empleados desarrollar habilidades y competencias en un entorno seguro y controlado. Esta tecnología no solo mejora la eficacia de la capacitación, sino que también reduce los riesgos asociados con el aprendizaje en entornos físicos.

Además, el uso de drones en la entrega y supervisión de mercancías se ha vuelto cada vez más común en la logística moderna. La habilidad para gestionar y controlar estas flotas de drones se convierte en un activo esencial. Por ejemplo, en la supervisión de almacenes y áreas de carga, los drones pueden recopilar datos en tiempo real, rastreando la ubicación de productos y verificando el estado de las existencias. Esto permite a los consultores y empresas tomar decisiones más informadas y reaccionar rápidamente ante situaciones que requieran atención. Sin embargo, la gestión precisa y segura de estas tecnologías es crucial, ya que la pérdida o mal uso de drones puede resultar en costosos problemas legales y operativos.

La gestión remota y el control de operaciones a distancia representan otra habilidad crítica, involucrando la capacidad de aprovechar sistemas de gestión de la cadena

de suministro basados en la nube y otras soluciones tecnológicas de gran valor. Como lo son las plataformas basadas en la nube, quienes permiten a las empresas acceder y gestionar datos y operaciones desde cualquier lugar del mundo. Los consultores deben ser expertos en evaluar cuándo y cómo incorporar estas nuevas tecnologías para obtener el máximo beneficio. Considerando factores como el retorno de la inversión, la compatibilidad con sistemas existentes y la alineación con los objetivos estratégicos de la empresa. En última instancia, el dominio tecnológico no solo permite mantenerse competitivo, sino que también puede ser un motor de innovación y eficiencia en la consultoría en logística y comercio exterior.

> "LOS CONSULTORES DEBEN SER CAPACES DE DISEÑAR E IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE SEGURIDAD SÓLIDAS, QUE INCLUYAN MEDIDAS DE AUTENTICACIÓN AVANZADAS, COMO LA AUTENTICACIÓN DE DOS FACTORES, PARA SALVAGUARDAR EL ACCESO A SISTEMAS CRÍTICOS Y LA INTEGRIDAD DE LOS DATOS"

Las aguas peligrosas de la ciberseguridad y control de riesgos

Al día de hoy, la ciberseguridad se ha convertido en un pilar crítico para las cadenas de suministro globales y se ha erigido como una de las principales preocupaciones para los líderes de la logística. Los consultores en esta área deben ser expertos en identificar y mitigar las amenazas cibernéticas que acechan en el horizonte. La protección de datos altamente confidenciales, la prevención de ataques cibernéticos y la garantía de la seguridad de las transacciones se han convertido en aspectos inestimables de la consultoría en logística. La protección de la información de los clientes y de las transacciones comerciales se ha vuelto imperativa en un mundo donde los datos son el activo más valioso. Los consultores deben ser capaces de diseñar e implementar estrategias de seguridad sólidas, que incluyan medidas de autenticación avanzadas, como la autenticación de dos factores, para salvaguardar el acceso a sistemas críticos y la integridad de los datos.

La planificación para contingencias imprevistas, como desastres naturales, conflictos políticos o interrupciones en la cadena de suministro, se vuelve esencial para garantizar la continuidad de las operaciones. Si ocurriera un desastre natural que afecte a una región clave de producción o transporte, los consultores deben haber desarrollado planes de contingencia sólidos. Estos pueden incluir acuerdos de suministro alternativos con proveedores en ubicaciones menos afectadas, la creación de una red de distribución redundante y la implementación de protocolos de respuesta de emergencia. La capacidad de tomar medidas inmediatas en situaciones extraordinarias es crucial para minimizar el impacto y mantener la satisfacción del cliente.

Capacitación personalizada a los clientes para estimular la competitividad y el conocimiento

Los consultores se convierten en educadores y facilitadores de un proceso de aprendizaje continuo para sus clientes. Para lograrlo, deben ser capaces de transferir conocimientos sólidos y, al mismo tiempo, diseñar soluciones logísticas que se adapten a las necesidades específicas de cada empresa.

La transferencia de conocimiento se erige como un pilar fundamental para empoderar a las empresas en el comercio internacional y la logística. Los consultores actúan como faros, iluminando el camino a través de las complejidades del mercado global. Proporcionan información actuali-

zada sobre las últimas tendencias, como cambios en la demanda del consumidor o regulaciones comerciales emergentes. Este flujo constante de datos permite a las empresas tomar decisiones informadas y ajustar sus estrategias para mantenerse competitivas. El asesoramiento sobre las implicaciones de los cambios en los acuerdos comerciales internacionales, puede afectar significativamente la rentabilidad y la posición entusiasta de una empresa.

Cada empresa tiene sus propias necesidades, recursos y desafíos únicos, y un enfoque de talla única simplemente no es efectivo. Los consultores deben trabajar en estrecha colaboración con sus clientes para comprender su contexto y objetivos específicos. Por ejemplo, en el caso de una empresa que busca expandirse internacionalmente, los consultores deben diseñar estrategias de cadena de suministro que consideren las peculiaridades idiomáticas, culturales, sociales, comerciales y geopolíticas de cada mercado y el marco regulatorio único en cada región. La capacidad de adaptar soluciones a las necesidades y recursos de cada cliente permite una implementación efectiva y una mejora significativa en la competitividad.

Retos no tecnológicos de las cadenas de suministro

Más allá de las innovaciones tecnológicas y los procesos eficientes, los líderes de la logística deben estar preparados para abordar retos no tecnológicos que pueden ser cruciales para el éxito de las cadenas de suministro globales. Tres de estos retos destacan en particular: la colaboración interdisciplinaria, la gestión de diferencias culturales y la sostenibilidad.

En temas de colaboración, cuando se trabaja con equipos de adquisiciones de diferentes culturas, los consultores pueden enfrentar desafíos en la negociación y la comprensión de las prioridades del cliente. La capacidad de crear puentes entre diferentes equipos y partes interesadas se vuelve invaluable. La colaboración efectiva entre departamentos y equipos de diversas disciplinas no solo mejora la eficiencia, sino que también reduce los errores al alinear las expectativas y objetivos. Por ejemplo, un equipo de adquisiciones que comprende las necesidades específicas de la cadena de suministro puede tomar decisiones más instruidas.

La capacidad de comprender y respetar las diferencias culturales es esencial para evitar malentendidos y conflictos. Una negociación exitosa con un proveedor en China puede requerir un enfoque diferente en comparación con una negociación similar en Alemania. Los consultores deben actuar como mediadores culturales, facilitando la comprensión mutua y la comunicación efectiva.

Finalmente, la sostenibilidad ha emergido como un desafío crítico y una oportunidad en el mundo de la logística. Los consultores deben estar preparados para ayudar a sus clientes a adoptar prácticas sostenibles que reduzcan el impacto ambiental de las operaciones logísticas. Esto podría incluir la implementación de estrategias de gestión de residuos, la reducción de emisiones de carbono o la adopción de envases y embalajes ecoamigables. La sostenibilidad no solo responde a las demandas de los consumidores conscientes del medio ambiente, sino que también puede mejorar la imagen de la marca y atraer a un mercado cada vez más preocupado por la responsabilidad social corporativa.

Los líderes de la logística que puedan superar estos obstáculos se posicionarán como agentes de cambio en la creación de cadenas de suministro más eficiente, culturalmente inclusivo y sostenible.

Situaciones extraordinarias y resiliencia de la consultoría en logística

La anticipación y la planificación proactiva se vuelven herramientas vitales para garantizar la continuidad de las operaciones. La gestión de crisis no es solo una respuesta reactiva, sino una preparación activa para situaciones inesperadas que puedan interrumpir las cadenas de suministro. Los consultores juegan un papel fundamental al ayudar a sus clientes a desarrollar planes de contingencia sólidos y metódicos.

Estos planes pueden incluir la identificación previa de proveedores alternativos en caso de que los principales se vean afectados, así como la creación de rutas de distribución alternativas. La preparación para situaciones extraordinarias implica considerar diversos escenarios y evaluar el impacto potencial en la cadena de suministro. En el supuesto de una pandemia que interrumpe la cadena de suministro global, contar con un plan de contingencia que aborde el almacenamiento de existencias críticas, la gestión de la demanda fluctuante y la adaptación a las restricciones de transporte se convierte en una ventaja competitiva.

