

2018

3B

TRADE LAW & CUSTOMS magazine®



BITCOIN

Bitcoins a Regulación...
¡Llegó la Hora!
Análisis de la Ley Fintech

CPTPP

¿Comenzará una Guerra
Comercial en el Mundo?
Aspectos Relevantes del CPTPP

E-COMMERCE

¿Mega Tendencia con Privilegios?
La Globalización y la
Cadena de Suministro

Estados Unidos en el Comercio Exterior:
Negociación, Reciprocidad y su Futuro



BILINGÜE

No. 13 | 3B | 2018 \$80.00 MXN



7 52435 78192 3

DICEX
Integral Trade

AI AsiaInspection.com®
Your Eyes in the Supply Chain

VEN A CONOCERNOS

Expo Carga

26-28 de junio, Stand 1103

Cargo Week Americas **expo carga**

26-28 junio 2018

Centro de Exposiciones y Congresos

Traemos Confianza y Estándares Éticos al Comercio Global

A menudo se dice que la mejor fuente de conocimiento es la experiencia, en AI GOAL **celebramos 10 años** apoyando a las empresas mexicanas agilizando (Simplificando) el tránsito de sus mercancías a través de las aduanas. A medida que miramos hacia el futuro, nuestro objetivo siempre será el verificar y agilizar la importación de sus productos y así aumentar el valor de su cadena de suministro. Esperamos entusiasmados los próximos 10 años.

PREVIO EN ORIGEN • INSPECCIONES DE PRODUCTO
PROGRAMAS DE AUDITORIAS • PRUEBAS DE LABORATORIO

- www.AsiaInspection.es
- info@asiainspection.com
- +52 55 6275 4200





Soluciones logísticas
para tu empresa.



Intermodal · Cross Dock · Pre-Trip · Switching · Tránsito · Recintos Fiscalizados

www.intermodalmexico.com.mx

EL SUEÑO QUE
NACIÓ EN UN
RINCÓN, AHORA
LLEGA A TODO
EL MUNDO

#YOSOY
EXPOCARGA

Cargo
Week
Americas | e x p o
c a r g a

REGÍSTRATE Y
ASISTE AL EVENTO
PARA AMANTES DEL
COMERCIO EXTERIOR

26-28 junio 2018
Ciudad de México, Centro Citibanamex

Obtén tu gafete de
acceso **SIN COSTO** en
www.expo-carga.com



Tendrás acceso a:

1. Piso de exposición
2. Foros especializados
3. Talleres
4. Zonas de networking e interactivas

Mucho más...

info@expo-carga.com / ventas@expo-carga.com / Tel: +52 (55) 8852.6000

Síguenos en:    

Organizado por



Parte de



Patrocinadores Corporativos



SSAMéxico.
Grupo Ceris

El logotipo de Cargo Week Americas Expo Carga es una marca de RELX Intellectual Properties SA, objeto de uso bajo licencia.



DICEX

Integral Trade

DICEX® es una de las compañías de servicios aduaneros y logística más importantes en México que ofrece una solución integral de comercio exterior haciéndolo seguro y óptimo, de la mano de expertos.

Innovando bajo el lema "INTEGRAL TRADE", DICEX® cuenta con seis unidades de negocio compuestas por más de 1,700 profesionales que colaboran contigo garantizando una relación confiable, sólida y de éxito, haciendo del comercio algo simple.

Agencia Aduanal

17 patentes aduanales en México y dos en EU; así como una estructura organizacional formada por profesionistas capacitados y con experiencia. Ofreciendo:

- Al menos 2 patentes activas por puerto de entrada o salida.
- Despacho aduanal en cualquier régimen aduanero.
- Cruce de puente en 8 aduanas fronterizas.
- Experiencia en operaciones especiales.
- Tránsitos nacionales e internacionales.
- Visibilidad WEB, en tiempo real, de todas sus operaciones.

Logística y transporte

Representa un amplio portafolio de soluciones, que destacan por nuestro servicio de valor agregado, así como nuestro compromiso a que sus embarques lleguen a destino en los tiempos establecidos.

- Servicio integral de comercio exterior.
- Tránsitos nacionales e internacionales.
- Terrestre, Aéreo, Marítimo e Intermodal (LTL y FTL).
- Tránsitos locales.
- Movimientos de carga urgentes.
- Mercancía con exceso de dimensiones y peso.

Distribución

Los servicios de valor agregado realizados en cada uno de nuestros recintos, reflejan experiencia y confiabilidad.

- Consolidación.
- Administración de inventarios.
- Distribución desde / hacia México y Estados Unidos.
- Servicios de valor agregado (empleado, fumigación, armado de "kits", logística inversa, etiquetado).
- Recibo e inspección de carga.



 dicex.com

 hola@dicex.com



NL (81) 5000 • 8900

CDMX +52 (55) 4124 • 0080

CONGRESO ALACAT EN MÉXICO

HAZ NEGOCIOS CON AMÉRICA LATINA

El congreso de ALACAT es el mayor evento de América Latina que reúne a más de 500 profesionales de logística, agentes de carga, agentes aduanales y operadores logísticos.