Un beneficio clave de esta preparación es la capacidad de mantener la continuidad de las operaciones y minimizar las pérdidas durante eventos disruptivos. Las empresas que han anticipado y planeado para situaciones extraordinarias están en una posición más sólida para navegar por la incertidumbre y proteger sus activos y operaciones críticas. Los consultores desempeñan un papel crucial al guiar a sus clientes a través de este proceso de planificación y preparación, lo que puede marcar la diferencia entre la supervivencia y el colapso en momentos de crisis.

Gestión y resolución de controversias en acuerdos comerciales internacionales

El entendimiento profundo de los acuerdos comerciales internacionales, como el T-MEC, se convierte en un pilar fundamental para los consultores en logística y comercio internacional. Estos acuerdos representan el marco legal que rige las relaciones comerciales entre países, y la capacidad de interpretar y aplicarlos de manera efectiva puede marcar una diferencia significativa en la competitividad de las empresas en el mercado global.

Un profundo entendimiento del T-MEC puede ayudar a las empresas a aprovechar los beneficios de reducción de aranceles y acceso preferencial a los mercados de América del Norte. Además, de comprender los acuerdos, los consultores deben ser competentes en la resolución de disputas relacionadas con estos acuerdos comerciales, especialmente antes de que estas diferencias lleguen a los paneles de arbitraje. Los desacuerdos comerciales pueden surgir debido a diferencias culturales, interpretaciones divergentes de los acuerdos o desacuerdos sobre el cumplimiento de los términos acordados. Al evitar costosos litigios y resolver disputas de manera efectiva, los consultores son los encargados de proteger de los intereses comerciales de sus clientes y en el mantenimiento de relaciones comerciales sólidas en un entorno global.

El laberinto legal y regulatorio del comercio internacional

La capacidad de garantizar el cumplimiento de estas regulaciones es crucial para evitar sanciones y pérdidas financieras. Un error en la clasificación de mercancías o una omisión en la documentación pueden resultar en demoras costosas y problemas legales.

La capacitación continua y la actualización constante son prácticas obligatorias para los consultores en logística y comercio internacional. Esto les permite mantenerse al día con las últimas regulaciones y ajustar las estrategias de sus clientes en consecuencia. Por ejemplo, la implementación de un nuevo acuerdo comercial puede cambiar las condiciones para importar o exportar pro-

ductos específicos, lo que requiere una adaptación rápida y precisa. El conocimiento de las leyes y regulaciones internacionales es el faro que guía a las empresas a través del laberinto legal del comercio internacional y garantiza que naveguen con éxito y sin contratiempos.

Sostenibilidad, eficiencia y gestión de la cadena de suministro y logística verde

La gestión de la cadena de suministro y logística verde ha emergido como un tema crítico en el mundo del comercio internacional. Los líderes logísticos deben estar completamente preparados para asesorar a sus clientes sobre prácticas sostenibles que abarcan desde la reducción de emisiones de carbono hasta la gestión responsable de recursos naturales y la minimización de residuos. La sostenibilidad ya no es simplemente una cuestión ética; se ha convertido en un factor clave para la competitividad en un mundo donde la responsabilidad ambiental es cada vez más valorada por los consumidores y los socios comerciales.

No solo es una respuesta a las crecientes preocupaciones sobre el medio ambiente, sino también una fuente de eficiencia y ahorro a largo plazo para las empresas. En el caso de la adopción de prácticas sostenibles, como la optimización de rutas de transporte para reducir las emisiones de carbono, puede llevar a una disminución significativa de los costos operativos y logísticos. La gestión responsable de recursos naturales, como el agua y la energía, no solo reduce el impacto ambiental, sino que también puede resultar en ahorros sustanciales en los costos de operación.

Por demás, la gestión de residuos se ha convertido en un elemento clave de la logística verde. Es preciso estar preparados para guiar a sus clientes en la planificación estratégica de gestión de residuos que minimicen el desperdicio y promuevan la reutilización y el reciclaje. Esto no solo beneficia al medio ambiente, sino que también se pueden totalizar ingresos adicionales a través de la recuperación de materiales valiosos.

Ética con valores que impulsan a los líderes en la logística

Uno de los aspectos centrales de la ética es la responsabilidad social corporativa (RSC). Los consultores se tienen que encargar de asesorar a sus clientes sobre la importancia de adoptar una RSC sólida que considere el impacto de sus operaciones en la sociedad y el medio ambiente. Esto puede incluir la implementación de políticas de igualdad de género, la promoción de condiciones laborales justas y seguras en la cadena de suministro, y la inversión en comunidades locales.

La transparencia en las relaciones comerciales es otro pilar de la ética empresarial en la logística y el comercio internacional. Los consultores deben instar a sus clientes a mantener relaciones transparentes y basadas en la confianza. Esto incluye la divulgación honesta de información relevante y la adhesión a estándares éticos en las transacciones comerciales.

Por último, el respeto a los derechos laborales y humanos en las operaciones globales es esencial. Los consultores deben orientar a sus clientes sobre cómo garantizar que sus cadenas de suministro estén libres de trabajo infantil, explotación laboral y otras prácticas inhumanas. Esto no solo es un imperativo ético, sino que también ayuda a prevenir problemas legales y de reputación que pueden dañar gravemente a una empresa.

Seguridad y protección en los flujos de bienes y datos

Una de las dimensiones fundamentales de la seguridad de las cadenas de suministro es la protección física de los bienes en tránsito. Los consultores deben guiar a sus clientes

en la implementación de medidas de seguridad que reduzcan la posibilidad de robos y pérdidas en rutas de transporte. Esto puede incluir el uso de sistemas de seguimiento y monitoreo en tiempo real, así como la selección de rutas seguras y la colaboración con proveedores de logística confiables.

La seguridad de la información y la ciberseguridad son aspectos críticos en un mundo cada vez más digitalizado. Los consultores deben ayudar a sus clientes a identificar vulnerabilidades en sus sistemas de información y desarrollar estrategias para proteger datos sensibles y prevenir ataques cibernéticos. Para esto, es necesario contar con las medidas de seguridad de datos ideales, como firewalls y encriptación, así como la capacitación del personal en prácticas seguras de gestión de información.

Adaptabilidad estratégica en un mundo cambiante

Las estrategias de producción y suministro están experimentando cambios significativos. La aparición de términos y tendencias como "Nearshoring," *"Allyshoring,"* y *"Friendshoring"* refleja la necesidad de adaptación estratégica en la consultoría en logística y comercio transfronterizo.

El *Nearshoring* implica la reubicación de la producción y la cadena de suministro más cerca del mercado de destino. Los consultores deben guiar a sus clientes en la evaluación de las ventajas y desventajas de esta estrategia, que incluye la reducción de costos de transporte y tiempos de entrega más cortos.

El *Allyshoring* se refiere a la colaboración estratégica con socios comerciales cercanos, como países vecinos, para fortalecer la cadena de suministro. Los consultores deben ayudar a sus clientes a identificar oportunidades de colaboración que pueden generar eficiencias y sinergias, como el intercambio de recursos o la optimización de rutas logísticas compartidas.

El *Friendshoring* se centra en la construcción de relaciones sólidas con proveedores y socios comerciales de confianza. Los consultores deben orientar a sus clientes sobre cómo establecer relaciones a largo plazo que fomenten la confiabilidad y la flexibilidad en la cadena de suministro.

La consultoría en logística y comercio internacional debe mantenerse a la vanguardia, respecto a las cambiantes estrategias de producción y suministro en un lugar cada vez más interconectado. Se requiere aprovechar al máximo estas tendencias emergentes están mejor posicionados para optimizar sus operaciones y mantenerse competitivos en un mercado global en constante cambio.

Los futuros líderes de la logística deben comprometerse con el aprendizaje constante y la actualización para marcar la diferencia en esta industria. Su capacidad para guiar a las empresas hacia la excelencia en logística será un impulsor clave de la competitividad y resultados favorables en materia de comercio exterior.

SUSCRIPCIÓN ANUAL DIGITAL

SUSCRÍBETE POR SÓLO:

$990

POR TODO EL AÑO

ADEMÁS
RECIBE TOTALMENTE GRATIS, ACCESO A:

ESTRATEGIA ADUANERA
MEMBERSHIP
EA

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

ESCANEA Y OBTÉN UN EJEMPLAR GRATUITO

YouTube /Estrategia Aduanera

EstrategiaAduanera

@RevistaAduanera

/Estrategia Aduanera

Forma parte del círculo de lectores de mayor prestigio en México

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

LOS VERDADEROS EXPERTOS DEL COMERCIO EXTERIOR

"Servir y contribuir a la Nación desde cualquier frente, representa el deber de todo mexicano, un deber que motiva a hombres y mujeres cabales, a dar lo mejor de sí mismos; un deber y un honor, que encuentra su mejor causa, cuando sus acciones están encaminadas al bien común".