Esto lo convierte en el foro ideal para desarrollar negocios en la región; la edición 2018 se llevará a cabo dentro de la exposición más grande de Transporte de Carga y Comercio Exterior: Cargo Week Americas Expo Carga.

1. **9 CONFERENCIAS INTERNACIONALES**
2. **ONE ON ONE MEETINGS CON MÁS DE 500 FREIGHT FORWARDERS**
3. **15 SESIONES DE NETWORKING**
4. **CWA-EXPO CARGA EVENTO SIMULTÁNEO**
5. **ACTIVIDADES CULTURALES**



Precio regular
\$400 USD

Adquiere tu boleto en: www.alacat2018.com

Contacto | ventas@expo-carga.com | Tel. +52 (55) 8852 6146

Organizado por



Patrocinadores



Socio Estratégico



Precios en dólares americanos, IVA incluido

El logotipo de Cargo Week Americas Expo Carga es una marca de RELX Intellectual Properties SA, objeto de uso bajo licencia.



¡Grupo OCUPA, Orgullo de México!

En el puerto de Manzanillo, Colima.

Grupo OCUPA continúa renovándose y esta vez será a través del nuevo y moderno portal www.grupoocupacom.mx, fácil acceso a servicios logísticos y portuarios de alto valor.

A través de esta dirección podrá acceder a la programación de servicios de todas las empresas del grupo, conocer nuestras tarifas, infraestructura, contactos y mucho más; como siempre buscamos ofrecerle un mejor servicio, gracias por su paciencia.

*La experiencia y calidad
en los servicios nos respaldan*



Automotriz
Perecederos
Carga Proyecto
Logística de Bebidas
Logística Hotelera
Líquidos a Granel
Logística de Eventos
Energía y Proyectos
Material de Construcción
Consumer & Retail
Contract Logistics
High Tech

*Logística hecha
por y para personas.*

Detrás de todas tus operaciones logísticas, en **TIBA** hay un equipo de personas que vela por lo más importante: que tu mercancía vaya de un punto a otro sin que tú te preocupes por nada.

Argelia	Guatemala
Angola	México
Argentina	Mozambique
Cabo Verde	Panamá
Chile	Perú
China	Portugal
Cuba	Rep. Dominicana
El Salvador	Santo Tomé y Príncipe
España	



TIBA México, S.A. de C.V.
Jaime Balmes, 8 - 201
Col. Los Morales Polanco
C.P. 11510, CDMX, México

Tel. (+52 - 55) 4777 8800

info@tiba.com.mx
www.tibagroup.com



Confederación
Latinoamericana de
Agentes Aduanales A.C.®

100
1918-2018
Años
Agente Aduanal

Trabajamos por un **servicio de calidad** para nuestros asociados en beneficio del **comercio exterior mexicano.**

Contamos con servicios a NIVEL NACIONAL.

- ✓ **Prevalidación electrónica** de pedimentos y soporte técnico.
- ✓ **Consultas de VIN** - Importación de vehículos usados -
- ✓ **Asistencia jurídica/operativa** en materia aduanera y comercio exterior.
- ✓ **Asistencia en clasificación arancelaria.**
- ✓ **Difusión de normatividad**, criterios, boletines y DOF.
- ✓ **Servicio de apoyo operativo** y en plataforma de reconocimiento.
- ✓ **Procesamientos electrónico de datos** para la importación temporal de remolques, semirremolques y portacontenedores.
- ✓ **Capacitación en línea.**
- ✓ **Expedición de gafetes.**
- ✓ **Avisos automáticos ante la Secretaría de Economía.**
- ✓ **Asesoría y gestión sanitaria Cofepris.**
- ✓ **Soluciones integrales** para facilitar la operación aduanera y el uso de ventanilla única.
- ✓ **Bolsa de trabajo.**

Más detalles en: www.claa.org.mx



siguenos



ClaaMexico



ClaaMx



ClaaMx

PROMOVIENDO
la competitividad a nivel internacional



Tienda especializada en regalos, souvenirs y todo lo necesario para que la experiencia del viajero sea la más placentera.



Contamos con más de **42 tiendas** en aeropuertos de la Republica Mexicana tales como: **CDMX, Monterrey, Guadalajara, Los Cabos, Vallarta, Tijuana**, entre otros.

“UN CONCEPTO FAST QUE SE ADAPTA A LOS DIFERENTES MOMENTOS DEL DÍA”

**GAS
TRO
HUB**

THE SAME THING
OVER & OVER AGAIN
DON'T
EXPECTING
DIFFERENT
RESULTS

Aeropuertos, Ciudad de México Terminal 1, Guadalajara y Monterrey



Grupo Nuño®

+ que seguros y fianzas



www.gruponuno.com

Seguro de Crédito.

Protege tu cartera de cliente contra el riesgo de impago; insolvencia legal, insolvencia de hecho y mora prolongada.

Seguro de Transporte- Carga.

El seguro de Transportes de Carga da protección a todo tipo de bienes cuando éstos son transportados desde y/o hasta cualquier parte del mundo.




Responsabilidad Civil Para Toda la Cadena de Logística.