De primer nivel, así describieron los congresistas que se dieron cita el pasado 25, 26 y 27 de octubre en la capital del país, el 7º Encuentro de Especialistas Aduaneros, a cargo de la revista mexicana de comercio exterior Estrategia Aduanera, un medio de comunicación que a lo largo de más de 15 años, se ha comprometido en respaldar la cultura de la información y el conocimiento de la mano de ilustres figuras en esta materia.

'Hacer coincidir a tantas mentes tan agudas y privilegiadas no es fácil, tengan la seguridad que serán testigos de la información más actualizada de los verdaderos especialistas, cada congreso al que asistan va a ser la mejor arma de todas, el estar informados, no es un lujo, es una obligación", fueron las palabras con las que el Licenciado Daniel Guzmán Santander, Director General de la revista dio la bienvenida.

Por su parte, el Mtro. Alejandro Espadas Martínez, Presidente del Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior (CENCOMEX), emitió un gran mensaje para un foro que no solamente acaparó la modalidad presencial, sino también la virtual, formando parte del encuentro desde estados como Guanajuato, Durango, Querétaro, Veracruz y Ciudad Juárez, solo por mencionar algunos.

"Necesitamos unirnos como grupo, tener contacto con la autoridad para decirles desde nuestra trinchera, como vivimos el día a día en las distintas áreas de desarrollo, siempre en pro del Comercio Exterior, estoy seguro de que todos ustedes encontrarán a personas muy valiosas que abrirán al máximo su panorama, felicidades a todos por estar aquí y muchas gracias por participar", comentó con gran entusiasmo el Mtro. Espadas.

En el primer día de congreso, se hizo un reconocimiento muy especial al Dr. Juan Manuel Jiménez Illescas, quien fungió como Magistrado de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Administrativa (TFJA), trazando durante más de 15 años de trabajo dentro de este órgano una huella imborrable. El Licenciado Guzmán Santander enalteció su persistencia y logros obtenidos durante una brillante carrera, el Dr. Jiménez agradeció el reconocimiento y felicitó a la revista por impulsar esta clase de eventos.

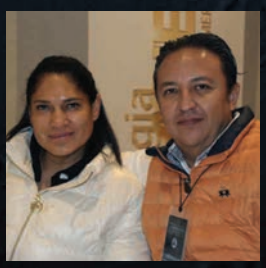
Los gigantes de la industria aduanera hicieron vibrar el recinto

El primer día, se impartió la conferencia *"Infracciones y Sanciones Aduaneras"* a cargo del Dr. Balam Lammoglia Riquelme, en la cual, compartió información muy relevante sobre el Embargo Precautorio, la Estructura de las Infracciones, Legislación, Fisco Federal, etc. Continuando con el Panel *"Retos y Oportunidades de los Principales Tratados Comerciales firmados por México"*, por el Lic. Moisés Joel Zavaleta López, el Mtro. Gustavo Uruchurtu Chavarín - Vicepresidente de CENCOMEX y el Mtro. Carlos Novoa Mandujano, durante su panel, hicieron énfasis de los grandes beneficios de ser socios comerciales con Estados Unidos y el papel privilegiado de nuestro país por su posición geográfica y relación durante muchos años.

Propiedad Intelectual en Aduanas y Defensa Aduanera Estratégica, fueron otros de los temas que se abordaron, llevados de la mano de los expertos. Al culminar cada una de las ponencias, se les hizo entrega de su reconocimiento, por continuar sumándose al objetivo de crear una industria más fortalecida en todo sentido.

Los asistentes tuvieron la oportunidad de interactuar con los especialistas, compartiendo ideas y experiencias, enriqueciendo así el conocimiento colectivo de los participantes. Además, se fomentó el debate y la reflexión crítica, lo cual impulsó el análisis y la búsqueda de soluciones innovadoras.

En el segundo día, el Mtro. Armando Melgoza Rivera abordó el tema "Embargo de Mercancías", explicando de forma muy detallada a los congresistas las acciones que se tienen que realizar y los aspectos más importantes de la Ley para evitar conflictos con las mercancías.



Mejores Prácticas IMMEX, Visitas domiciliarias de Comercio Exterior y revisiones de gabinete, Nearshoring, Regulaciones y Restricciones no Arancelarias, IVA & IEPS en Operaciones de Comercio Exterior, Clasificación Arancelaria y Operaciones Especiales, de igual modo, resultaron ser de los paneles más esperados, en los cuales, se generó un ambiente lleno de exploración y resolución de dudas por parte de los asistentes, mostrando gran interés en todo momento.

El último día del congreso, se impartió la conferencia Uso y mal uso de los programas de exportación, a cargo de la Mtra. Lourdes Moreno Quinn, Blindaje Legal para Importadores con la Lic. Silvia Fragoso Hernández, el Lic. J. Luis Renobato Velasco, Lic. J. Ramón Reynoso Carballo y el Mtro. Andrés Bautista Espinoza, prosiguiendo con la ponencia Recintos Fiscalizados Estratégicos por el Dr. Pedro Trejo Vargas, Retos y Perspectivas de la Nueva Aduana Mexicana, un panel inigualable impartido por los Ex Administradores Generales de Aduanas, el Lic. José Guzmán Montalvo, el Lic. Álvaro Quintana Elorduy y el Lic. Luis Carlos Moreno Durazo, acompañados de la Lic. Fanny Angélica Eurán Graham y el Lic. Alejandro Gutiérrez Fuentes. El encargado de cerrar con broche de oro fue el Mtro. Rogelio Cruz Vernet, realizando una Semblanza del Encuentro, mostrando a los congresistas los puntos más importantes de cada ponencia.

Una vez más, la revista Estrategia Aduanera logra culminar un evento lleno de éxito, pero lo más importante, genera áreas de oportunidad para todos aquellos que tienen como motor el crear un Comercio Exterior digno y solidificado. Gracias a ti, por estar presente, gracias a los más de 40 especialistas que formaron parte de este gran evento. ¡Nos vemos el próximo año!

IEPS EN MERCANCÍAS PARA EXPORTACIÓN RECHAZADAS *por autoridad extranjera. Retorno*

DETECTAMOS UNA GRAVE PROBLEMÁTICA EN LA PRÁCTICA ADUANERA, DONDE LA LEY NO PREVÉ LA ACTUALIZACIÓN DEL HECHO GENERADOR DEL IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCIÓN Y SERVICIOS, NO OBSTANTE, EL SISTEMA ADUANERO AUTOMATIZADO INTEGRAL (SAAI) OBLIGA A CUBRIRLO.

En nuestra práctica profesional nos encontramos con casos particulares que valorar, analizar y emitir la opinión más acertada posible que nos permita orientar y solventar la problemática particular por la que atraviesan nuestros consultores, evitando que incurran en infracciones, incidencias, o peor aún configuren hipótesis delictivas tales como el contrabando o la defraudación fiscal, no siempre son las mismas situaciones, aunque en muchos casos se generalizan. El caso particular que exponemos en el presente, es sobre una distinguida empresa que exporta botana de marca reconocida a los Estados Unidos de América, producto de alto contenido calórico, relativo al Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios IEPS, que en las situaciones de hecho que establece la Ley de la materia generan algunos productos; por cuestiones de regulaciones sanitarias de EUA la mercancía ha sido rechazada y retornada a nuestro país, obligando al exportador por conducto de su Agente Aduanal a generar un pedimento de retorno clave K1 el cual en teoría debía poderse elaborar sin el campo correspondiente al IEPS que a nivel pedimento es identificado como "2IJ" y evitar el pago del impuesto (por ley no se generó); sin embargo, el SAAI no permite procesarlo. El tratamiento que se le da a la mercancía rechazada por la autoridad extranjera es cumplir con la regulación sanitaria y reexportarla a la brevedad; mientras tanto, la exportadora ya sufrió un perjuicio grave al tener que cubrir el impuesto correspondiente mermando potencialmente su flujo y consecuente capacidad de negocio, aunque recupere posteriormente vía devolución el impuesto en términos de lo dispuesto por el artículo 22 de nuestro código tributario.

Haciendo el análisis profundo y concienzudo de la situación concluimos, que dentro del marco legal la exportadora no está obligada al pago del impuesto especial sobre producción y servicios, toda vez que no se está ante la situación de estar importando al país un producto o mercancía extranjera, sino que se trata de un retorno de mercancías nacionales rechazadas por las autoridades estadounidenses por incumplir regulaciones sanitarias las cuales serán reexportadas una vez solventadas dichas regulaciones.