Cubre la responsabilidad por daños o pérdidas que impactan en terceros; daños en la carga, errores u omisiones, multas o infracciones de la normativa, entregas erróneas y defensa legal.

Protege a tu empresa de pérdidas económicas.

Asegura con nosotros, contamos con especialistas en administración de riesgos.

Atendemos a toda la República Mexicana.
01 800 024 9988
info@gruponuno.com

@gruponuno 
@GrupoNuñoAR 
Grupo Nuño 

Daniella Martínez Rodríguez
DIRECCIÓN GENERAL / GENERAL MANAGEMENT

Claudia González Martínez
DIRECCIÓN EJECUTIVA / EXECUTIVE MANAGEMENT

Laura Adelina Rodríguez García
DIRECCIÓN DE ARTE / ART DIRECTION

Dr. Francisco Javier Gorjón Gómez
**PRESIDENTE DEL CONSEJO EDITORIAL CIENTÍFICO INTERNACIONAL
 PRESIDENT OF THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC EDITORIAL BOARD**

CORPORATIVO / CORPORATIVE

Patricia Ruiz Caraveo
DISEÑO EDITORIAL / EDITORIAL DESIGN

Salvatore Galeazzi Oviedo
EDITOR EN JEFE / EDITOR IN CHIEF

Shutterstock / Bigstock
FOTOGRAFÍA / PHOTO

Sabina Frank
 Juan Carlos Cortez Cota
 Krystell Alyhé Pujol Ferrera
TRADUCCIONES / TRANSLATION

CONSEJO EDITORIAL / EDITORIAL BOARD

Lic. Alberto Fernández Romero
 Dr. Andrés Rohde Ponce
 Ing. Enrique Herón Jiménez Ramírez
 Dr. Hadar Moreno Valdez
 Mtro. Jorge Alberto Moreno Castellanos
 Dr. José Rodolfo Chávez de los Ríos
 Mtro. Julio Manuel Antonio Tinajero
 Mtro. Luis Alberto Borbón
 Lic. Luis Alberto Quiroz Martínez
 Mtro. Luis Sandoval Figueroa

Lic. Naim Gilberto Calderón Bárcena
 Dr. Octavio de la Torre de Stéfano
 Mtro. Omar Contreras Borbón
 Lic. Osiel Cruz Pacheco
 Lic. Rafael Salinas Falcón
 Mtro. Ricardo Méndez Castro
 V.A. Rubén González Contreras
 Sandro Piancone
 Mtro. Santiago González Pérez
 Dr. Steve B. Zisser

**CONSEJO EDITORIAL CIENTÍFICO INTERNACIONAL
 INTERNATIONAL SCIENTIFIC EDITORIAL BOARD**

Dr. Alejandro Arola García
 Dr. Antonio López Peláez
 Dr. Arnulfo Sánchez García
 Dr. Carlos A. Chersi
 Dr. Diego Rengifo García
 Dra. Esther Pilado González
 Dra. Gladys Ruiz González
 Dr. Juan Fabíndrana Cisneros García

Dra. Laura Patricia Murguía Goebel
 Dr. Luis de Jesús Hernández Doubleday
 Dra. María Fernanda Vásquez Palma
 Dr. Mario Castillo Freyre
 Dra. Marta Gonzalo Quiroga
 Dr. Porfirio Bayuelo Shoonewolff
 Dr. Rafael Barra Garza
 Dr. Ricaurte Soler Mendizabal
 Dr. Vicente Torre Delgado



DIRECCIÓN GENERAL
 DE MEDICIÓN, ESTADÍSTICAS
 Y SERVICIOS





"Con la participación de México en el CPTPP se podría incrementar el Producto Interno Bruto del país en 1 punto porcentual para 2030"

Presidencia de la República.

Después de que México, Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam firmaran el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), la propia Presidencia de la República informó que a raíz de este suceso se "crea la zona de libre comercio más amplia del planeta y el tercer bloque comercial más importante del mundo".

Por ello, en esta edición de Trade Law & Customs Magazine se analizan los aspectos más importantes que desprenden del CPTPP, comenzando con las razones por las que puede ser un instrumento comercial valioso para México, los nuevos mecanismos que necesita adoptar, así como la esencia, temas incorporados y las características distintivas del CPTPP. Se precisan las ventajas y desventajas que a raíz de este hecho México tendrá, ante lo cual se responde la siguiente interrogante ¿algunos países que integran el CPTPP se convertirán en rivales en la lucha por recibir inversión, para crear empleos y aumentar los niveles de exportaciones e importaciones?

Bajo una distinta perspectiva y con una mirada global, también se estudia el CPTPP recordando que el mismo día que se firmó el Tratado, Donald Trump, presidente de Estados Unidos de América (EUA), realizó unas declaraciones respecto a la imposición de aranceles a las importaciones estadounidenses de acero y aluminio. En ese contexto, el autor describe el contenido del CPTPP, la derrama económica que generará entre los países miembros, y lo que EUA perderá por haberse retirado. Asimismo se recuerda que el TPP (como antes se llamaba) fue una estrategia de EUA para frenar la expansión comercial de China, pero ahora con la medida de los aranceles al acero y al aluminio, ¿podría iniciar una guerra comercial en el mundo? ¿Qué pasará con el TLCAN?

Ante dicha situación, con una visión histórica se profundiza en las particularidades del comercio exterior de EUA, comenzando con la filosofía de Adam Smith, y siguiendo con los acontecimientos posteriores a la Segunda Guerra Mundial, en los cuales EUA tuvo injerencia directa, el principal de ellos, la conformación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), que después se convirtió en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Lo anterior busca describir los pensamientos de algunas posturas de Trump, mismas que ocupó como campaña política para llegar a la presidencia y que hoy tiene que ejecutar. Pero de manera imparcial, también se incluye lo que ha sucedido con China desde su incorporación a la OMC y su progreso económico a raíz de fortalecer su comercio exterior ¿en qué temas tiene razón EUA y en cuáles no?

Adicionalmente, la relación comercial tan fuerte que existe entre México y EUA debido al Tratado de Libre Comercio de América del Norte es también tema de análisis y se presentan diferentes ejemplos de las reglas de origen, específicamente del sector automotriz, comparando lo que podría suceder ante cada escenario posible. Y a pesar de las características de esta relación, se concluye que México necesita fortalecer su mercado interno y sus instituciones, poniendo su destino en la audacia, ingenio y trabajo de todos los mexicanos, sin depender de arbitrariedades o injusticias.



"With the participation of Mexico in the CPTPP, the country's Gross Domestic Product can be increased by 1 percentage point by 2030"

Presidency of the Republic.

After Mexico, Australia, Brunei, Canada, Chile, Japan, Malaysia, New Zealand, Peru, Singapore and Vietnam signed the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), the Presidency of the Republic itself informed that as a result of this event "the largest free trade zone in the world and the third most important commercial block in the world is created".

Therefore, in this edition of Trade Law & Customs Magazine, the most important aspects of the CPTPP are analyzed, beginning with the reasons why it can be a valuable commercial instrument for Mexico, the new mechanisms that it needs to adopt, as well as the essence, incorporated themes and the distinctive characteristics of the CPTPP. The advantages and disadvantages that Mexico will have as a result of this fact are clarified. The following question is answered: will some countries that make up the CPTPP become rivals in the struggle to receive investment, to create jobs and increase export and imports levels?

Under a different perspective and with a global outlook, the CPTPP is also studied, recalling that on the same day that the Treaty was signed, Donald Trump, President of the United States of America (USA), made a statement regarding the imposition of tariffs on US imports of steel and aluminum. In this context, the author describes the content of the CPTPP, the economic spill that it will generate among the member countries, and what the US will lose by having withdrawn. It is also recalled that the TPP (as it was previously called) was a US strategy to stop the commercial expansion of China, but now with the measurement of tariffs on steel and aluminum, could it start a commercial war in the world? What will happen to NAFTA?

In light of this situation, with a historical vision, it deepens into the particularities of US foreign trade, beginning with the philosophy of Adam Smith, and following the events after the Second World War, in which the USA had direct interference, the main one of which is the creation of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), which later became the World Trade Organization (WTO). The above seeks to describe the thoughts of some positions of Trump, which he occupied as a political campaign to reach the presidency and that today has to execute. But impartially it also includes what has happened with China since its incorporation into the WTO and its economic progress as a result of strengthening its foreign trade, on what issues is America right and in which it is not?

Additionally, the strong commercial relationship that exists between Mexico and the United States due to the North American Free Trade Agreement is also a subject of analysis and different examples of the rules of origin, specifically the automotive sector, are presented, comparing what could happen before every possible scenario. And despite the characteristics of this relationship, it is concluded that Mexico needs to strengthen its internal market and its institutions, putting its destiny in the audacity, ingenuity and work of all Mexicans, without relying on arbitrariness or injustice.

Salvatore Galeazzi Oviedo
Editor en Jefe - Editor in Chief



TRADE & LAW NEWS

14



AI GOAL MÉXICO: 10 Años de Garantizar un Servicio de logística Impecable e Innovador

AI GOAL MEXICO: 10 Years of Guaranteeing an Impeccable and Innovative Logistics Service

18



Gremio de Agentes Aduanales en su Centenario Reconoce Labor de CAAAREM

The Customs Broker Guild in its Centennial Recognizes the Labor of CAAAREM

22



La Aduana un Promotor y Facilitador del Comercio: Primera Feria de Competitividad en Comercio Exterior y Aduanas

Customs a Promoter and Facilitator of Trade: First Fair of Competitiveness in Foreign Trade and Customs

24



Coordinación Nacional de Síndicos del Contribuyente Ante Autoridades Fiscales Federales

National Coordination of the Taxpayer's Trustees Before the Federal Fiscal Authorities

26



E-Commerce, ¿Mega Tendencia con Privilegios?

E-Commerce, Mega trend with Privileges?

Dr. Octavio de la Torre de Stéffano

29



Se Firma el CPTPP: EUA Reacciona, ¿Comenzará una Guerra Comercial en el Mundo? ¿Qué pasará con el TLCAN?

The CPTPP is signed: USA Reacts, will a Commercial War in the World Begin? What will happen to NAFTA?