Tal y como lo establece el artículo 6 del Código Fiscal de la Federación las contribuciones se causan conforme se realizan las situaciones jurídicas o de hecho previstas en las leyes fiscales, por lo que en concordancia con la Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios, siendo en el caso particular las mercancías relacionadas con estas operaciones y que se ubican en los supuestos de los incisos G) y J) del artículo 2, fracción I de la LIEPS, de ninguna manera se actualiza el hecho generador establecido en su artículo 1º, fracción I, ya que dichos bienes se encuentran amparados por un CFDI de un proveedor nacional.

El artículo primero de la LIEPS dispone que están obligadas al pago del impuesto establecido en

POR: DR. ERICK *FIMBRES RAMOS*
Director de la Firma A&E 9272 Fiscal Aduanero. Destacado Doctor en Derecho, su amplia trayectoria y experiencia lo han llevado a ser desde 2018 Consejero Jurídico de la revista Estrategia Aduanera. Fungió como Socio Titular de la Firma INTELLEX Soluciones Fiscales durante 2 años, además de prestar sus servicios dentro del Servicio de Administración Tributaria como Subadministrador en la Administración Pacífico Norte en Tijuana, Baja California. Considerado uno de los Principales Asesores de Comercio Exterior de México de la revista Estrategia Aduanera.

la misma, las personas físicas y morales que realicen los actos o actividades establecidas en la misma, y en su fracción *"I"* establece: *"La enajenación en territorio nacional, o en su caso, la importación de los bienes señalados en esta Ley. Para efectos de la presente Ley se considera importación la introducción al país de bienes"*.

En ese sentido, serán dos los supuestos o hipótesis bajo los cuales se actualice el hecho generador en cuanto a dichos bienes o productos:

1. Su enajenación en territorio nacional;
2. Su importación.

Es decir, *solo en la enajenación en territorio nacional o en la importación de estas mercancías al país se actualiza el hecho generador del impuesto especial sobre producción y servicios.*

Por su parte, el artículo 2º de la Ley de la materia, establece otras hipótesis, entre ellas la concerniente a la exportación dispuesta en su fracción XI: *"…XI En la exportación definitiva que realicen las empresas residentes en el país en los términos de la Ley Aduanera, de los bienes a que se refiere la fracción I, inciso J) citado, por los que hayan pagado el impuesto en la importación o les hayan trasladado el gravamen en la adquisición de los mismos……0%.*

Por otra parte, el numeral 8 de la LIEPS precisa que: *"No se pagará el impuesto establecido en esta Ley" "[…] XI. Por la exportación de los bienes a que se refiere esta Ley. En estos casos, los exportadores estarán a lo dispuesto en la fracción XI del artículo 19 de la misma."*

En atención a las anteriores consideraciones, en los pedimentos de retorno K1 de las mercancías rechazadas por autoridades extranjeras, no debe calcularse ni enterarse el impuesto especial sobre producción y servicios, no obstante el Sistema Aduanero Automatizado Integral obliga a los operadores de comercio exterior a hacerlo, lo cual afecta gravemente el desarrollo económico y empresarial de los mismos y de nuestra nación, ya que merma su capacidad económica y de negocio, por lo que las autoridades aduaneras deben actualizar y armonizar sus sistemas aduaneros a las disposiciones legales evitando afectar el desarrollo económico nacional e incurrir en actos ilegales.

> "EN LOS PEDIMENTOS DE RETORNO K1 DE LAS MERCANCÍAS RECHAZADAS POR AUTORIDADES EXTRANJERAS, NO DEBE CALCULARSE NI ENTERARSE EL IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCIÓN Y SERVICIOS, NO OBSTANTE EL SISTEMA ADUANERO AUTOMATIZADO INTEGRAL OBLIGA A LOS OPERADORES DE COMERCIO EXTERIOR A HACERLO, LO CUAL AFECTA GRAVEMENTE EL DESARROLLO ECONÓMICO Y EMPRESARIAL DE LOS MISMOS Y DE NUESTRA NACIÓN"

CURSO PARA LA OBTENCIÓN DE PATENTE DE AGENTE ADUANAL

DURACIÓN
- 30 horas
- 4 semanas

MODALIDAD
- Sesiones Virtuales en vivo

HORARIO
- Sesiones Semanarias Martes y Jueves de 16:00 a 20:00 hrs

COSTO:
$35,000.00 + IVA

Al finalizar el curso, se te entregará una Constancia con valor curricular

UNIVERSIDAD ISIDE

estrategia ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

Para más información contacta a:
Lic. Ana Rojas Sánchez
ana.rojas@estrategiaaduanera.mx
2227350518

PREGUNTA POR LA NUEVA APERTURA DE FECHAS

Estrategia Aduanera

CONTROL DE EXPORTACIONES & LIGIE - Séptima Enmienda

MÉXICO FORMA PARTE DE LAS 40 NACIONES QUE HAN ESTABLECIDO EN SU LEGISLACIÓN A LOS REGÍMENES INTERNACIONALES DE CONTROL DE EXPORTACIONES, Y SE INCORPORA A LOS PAÍSES QUE PREVÉN Y APOYAN LA NO PROLIFERACIÓN DE ARMAS CONVENCIONALES Y DE DESTRUCCIÓN MASIVA, COLABORANDO Y PONIÉNDOSE A LA VANGUARDIA COMO UN PAÍS PACIFISTA Y APEGADO A LA NO INTERVENCIÓN, RESPETANDO LA SOBERANÍA, POR RECOMENDACIÓN DEL CONSEJO DE SEGURIDAD DE LA ONU, CON ESTRICTO APEGO Y OBSERVANCIA A LA RESOLUCIÓN 1540 DE LA ORGANIZACIÓN DE NACIONES UNIDAS.

México siempre ha participado en iniciativas para conservar y colaborar con la paz mundial, como ejemplo muy significativo tenemos el Tratado de Tlatelolco, el cual se crea por iniciativa de nuestro país; y ahora México se une a los Cuatro Regímenes Internacionales de Control de Exportaciones que regulan a:

> *Los "Bienes de Uso Dual, Software y Tecnologías", se publicó el 16 de junio del 2011 en el Diario Oficial de la Federación, representando un acuerdo con el requisito de Permiso Previo de Exportación, por parte de la Secretaría de Economía, entre otros a los bienes como: los de "ARMAS CONVENCIONALES, SUS PARTES Y COMPONENTES, BIENES DE USO DUAL,".*

Por lo que primeramente tenemos que avocarnos a conocer a qué se refiere la Autoridad con el concepto de, SOFTWARE Y TECNOLOGÍAS SUSCEPTIBLES DE DESVÍO PARA LA FABRICACIÓN Y PROLIFERACIÓN DE ARMAS CONVENCIONALES Y DE DESTRUCCIÓN MASIVA; BIENES DE USO DUAL; SOFTWARE Y TECNOLOGÍAS, se trata de que se controlan para su Exportación a las mercancías que son:

***Armas convencionales, sus partes y componentes**, este término se entiende por sí solo a excepción de componentes, que para efectos del acuerdo comprende a los accesorios y las municiones, que en nuestro país ya están regulados y esto no es una novedad, debido a que se encuentra su operación, fabricación y regulación controlada por parte de la Secretaria de la Defensa Nacional.*

***Software y tecnologías**, se trata de cualquier tecnología que se pueda utilizar para producir o fabricar, utilizar, operar o dar mantenimiento, susceptible a la creación y proliferación de armas convencionales y de armas de destrucción masiva.*

Analicemos a *"bienes de uso dual"* este término por sí solo es muy polémico y afecta a las mercancías que se pueden utilizar en nuestra vida diaria tanto en el hogar o la oficina como son: las computadoras, teléfonos celulares, fibras textiles, automóviles, máquinas, herramientas, GPS, aviones, USB, etc., por lo que en nuestra la vida estamos rodeados de bienes de uso dual; pero tenemos que conocer exactamente a que se refieren y quienes determinan y elaboran las listas de estas mercancías sujetas a regulación de Permiso Previo para su Exportación por parte de la Secretaria de Economía, que son CUATRO REGÍMENES INTERNACIONALES DE CONTROL DE EXPORTACIONES QUE SON:

ACUERDO DE WASSENAAR

- Mercancías de uso dual.
- Armas y municiones, incluso las que maneja el ejército.
- Software y tecnologías, de las susceptibles para la fabricación y proliferación de armas convencionales y de destrucción masiva.