Dr. José Manuel Vargas Menchaca

54



Aspectos Relevantes del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico

Relevant Aspects of the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership

Dr. Hadar Moreno Valdez Mtra. Sylvana Pacheco Cortina

74



Defensa Exitosa ante la Suspensión de la Patente de un Agente Aduanal

Successful Defense before the Suspension of the Patent of a Customs Broker

Dr. Juan Rabindrana Cisneros García

86



El Por Qué de los Greenports: la Clave para el Desarrollo Equilibrado y Sostenible

The Reason for Green Ports: the Key to Balanced and Sustainable Development

Ing. Luis Enrique Romero Rodríguez

94



Bitcoins a Regulación... ¡Llegó la Hora! Análisis de la Ley Fintech

Bitcoins to Regulation ... The Time has arrived! Analysis of the Fintech Law

MDF Omar Contreras Borbón

102



El E-Commerce, la Globalización y la Cadena de Suministro

E-Commerce, Globalization and the Supply Chain

Dr. Luis Javier Cedejas Meneses

122



Estados Unidos en el Comercio Exterior: Negociación, Reciprocidad y su Futuro

United States in Foreign Trade: Negotiation, Reciprocity and its Future

Mtro. Adrlan Gonzalez

130

TRADE & LAW NEWS



API Manzanillo Inició el Trabajo de Limpieza y Dragado en el Canal del Barrio 4

La API Manzanillo ha iniciado los trabajos de limpieza y desazolve del canal del barrio 4 de la Laguna del Valle de las Garzas, como parte del programa de mantenimiento de la entidad. La API Manzanillo está en la mejor disposición de llevar a cabo las acciones necesarias, por lo que informará de manera continua los avances de los trabajos realizados.

Adicionalmente, API Manzanillo, junto con la SEMARNAT, CONAFOR, PROFEPA, CONAGUA, ACIMAN, H. AYUNTAMIENTO e IMADES, y representantes de asociaciones, **participaron en la conformación de un comité, el cual tendrá el objetivo de vigilar el desarrollo de las medidas preventivas, de mitigación y compensación en la Laguna Valle de las Garzas del proyecto del Puerto de Manzanillo.**



IPA Manzanillo Started the Cleaning and Dredging Work in the Canal del Barrio 4

The Integral Port Authority (API) of Manzanillo, have started cleaning and dissolving works of the channel of Barrio 4 of Laguna Valle de las Garzas, as part of the maintenance program of the entity. The IPA of Manzanillo, is in the best position to carry out the necessary actions, so it will maintain an open channel of communication and inform of the progress of the work.

Additionally, the IPA Manzanillo, together with the SEMARNAT, CCNAFOR, PROFEPA, CONAGUA, ACIMAN, H. City Council and IMADES, and representatives of associations, **participated in the formation of a Committee which will have the objective of monitoring the development of preventive measures, mitigation and compensation in the Valle de las Garzas Lagoon of the Port of Manzanillo project.**



Preocupa a DHL Prácticas Monopólicas en NAIM

La firma alemana especializada en paquetería y mensajería, DHL, prevé riesgos en la operación de la terminal de carga del Nuevo Aeropuerto Internacional de México (NAIM) si ésta se privatiza: *"Nos preocupa mucho (el que se privatice la terminal), una de las opciones es que se asigne a un solo jugador y ese a su vez rente a todos los demás (los espacios para movilizar mercancías dentro del aeropuerto). Eso lo hemos visto en muchos aeropuertos y ha sido un desastre porque se vuelve una participación monopólica"*, sostuvo Antonio Arranz, director general de DHL Express en México, en una visita que organizó la empresa a la construcción del Nuevo Aeropuerto.

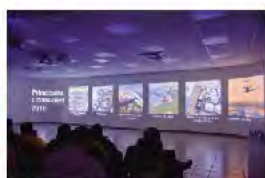
Lo anterior debido a que **César Nájera, subdirector de vinculación del Grupo Aeroportuario de la Ciudad de México (GACM)**, comentó que se estaba analizando en conjunto con la institución financiera nacional que la construcción y operación de la terminal se realizaría en Asociación Público-Privada: *"En el segundo semestre de este año ya se habrá tomado la decisión y se dará inicio al proceso para el desarrollo de la terminal"*, dijo el funcionario.



Monopolistic Practices in NAIM Worry DHL

The German firm specializing in parcel and courier services, DHL, foresees risks in the operation of the cargo terminal of the New International Airport in Mexico (NAIM) if it is privatized: *"We are very concerned (that the terminal be privatized), one of the options is that it is assigned to a single player and that in turn it rents to all the others (spaces to move goods within the airport). We have seen that in many airports and it has been a disaster because it becomes a monopolistic participation"*, said Antonio Arranz, CEO of DHL Express in Mexico, during a visit organized by the company to build the New Airport.

This is due to the fact that **César Nájera, deputy director of the Airport Group of Mexico City (GACM)**, commented that it was being analyzed in conjunction with the national financial institution that the construction and operation of the terminal would be carried out in a Public-Private Partnership: *"In the second half of this year the decision will have been made and the process for the development of the terminal will begin"*, said the official.



TRADE & LAW NEWS



Alianza que Maximiza las Posibilidades de Innovación en Servicios Logísticos

A nivel nacional SEKO Worldwide cuenta con 13 centros de distribución, 40 oficinas operativas, y 120 oficinas a nivel internacional en 40 países y a través de una alianza estratégica ha expandido su presencia en México, maximizando así las posibilidades de innovación en la gama de servicios logísticos en la región y en el país. Con la participación de William J. Washer integrante del Consejo Directivo, así como de James Gagne, Presidente y CEO de SEKO Worldwide, se inauguró **SEKO LOGISTICS MÉXICO S. de RL de C.V.** a través del Fondo de Inversión **GREENBRIAR Equity Group LLC**. Esta alianza representa un diferenciador único de soluciones en materia de comercio exterior y de logística inteligente.

La ubicación estratégica de este HUB Logístico como lo explica James Gagne, **detonará el potencial comercial de servicio**, por lo que la decisión de ubicar el corporativo y centro de distribución de más de 7,000 metros cuadrados permitirá atender de inicio a los sectores industriales y comerciales. Aunado a que el plan de inversión contempla más de 430 millones de pesos en centros logísticos e infraestructura, **operando el primer año un promedio de 75,000 operaciones, creando inicialmente 200 empleos directos y más de 1,000 indirectos.**



Alliance that Maximizes the Possibilities of Innovation in Logistic Services

Nationwide SEKO Worldwide has 13 distribution centers, 40 operating offices, and 120 offices worldwide in 40 countries and through a strategic alliance has expanded its presence in Mexico thus maximizing the possibilities of innovation in the range of logistics services in the region and in the country. With the participation of William J. Washer member of the Board of Directors, as well as James Gagne, President and CEO of SEKO Worldwide, **SEKO LOGISTICS MEXICO S. de RL de C.V.** through the Investment Fund **GREENBRIAR Equity Group LLC**. This alliance represents a unique differentiator of solutions in foreign trade and intelligent logistics.

The strategic location of this Logistic HUB, as explained by James Gagne, **will detonate the commercial potential of service**, so the decision to locate the corporate and distribution center of more than 7,000 square meters will allow the industrial and commercial sectors to be attended initially. In addition to the investment plan includes more than 430 million pesos in logistics centers and infrastructure, **operating the first year an average of 75,000 operations, initially creating 200 direct jobs and more than 1,000 indirect jobs.**



¿Inicia una Guerra Comercial entre EUA y China?

Después de los anuncios realizados por Donald Trump, presidente de EUA sobre su decisión de imponer aranceles a las importaciones americanas al acero del 25% y al aluminio del 10% (México y Canadá no fueron incluidos en dichas medidas), **China respondió fijando aranceles a más de 100 productos estadounidenses (entre ellos: la carne de cerdo, frutas y vino), por un valor aproximado de 3,000 millones de dólares.** Según la Asociación Worldsteel, China produce 49% del acero total en el mundo, mientras que EUA es el principal país importador de acero. Por su parte, EUA presentó ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) una demanda contra China por derechos de patentes, argumentando robo de propiedad intelectual.

Ante esta situación, que para los expertos comerciales y económicos es el inicio de una guerra comercial, Roberto Azevêdo, director general de la OMC invitó a ambos gobiernos a cambiar su postura exhortándolos a la **"moderación y a un diálogo urgente. Perturbar el flujo comercial puede poner en peligro la economía mundial. Acciones por fuera de los procesos colectivos aumentarán considerablemente el riesgo de una escalada en la confrontación, que no tendrá ganadores y que puede llevar rápidamente a un sistema de comercio menos estable"**.



Is a Commercial War between the US and China beginning?

After the announcements made by Donald Trump, president of the USA on his decision to impose tariffs on American imports for steel of 25% and aluminum of 10% (Mexico and Canada were not included in those measures), **China responded by fixing tariffs to more than 100 American products (among them: pork, fruit and wine), for an approximate value of 3,000 million dollars.** According to the Worldsteel Association, China produces 49% of the total steel in the world, while the USA is the main importer of steel. For its part, the US filed with the World Trade Organization (WTO) a lawsuit against China for patent rights, claiming intellectual property theft.

Faced with this situation, which for commercial and economic experts is the beginning of a trade war, Roberto Azevêdo, general director of the WTO, invited both governments to change their position, urging them towards **"moderation and urgent dialogue. Disturbing the commercial flow can endanger the global economy. Actions outside the collective processes will considerably increase the risk of escalation in the confrontation, which will have no winners and which can quickly lead to a less stable trading system"**.





SSAMéxico^{MR}

Grupo Carrix



Contenedores

MANZANILLO | TUXPAN

- Grúas de última generación
- Altos niveles de productividad
- Equipo 100% eléctrico para protección del medio ambiente



Autos

ACAPULCO | LÁZARO CÁRDENAS | TUXPAN

- Servicios especializados
- Instalaciones para servicios de valor agregado
- Conectividad con las principales plantas armadoras



Operador portuario líder en México

Carga General

VERACRUZ | TUXPAN

- Manejo de productos de acero, carga multipropósito, carga proyecto, carga estática, entre otros



SSA México es subsidiaria de Carrix, uno de los principales operadores portuarios a nivel mundial.