POR: DR. RUBÉN *GONZÁLEZ CONTRERAS*

Licenciado en Comercio y Negocios Internacionales y Vista Aduanal. Representante de México ante: la Organización Mundial de Aduanas (OMA), la Organización de Estados Americanos (OEA), y el Comité Iberoamericano de Nomenclatura. Fue Asesor Comercial en Materia de Aduanas y Comercio Internacional en la Secretaría Particular de la Presidencia de la República en la administración del Dr. Ernesto Zedillo Ponce de León. Participó en la elaboración de las Leyes de Comercio Exterior en México. Fue presidente de la Asociación Mexicana de Vistas Aduanales (AMVA).

GRUPO DE SUMINISTRADORES NUCLEARES

Todo lo relacionado con Energía Nuclear, maquinaria, accesorios, equipo y combustibles, desde uso militar, uso en medicina, energía eléctrica hasta la de investigación o en fase experimental, es decir, abarca a todo donde se utilice o intervenga la energía nuclear, así como su tecnología y software para el desarrollo, mantenimiento y uso.

GRUPO DE AUSTRALIA

- Productos químicos, bacterias, virus y demás sustancias biológicas susceptibles de producir armas químicas y/o biológicas
- Tecnología y software para su desarrollo y producción, así como la,
- Maquinaria, accesorios, y materias primas para los mismos fines.

MTCR (TECNOLOGÍA EN APLICACIÓN Y USO EN MISILES)

Cada país participante ingresa a su legislación el mecanismo del Control de Exportaciones para su regulación y expedición de permisos o licencias, en nuestro caso, para México por medio de Acuerdos publicados en el Diario Oficial, lo maneja de conformidad con las Leyes de Comercio Exterior y la Ley de los Impuestos de Importación y de Exportación (LIGIE), ya que contempla e incorpora la Séptima Enmienda del Sistema Armonizado en la Fracción Arancelaria que le corresponde a cada una de las mercancías reguladas, acompañado de su descripción correspondiente donde únicamente se describen las especificaciones o características técnicas que debe de cumplir la mercancía y en caso afirmativo, con el solo hecho de cumplir con una de ellas, es cuando se determinar que la mercancía está regulada y sujeta a permiso previo para su exportación por parte de la Secretaria de Economía.

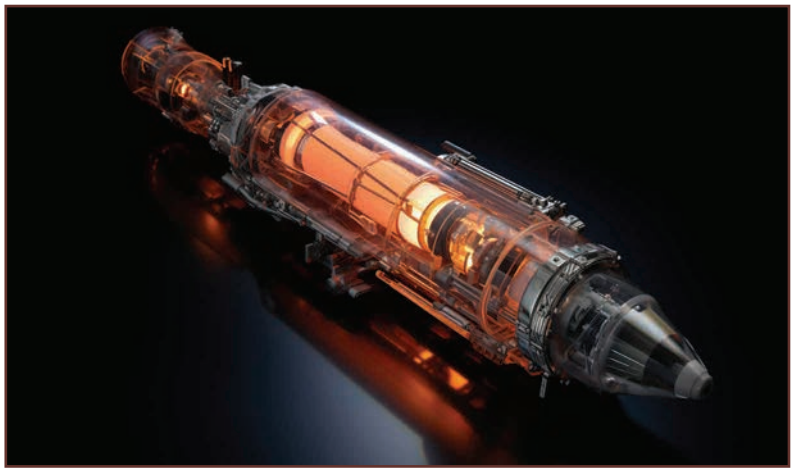
Así, mencionado lo anterior, es importante recalcar que tenemos dos elementos de guía para conocer la regulación:

- El primero es la correcta Fracción Arancelaria que debemos de conocer y determinar.
- El segundo es el elemento es la descripción del únicamente y este se encuentra en una o varias ocasiones en los Acuerdos publicados en el DOF.

En caso de aparecer en varias ocasiones, tenemos que revisar cada uno, ya que con cualquier característica técnica o especificación que comprenda o se identifique con nuestra mercancía, quiere decir que se encuentra regulada y requiere permiso previo para su exportación por parte de la Secretaría de Economía.

Una gran singularidad que contiene está regulación de control de exportaciones, es que se regula a la transferencia de tecnología por cualquier medio y este puede ser físico como una USB, disco duro, CD, DVD, escrito, etc., o mediante una llamada telefónica, como un simple correo electrónico, incluso un mensaje telefónico o la transmisión verbal del conocimiento entre personas, ya sea que una persona salga o entre al país con la finalidad de la divulgación de la tecnología; debemos de estar conscientes de que no pasaría esta información por ninguna Aduana, por tratarse de un medio intangible o mercancía no material, y por lo tanto, fuera de la función de la Aduana, por lo tanto, como se mencionó no se presenta en la Aduana para su exportación, ya que se puede mandar por internet, llamada telefónica, correo electrónico, por personas, etc., debemos de tomar en cuenta que este modo de transferir el conocimiento, también se encuentra regulado y sujeto a permiso previo por parte de la Secretaría de Economía y se le llama permiso para Intangibles de Control de Exportaciones.

Los requisitos para que se regulen a la tecnología o el software es que no sea del dominio público; es decir, no se regula la tecnología que pueda adquirir en cualquier tienda o por medio de internet por ejemplo el OFFICE, ADOBE, WINDOWS, COREL, ILUSTRATOR, etc.



Además, de las listas de mercancías reguladas que aparecen en los cuatro Regímenes de control de exportaciones se deben de observar las resoluciones y recomendaciones emitidas por el Consejo de Seguridad de la ONU.

Esta regulación es de observancia obligatoria para todas las exportaciones y sus operaciones, es decir, para todas las mercancías y bienes que salen del país, lo que es muy importante tener presente es que se aplica a mercancías nuevas o usadas, no importa la antigüedad ni el valor de ellas, por lo que nunca prescriben y también no importa el origen de las mercancías, es decir, si son hechas en México o no, ni su integración. Recordemos que se regulan por el simple hecho de salir de México y de igual manera se regula el tránsito, transbordo, depósito fiscal, empresas maquiladoras o de servicios, operaciones definitivas, temporales, retornos, tránsito, etc. Es decir, todo lo que salga de nuestro territorio nacional.

Debido a que México incorpora en su legislación al Control de Exportaciones, es un país en el cual se incrementa de una manera acelerada la inversión extranjera, así como las ventajas del *Nearshoring*, ubicándonos entre los primeros lugares a nivel mundial en la Investigación, Desarrollo y Alta Tecnología, al igual en los sectores aeronáutico, aeroespacial, electrónica, comunicación, computación, químico, ensambladoras de automóviles y autopartes, entre otros.

También lo que ayuda a México es ser parte del T-MEC, en donde nuestro mayor compromiso es cumplir y crear más seguimiento en el ámbito del transporte y en las aduanas, en otras palabras, agilizar y garantizar las buenas prácticas que en nuestro país ya tiene establecidas. La única excepción a esta regulación son las mercancías que se van a exportar de manera definitiva y final a los Estados Unidos de América o Canadá.

> "DEBIDO A QUE MÉXICO INCORPORA EN SU LEGISLACIÓN AL CONTROL DE EXPORTACIONES, ES UN PAÍS EN EL CUAL SE INCREMENTA DE UNA MANERA ACELERADA LA INVERSIÓN EXTRANJERA, ASÍ COMO LAS VENTAJAS DEL NEARSHORING, UBICÁNDONOS ENTRE LOS PRIMEROS LUGARES A NIVEL MUNDIAL EN LA INVESTIGACIÓN, DESARROLLO Y ALTA TECNOLOGÍA, AL IGUAL EN LOS SECTORES AERONÁUTICO, AEROESPACIAL, ELECTRÓNICA, COMUNICACIÓN, COMPUTACIÓN, QUÍMICO, ENSAMBLADORAS DE AUTOMÓVILES Y AUTOPARTES, ENTRE OTROS"

El procedimiento para solicitar el Permiso de Exportación primeramente, se debe de presentar la solicitud por escrito en la Delegación de la Secretaría de Economía que corresponda al exportador conforme su domicilio fiscal, la solicitud debe de estar acompañada por la Manifestación de Uso y Usuario Final (MUF); el tiempo de respuesta puede variar, pero en la mayoría de los casos es de 10 días como máximo. En la solicitud se encuentran los campos que se deben de llenar como los de: datos e identificación del exportador, descripción de las mercancías, cantidad, valor, Fracción Arancelaria, etc.

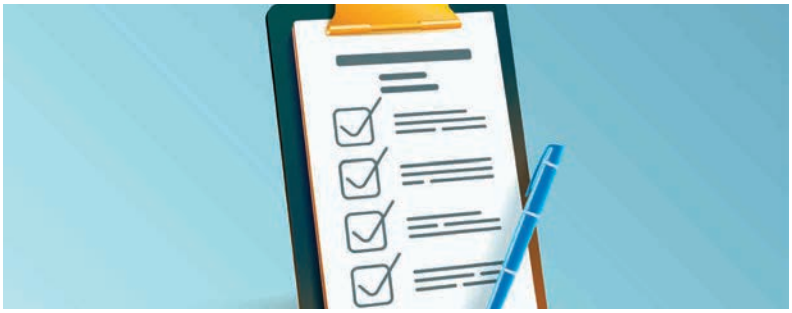
En la Manifestación de Uso y Usuario Final (MUF) aparecen los campos para el uso y el usuario final, domici-

lio del destinatario final, entre otros. Es muy importante que se dé una descripción muy amplia y detallada de la mercancía con sus características técnicas y especificaciones acorde a las publicadas en la regulación, es decir, en el mismo sentido de los únicamente publicados en el DOF., (relativos a los acuerdos y decretos relacionados con los regímenes de control de exportaciones), estos pueden ser en un escrito libre o anexar catálogos o fichas técnicas, etc.

Una peculiaridad que existe en el trámite del Permiso de Control de Exportaciones, es que intervienen, entre otros factores, para elaborar el análisis de riesgo, que es la base para definir el criterio para otorgar el permiso, como son:

El transporte y su ruta, los intermediarios, la custodia, el financiamiento, la capacidad de producción de las empresas que intervienen en la operación y del proceso productivo, el giro o actividad, la región geopolítica, la ubicación y sus vecinos, sus socios integrantes y comerciales, el origen de sus recursos financieros, si tienen u observan Programas de Cumplimiento Interno de Control de Exportaciones, etc. como una gran cantidad de información cruzada de sitios web de uso público e interno como el *Wisconsin Program*, se recomienda anexar toda la información y documentos que el exportador considere puedan facilitar su trámite.

La solicitud y la Manifestación de Usuario Final se pueden obtener a través de la página de la SE, el trámite es sin costo, de manera gratuita. Los permisos tienen una vigencia de un año prorrogable por otro año más, también contempla durante su vigencia la posibilidad de modificarlos previo autorización y solo para



anexar o cambiar los datos generales de la empresa como representante legal, domicilio fiscal, etc. La exportación se puede realizar en una o varias partidas y también por diferentes Aduanas.

Los permisos de Control de Exportaciones se descargan o cumplen en la Aduana, y es preciso, informar que se encuentran vinculados con el Sistema de Aduanas, por lo que se efectúa el descargo o cumple el permiso de exportación, de manera automática al ingresar el pedimento, la SE otorga el permiso de exportación y lo transmite automáticamente al Sistema de Aduanas.

El original del permiso se le entrega al representante legal y surte efectos hasta el momento de la firma al recibirlo en la misma delegación donde se presentó la solicitud; al firmar de recibido también manifiesta el representante legal de la empresa que conoce la legislación y sus alcances y consecuencias jurídicas y legales y, en su caso autoriza a que visiten la compañía, cuando las autoridades lo requieran para comprobar que lo que manifestó en la solicitud, en la MUF, el manejo y funcionamiento de las mercancías sea verdadero.

Actualmente, se encuentran reguladas y sujetas a permiso previo para su exportación por parte de la Secretaría de Economía alrededor de 1850 Fracciones Arancelarias. Pero otras dependencias gubernamentales como la Secretaría de la Defensa Nacional también intervienen en la expedición de los permisos para la exportación, como en el caso de las armas y el material de bélico.

> "ACTUALMENTE, SE ENCUENTRAN REGULADAS Y SUJETAS A PERMISO PREVIO PARA SU EXPORTACIÓN POR PARTE DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA ALREDEDOR DE 1850 FRACCIONES ARANCELARIAS"

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

[CONTACTA UN ASESOR]

¡SUSCRÍBETE HOY!

222 129 2597

222 735 0518

www.estrategiaaduanera.mx

www.revistareddenegocios.com

www.energiamagazine.mx

COMPLIANCE DENTRO del Operador Económico Autorizado

EL CUMPLIMIENTO NORMATIVO SE HA CONVERTIDO EN UN ASPECTO FUNDAMENTAL PARA LAS EMPRESAS QUE BUSCAN MANTENER SU COMPETITIVIDAD Y ASEGURAR LA CONFIANZA DE SUS SOCIOS COMERCIALES. EN ESTE SENTIDO, EL OEA, PROGRAMA DESARROLLADO POR LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS (OMA), HA SURGIDO COMO UNA HERRAMIENTA QUE OTORGA RECONOCIMIENTO A LOS OPERADORES COMPROMETIDOS CON LA SEGURIDAD DE SU CADENA DE SUMINISTRO Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS REGLAMENTACIONES ADUANERAS. EN NUESTRO ARTÍCULO, EXPLORAREMOS A PROFUNDIDAD LA RELACIÓN ENTRE EL COMPLIANCE Y EL PROGRAMA OEA, DESTACANDO CÓMO LAS EMPRESAS QUE OBTIENEN ESTA CERTIFICACIÓN FORTALECEN SU POSICIÓN EN EL MERCADO, MEJORAN SU EFICIENCIA OPERATIVA Y REDUCEN LOS RIESGOS ASOCIADOS A SUS ACTIVIDADES DE COMERCIO EXTERIOR.

POR: MTRO. JOSÉ RAMÓN *REYNOSO CARBALLO*

Director de Cumplimiento en Grupo UNO Consultoría S de R.L. de C.V.
Cuenta con una Maestría en Administración con especialidad en cadena de suministro por CETYS Universidad. Licenciatura en Comercio Exterior y Aduanas por el Tecnológico de Baja California con más de 27 años en el área de Cadena de suministro, Comercio Exterior, Aduanas y Logística dentro del Sector Médico y Eléctrico y los últimos 13 dentro del área de Consultoría, Asesoría y Desarrollo de Negocios. Nombrado en varias ocasiones como uno de los Principales Asesores de Comercio Exterior por la revista Estrategia Aduanera.

Es interesante observar como en los últimos años los programas de Seguridad en Cadena de Suministro OEA México y CTPAT en Estados Unidos han establecido una serie de requisitos y/o criterios mínimos de seguridad que deben cumplir nuestras organizaciones, con el fin de obtener los beneficios derivados de la certificación; ante las continuas amenazas que enfrenta el Comercio Internacional.

Debemos tener en claro que el objetivo principal de dichos programas es reducir las interrupciones de las diferentes cadenas de suministro, mediante la implementación de controles y/o medidas preventivas y/o correctivas encaminadas a demostrar el debido *"cumplimiento"*.

Del párrafo anterior salta a la vista la palabra *"cumplir"*, ¿Por qué es tan importante este verbo? Ambos programas requieren del irrestricto *"deber de cumplimiento"* o "compliance", pero ¿Qué es el Compliance?

Podemos definir el Compliance como *"la función independiente que identifica, asesora, alerta, monitorea y reporta los riesgos de sanciones, riesgos de pérdidas financieras y riesgos por pérdidas de reputación que se producen por inobservancia de leyes, regulaciones, códigos de conducta y estándares de buenas prácticas"*. De acuerdo a la norma ISO 37301:2021, *"Un sistema de gestión de cumplimiento eficaz en toda la organización le permite demostrar su compromiso de cumplir con las leyes pertinentes y requisitos reglamentarios"*.

Uno de los objetivos de esta norma internacional es ayudar a las organizaciones a desarrollar y difundir una cultura positiva de cumplimiento, considerando que una gestión eficaz y sólida de los riesgos relacionados con el cumplimiento debe ser considerada como una oportunidad para perseguir y aprovechar, debido a los diversos beneficios que proporciona, tales como:

1. *Mejorar las oportunidades comerciales y la sostenibilidad;*
2. *Proteger y mejorar la reputación y la credibilidad de una organización;*
3. *Tener en cuenta las expectativas de las partes interesadas;*
4. *Demostrar el compromiso organizacional para gestionar los riesgos de cumplimiento de forma eficaz y eficiente;*
5. *Aumentar la confianza de terceros en la capacidad de la organización para lograr un éxito sostenido;*
6. *Minimizar el riesgo de que se produzca una infracción con los costes asociados y el daño a la reputación.*

En conclusión, la obtención de la certificación deriva del compromiso del actor involucrado para cumplir con las leyes pertinentes y requisitos reglamentarios, de ahí que, cuando hacemos referencia a que la Importancia del Compliance en los programas OEA/CTPAT, es de vital relevancia establecer ese vinculo de confianza entre la autoridad y la iniciativa privada, así como para la continuidad de negocio de las empresas certificadas o en proceso de certificación.