Con casi 70 años en el mercado global y más de 20 en México, contamos con la experiencia para acelerar el crecimiento y el ritmo de tus negocios.

Nuestro principal objetivo es brindar la mejor experiencia al cliente, por lo que continuamente realizamos inversiones en infraestructura y tecnología que nos permitan incrementar la eficiencia en las operaciones. Las terminales portuarias de SSA México están dotadas del mejor equipo disponible a nivel mundial.

Somos líderes nacionales en el manejo de contenedores en el Océano Pacífico. Adicionalmente, somos líderes en manejo de automóviles, carga general y en atención de cruceros. Ahora, a través de Tuxpan Port Terminal ofrecemos la ubicación más estratégica del Golfo de México con la mejor conectividad al centro del país.



AI GOAL MÉXICO:

10 años de garantizar un servicio de logística impecable e innovador

10 years of guaranteeing an impeccable and innovative logistics service

A nivel mundial, **AI GOAL** tiene presencia en más de 85 países, y este año realizará más de 250,000 inspecciones, auditorías y pruebas de laboratorio, destacando que 2018 es un año muy especial, debido a que cumple 10 años de garantizar un servicio de logística "impecable" en México. Relata **Miguel Noguera, Sales-Director en México**, que la llegada de AI GOAL a este país fue porque uno de sus principales clientes, la cadena de supermercados más grande del mundo les pidió que vinieran a México para brindar sus soluciones innovadoras y propuestas inteligentes en sus operaciones comerciales.

"Hemos estado ofreciendo el mejor servicio en nuestra industria, y nunca hemos fallado. Durante estos 10 años hemos inspeccionado más de 150,000 contenedores, y ni uno sólo fue rechazado o detectado con problemas al despachar en la aduana. AI GOAL tiene profundas raíces en México, y estamos orgullosos de ser una de las compañías que ayuda a dar forma al comercio exterior mexicano, al hacerlo más ágil y más seguro para los importadores con nuestro muy aclamado servicio Previo en Origen.

Uno de los desarrollos más interesantes que traemos a nuestro décimo aniversario es la fusión con Grupo Asia Inspection, la tercera compañía especializada en cumplimiento y control de calidad a nivel mundial. Al combinar nuestro profundo conocimiento del mercado mexicano y el alcance global y la experiencia del Grupo AI, esperamos ofrecer a nuestros clientes una gama completa de soluciones respecto a calidad de los productos y el cumplimiento como proveedor. ¡El futuro se ve brillante!".

Globally, **AI GOAL** has a presence in more than 85 countries, and this year will perform more than 250,000 inspections, audits and laboratory tests, noting that 2018 is a very special year, because it has been 10 years of guaranteeing an "impeccable" logistics service in Mexico. **Miguel Noguera, Sales-Director in Mexico**, reports that the arrival of AI GOAL in this country was because one of its main clients, the largest supermarket chain in the world, asked them to come to Mexico to offer their innovative solutions and intelligent proposals in your business operations.

"We have been offering the best service in our industry, and we have never failed. During these 10 years we have inspected more than 150,000 containers, and not one was rejected or detected with problems when cleared at customs. AI GOAL has deep roots in Mexico, and we are proud to be one of the companies that help shape Mexican foreign trade, making it more streamlined and safer for importers with our highly acclaimed Previo en Origen service.

One of the most exciting developments that we bring to our 10th anniversary is our merger with AI, a global 3rd party quality control and compliance company. By combining our deep knowledge of the Mexican market, and the AI Group's global reach and expertise, we look forward to offering our clients a full range of solutions for product quality and supplier compliance. The future looks bright!".

AI GOAL MÉXICO es la primera empresa mexicana en China establecida desde 2008 para ofrecer servicios de inspección de mercancías, enfocados en la mejora de procesos y tiempos de importación, hecho que fue posible gracias a que. *“En AI GOAL conocemos el mercado y escuchamos atentamente a nuestros clientes, integramos sus comentarios y mejoramos constantemente para darles nuevos beneficios: al trasladar la inspección de aduanas (Previo) hasta su origen en Asia, Europa, Latinoamérica o Estados Unidos, los clientes pueden cruzar las aduanas mucho más rápido y hacer que su cadena de suministro sea más eficiente”*, según explica **Miguel Noguera**, quien revela 3 características muy particulares de **AI GOAL**, mismas que les permiten mantenerse un paso adelante de su competencia y posicionarse como líderes del sector:

1. Tecnología.

La tecnología es quizás nuestra mayor fortaleza. Aprovechamos los beneficios de la tecnología de vanguardia en cada aspecto de nuestro trabajo, y siempre buscamos mejores soluciones. El ejemplo más destacado de esto es cómo utilizamos los datos. Es un hecho bien conocido que un negocio moderno acumula una gran cantidad de datos, la pregunta es cómo usarlos con la máxima eficiencia. Utilizamos los datos adquiridos durante miles de inspecciones de campo y auditorías, para proporcionar las ideas más relevantes para los clientes y para mantener a nuestro personal actualizado en sus campos especializados.