Motivo por el cual, la obligatoriedad de cumplimiento, antes, durante y después, debe estar establecido en las políticas y alineado a los objetivos de la organización, como clave del éxito de todo Sistema de Gestión de Seguridad en la cadena de suministro del comercio internacional.

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

¡CONOCIMIENTO EN ACCIÓN!

UNIVERSIDAD ISIDE

www.iside.mx

DIPLOMADO EN IMMEX

- Ponentes de gran calidad y vasta experiencia en la práctica del Comercio Exterior y Aduanas
- Más de 100 hrs de alta capacitación
- **13 grandes módulos**
  Miércoles y jueves
  16:00 hrs, Hora CDMX

INICIO

31 y 01 ENE FEB

2024

Totalmente en línea por zoom

COSTO

$30,000+IVA

Contáctanos vía whatsapp y consigue un descuento especial
222 735 0518

INSCRÍBASE HOY

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

22 2735 0518

/universidad ISIDE @universidad ISIDE

DIPLOMADO AVALADO POR:

CENCOMEX Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior

estrategia ADUANERA LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

OMCI Organización Mexicana para el Comercio Internacional

UNIVERSIDAD ISIDE

DIPLOMADO EN IMMEX

MÓDULOS

31 de enero y 01 de febrero
COMPLIANCE ESTRATÉGICO PARA IMMEX
Imparte: Mtra. Georgina Estrada Aguirre
Especialista en Comercio Exterior y Aduanas

07 y 08 de febrero
DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS IMMEX. MEJORES PRÁCTICAS IMMEX
Imparte: Lic. Víctor Hugo Vázquez Pola
Socio Director de la firma Víctor Hugo Vázquez Pola

14 y 15 de febrero
REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR
Imparte: Lic. Omar Chávez Quiroz
Socio de la firma CMO Advisors

21 y 22 de febrero
CONTROL DE INVENTARIOS. PARTE TÉCNICA
Imparte: Mtra. Sandra Maldonado Flores
Directora fundadora de APCE S.C.

28 y 29 de febrero
PROGRAMAS DE CERTIFICACIÓN
Imparte: Lic. Alberto Méndez
Socio de la firma Consorcio Jurídico Aduanero

06 y 07 de marzo
TRATAMIENTO FISCAL DE LAS IMMEX
Imparte: Mtra. Sandra V. Jiménez Medina
Socia de la firma Baker Tilly México en el área de Comercio Exterior

13 de marzo
REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS APLICABLES A LAS IMMEX
Imparte: Mtra. Theany Berumen Pérez
Socia de la firma TRC Group

14 de marzo
CORRECTA ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE ACTIVOS FIJOS PARA EMPRESAS IMMEX
Imparte: Mtro. Raúl Sahagún Ayala
Socio de la firma TRC Group

20 y 21 de marzo
T-MEC PARA IMMEX
Imparte: Dr. Gustavo Uruchurtu Chavarín
Socio fundador de Uruchurtu & Abogados Consultores S.C

03 y 04 de abril
PRECIOS DE TRANSFERENCIA
Imparte: Lic. Héctor Bravo Sánchez
Socio Director de ABC precios de transferencia

10 y 11 de abril
GESTIÓN DE RIESGO. PROGRAMA CTPAT Y MANTENIMIENTO DE CERTIFICACIONES
Imparte: Lic. José Ramón Reynoso
Director de Operaciones de Grupo UNO. Consultores y Abogados

17 y 18 de abril
EXPEDIENTE ELECTRÓNICO
Imparte: Lic. Rodrigo Hiram García Soto
Socio de SKATT Asesores. Fiscales, S.C.

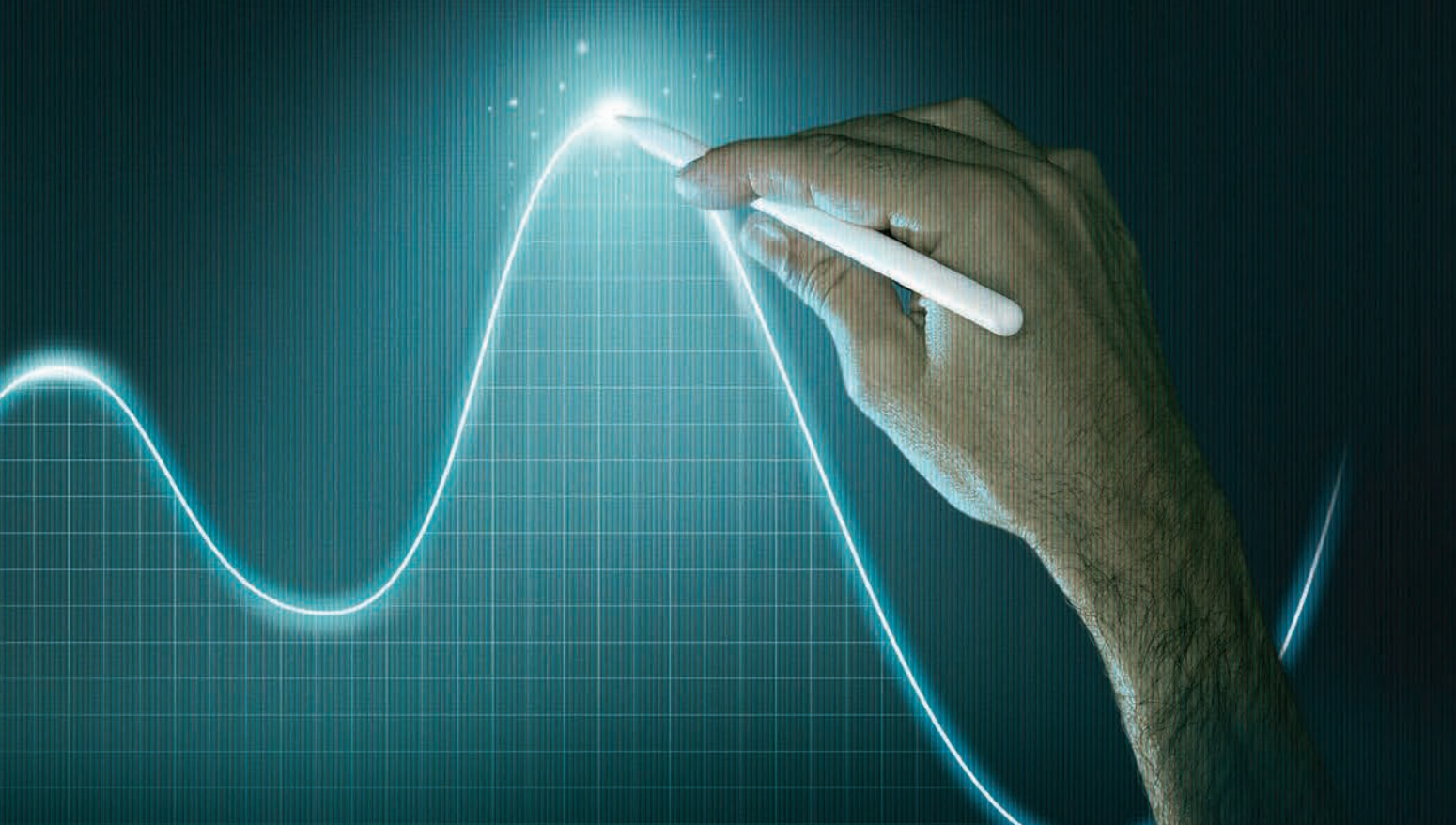
24 y 25 de abril
SIMETRÍA FISCAL
Imparte: Mtra. Lourdes Moreno Quinn
Socia de la firma Arias Quinn

PROGRAMA SUJETO A CAMBIO SIN PREVIO AVISO

DECRETO DE ESTÍMULOS FISCALES PARA LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE 2023

y los Desafíos del Nearshoring en la Infraestructura Mexicana

A TRAVÉS DE LA MIRADA DE UN GRAN ESPECIALISTA, SE UBICAN LAS VÍAS DE OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS DEL TERRITORIO NACIONAL PARA HACER FRENTE A UNA INDUSTRIA EN EVOLUCIÓN, QUE PERMITA CREAR MAYORES OPORTUNIDADES ECONÓMICAS PARA EL PAÍS.



El 11 de octubre de 2023 el Gobierno Federal mexicano emitió un Decreto sobre estímulos para impulsar el ***Nearshoring***.[1] El decreto otorga estímulos fiscales a sectores clave de la industria exportadora, con deducciones en la inversión sobre bienes nuevos, de activo fijo y de gastos en capacitación. Se entiende que el decreto tiene como fin fomentar la inversión y promover el crecimiento económico, aplicando deducciones inmediatas de inversiones para personas morales y físicas que enfocan su trabajo en la producción, elaboración o fabricación industrial de una serie de productos y mercancías que tengan como objetivo la exportación.[2] En este caso, el decreto es una oportunidad para mejorar las condiciones de las empresas y las inversiones que llegan a México en torno al ***Nearshoring***, aunque podría decirse que está llegando tarde y es urgente mejorar las condiciones para que se consolide el fortalecimiento de la industria exportadora.

Se tienen considerados en el decreto 10 sectores clave como una muestra de la voluntad que tiene el gobierno de México para poder impulsar las inversiones que se asocian a dicha tendencia, en la opinión de ***Enrique Quintana***, quien considera al decreto como una determinación de política pública.[3] Así, el gobierno federal ha dado un primer paso para mejorar las condiciones de las empresas exportadoras, del que, en el futuro, podría mejorar, pero tal como se ha dado, las empresas exportadoras incluidas en los 10 sectores tienen que evaluar las ventajas y desventajas del decreto para, si así lo consideran, cumplir con lo establecido para obtener el máximo beneficio de estos estímulos fiscales, en caso de ser favorables para ellas.

Enrique Quintana afirma que se ha roto el paradigma del gobierno de Andrés Manuel López Obrador, que sugería que el gobierno no debería apoyar fiscalmente a las empresas.[4] El cambio fue necesario porque ***"existe la necesidad de hacerlo, de manera selectiva y acotada"*** [5] y la Secretaría de Economía (SE) ha elegido a los sectores más importantes en materia de exportación, a los que Raquel Buen Rostro, la secretaria de economía de esta institución, ha calificado de sectores estratégicos clave, que implican oportunidades para seguir impulsando el desarrollo industrial de México.[6]

Y esto de la falta de apoyo a las empresas se apreció claramente desde el año 2020, quedaron vulnerables mientras se tuvo la emergencia sanitaria. Incluso, según México ***¿Cómo vamos?***, la falta de apoyo del gobierno mexicano perjudicó a los trabajadores durante el año 2020. Y esa falta de apoyo se ha arrastrado en el tiempo hasta que entró este Decreto.

Así, tras la pandemia, México ha experimentado mejoras significativas para las empresas, impulsadas por varios factores. Entre ellos, destacan los beneficios del Tratado Comercial México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) para las empresas exportadoras, la robusta capacidad de infraestructura, la disponibilidad de mano de obra

POR: DR. CARLOS *ALFARO MIRANDA*

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

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

altamente calificada, la estabilidad política y social, y las condiciones macroeconómicas que han fortalecido el peso mexicano frente al dólar. Estos elementos han convergido en una tendencia de Nearshoring que posiciona a México estratégicamente para las empresas del mundo.

Es evidente que estos factores han llevado al gobierno de López Obrador a reconsiderar su enfoque, buscando maximizar los beneficios de la llegada de empresas extranjeras al país. Esto representa una oportunidad para capitalizar la inversión extranjera directa e indirecta, mejorando la infraestructura, ampliando los parques industriales, fortaleciendo las redes de transporte (carreteras, vías férreas, aeropuertos y puertos), así como con la necesidad de una optimización en las aduanas y los procesos comerciales.

Es por eso y, para finalizar, que México se encuentra en una carrera contrarreloj, ya que la gran cantidad de empresas interesadas en establecerse en el país ha revelado que México no cuenta con todos los factores necesarios para darles cabida. En respuesta, el Decreto actúa como un llamado a las empresas e inversionistas para aprovechar las deducciones fiscales y colaborar en la mejora de la infraestructura. Este enfoque permitirá no solo satisfacer las necesidades de las empresas, sino también garantizará que México esté preparado para recibir con éxito a las empresas extranjeras que desean llevar sus productos y mercancías a Estados Unidos. La colaboración entre las empresas y el gobierno es fundamental para crear un entorno empresarial óptimo y sostenible en México.

1. Hernández, Leticia. Xóchitl Gálvez dice que estímulos al nearshoring en México violan el T-MEC, ¿Por qué? El Financiero. 11/10/2023. https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2023/10/11/xochitl-galvez-dice-que-estimulos-al-nearshoring-violan-el-t-mec-por-que/
2. Diario Oficial de la Federación (DOF). DECRETO por el que se otorgan estímulos fiscales a sectores clave de la industria exportadora consistentes en la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo y la deducción adicional de gastos de capacitación. DOF: 11/10/2023. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5704676&fecha=11/10/2023#gsc.tab=0
3. Quintana, Enrique. Nearshoring: bien por temas fiscales. El Financieron. 13/10/2023, p. 2. https://www.elfinanciero.com.mx/graficos/edicion-impresa/edicion-digital.pdf?0.868994495468832
4. Quintana, 2023. Ibidem.
5. Quintana, 2023. Ibidem., p. 2.
6. Valdelamar, Jassiel y Chávez, Víctor. Inversiones por nearshoring llegan a 110 mil mdd: Economía. El Financiero. 12/10/2023. https://www.elfinanciero.com.mx/nacional/2023/10/11/anuncios-de-inversiones-por-nearshoring-llegan-hasta-los-110-mil-mdd-buenrostro/?outputType=amp
7. Forbes Staff. Gobierno de AMLO no apoya a sus empresas en emergencia sanitaria: Goldman Sachs y BofA. Forbes México. 06/04/2020. https://www.forbes.com.mx/el-gobierno-no-apoya-a-sus-empresas-en-emergencia-sanitaria-goldman-sachs-y-bofa/
8. Carrillo, Barbara. Sin apoyo a empresas, los trabajadores pierden. México ¿Cómo Vamos? 05/10/2021. https://mexicocomovamos.mx/animal-politico/2021/10/sin-apoyo-a-empresas-los-trabajadores-pierden/

"EL DECRETO ES UNA OPORTUNIDAD PARA MEJORAR LAS CONDICIONES DE LAS EMPRESAS Y LAS INVERSIONES QUE LLEGAN A MÉXICO EN TORNO AL NEARSHORING, AUNQUE PODRÍA DECIRSE QUE ESTÁ LLEGANDO TARDE Y ES URGENTE MEJORAR LAS CONDICIONES PARA QUE SE CONSOLIDE EL FORTALECIMIENTO DE LA INDUSTRIA EXPORTADORA"

UNIVERSIDAD ISIDE®

La Universidad de los Expertos del Comercio Exterior

Certifícate como Asesor en Comercio Exterior y Aduanas

La UNIVERSIDAD ISIDE pone a tu alcance un programa de capacitación único en su género en México, impartido por los más connotados especialistas para que obtengas el resultado aprobatorio en la evaluación de la Normativa emitida por el CONOCER

Estar certificado es un signo de ***distinción*** que te coloca por encima de tu competencia.

Consulta el programa completo
o pide informes a:
ana.rojas@estrategiaaduanera.mx
WhatsApp: 2227350518

www.iside.mx

ESCANEA AQUÍ

LOS MEJORES CURSOS DIGITALES EN COMERCIO EXTERIOR, LOGÍSTICA Y ADUANAS DE MÉXICO

CENCOMEX>IDEO®

CAPACITACIÓN ON-LINE DE COMERCIO EXTERIOR

Te ofrece

+ DE **500 horas** DE CAPACITACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

LOS MEJORES **ESPECIALISTAS** DE MÉXICO EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

ACCEDE A TODO EL CONTENIDO

PLAN *Anual* **$5,000.00** + IVA

OPCIÓN *Mensual* **$499.00** + IVA

Incluye: Acceso a más de 500 horas de videos de capacitación en Comercio Exterior, Logística y Aduanas + Contenido nuevo cada mes + Acceso sin costo a eventos on-line exclusivos + Material descargable + Promociones especiales + Descuento en cursos CENCOMEX presenciales.

Actualízate y conoce nuestra plataforma en WWW.CENCOMEX.COM

MÁS INFORMACIÓN: ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

22 2735 0518 | 222 926 8469 | 222 1 29 7080