AI GOAL MEXICO is the first Mexican company in China established since 2008 to offer services of Merchandise Inspection, focused on process improvement and import times, which was possible thanks to: *“In AI GOAL we know the market and listen carefully to our clients, we constantly integrate their remarks and improve. Benefits: by moving the customs inspection (Previo) at the source in Asia, Europe, Latin America or USA, the clients are able to clear customs much more quickly and make their supply chain more efficient”*, says **Miguel Noguera**, who reveals 3 very unique characteristics of **AI GOAL**, which enable them to stay one step ahead of their competition and position themselves as leaders in the sector.

1. Technology.

Technology is perhaps our strongest suit. We reap the benefits of cutting-edge technology in every aspect of our work, and are always looking for better solutions. The most prominent example of this is how we use data. It's a well-known fact that a modern business accumulates vast amount of data – the question is, how to use it with maximum efficiency. We use the data acquired during thousands of field inspections and audits, to provide the most relevant insights to our clients, and to keep our staff up to date in their dedicated fields.

“AI GOAL tiene profundas raíces en México, y estamos orgullosos de ser una de las compañías que ayuda a dar forma al comercio exterior mexicano, al **hacerlo más ágil y más seguro”**

“AI GOAL has deep roots in Mexico, and we are proud to be one of the companies that help shape Mexican foreign trade, **making it more streamlined and safer”**



2. Flexibilidad.

Nuestra relación con la tecnología no se limita a los datos. Utilizamos la tecnología para proporcionar a nuestros clientes la máxima flexibilidad para la gestión de pedidos, contacto instantáneo con nuestros equipos de soporte e incluso la posibilidad de ver cómo se inspeccionan sus productos ¡en tiempo real!

2. Flexibility.

Our relationship with technology is not limited to data. We use technology to provide our clients with maximum flexibility for order management, instant contact with our support teams, and even the ability to watch their products being inspected – in real time!

3. Velocidad.

Un aspecto igualmente importante es nuestra respuesta rápida. Para nuestros clientes, el tiempo y la comodidad son esenciales, por lo que aprecian la oportunidad de administrar completamente sus pedidos en línea, obtener informes el mismo día a los que pueden acceder desde cualquier lugar (también en el móvil) y tener un punto dedicado de contacto para cualquier resolución de problemas. Agregue a eso la combinación de experiencia local y global, y puede ver qué hace que AI GOAL sea tan especial.

3. Speed.

An equally important aspect is our rapid response. For our clients, time and convenience are of the essence, so they appreciate the opportunity to fully manage their orders online, to get same-day reports that they can access from anywhere (on mobile, too), and to have a dedicated point of contact for any troubleshooting. Add to that the combination of local and global expertise – and you can see what makes AI GOAL so special.

Finalmente, **Miguel Noguera** señala que la especialidad de **AI GOAL MÉXICO** es el servicio de Previo en Origen porque es una forma única de agilizar el tránsito de mercancías a través de las aduanas mexicanas: *“Es un procedimiento previo al despacho de mercancías en aduana que se lleva a cabo antes de que la mercancía salga de fábrica en el país donde se produce ya sea en China, India, etc. Aseguramos que los productos cumplan con los requisitos de entrada de México y nuestros clientes pueden estar seguros sabiendo que sus contenedores permanecerán sellados desde la fábrica hasta su puerta. Sin apertura de contenedores en la aduana, sin retrasos, sin riesgo de tarifas adicionales o sobornos. Es una forma innovadora y transparente de garantizar la seguridad de los productos de importación y simplificar el procedimiento de importación”.*



Finally, **Miguel Noguera** points out that **AI GOAL MEXICO's** specialty is the Previo en Origen service because it is a unique way to expedite the transit of goods through Mexican customs: *“It is a pre-customs clearance procedure that is carried out before the goods leave the factory – all the way in the country of manufacturing, be it China, India, etc. We ensure that the products comply with Mexico's entry requirements, and our clients can be safe in the knowledge that their containers will remain sealed from factory to their doorstep. No opening of containers at the customs, no delays, no risk of additional fees or bribery. It is an innovative and transparent way to guarantee the safety of import products and simplify the import procedure.”*



“No es raro que el sector de control de calidad e inspección sea lento para innovar. Muchas empresas optan por seguir con los métodos ‘viejos y confiables’.

AI GOAL es lo opuesto”

*“It's not uncommon for the quality control and inspection sector to be slow to innovate. Many companies choose to stick with the 'good old' methods. **We're the opposite of that”***



THE CUSTOMS BROKER GUILD
IN ITS CENTENNIAL RECOGNIZES
THE LABOR OF CAAAREM

GREMIO DE AGENTES ADUANALES EN SU CENTENARIO RECONOCE **LABOR DE CAAAREM**

95% de las operaciones de comercio exterior de México se realizan a través de los agentes aduanales (AA), según informó la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), esto significa que del valor total de las exportaciones mexicanas que en 2017 ascendió a 409,494.2 millones de dólares, y el de las importaciones que alcanzó los 420,369.1 millones de dólares (acorde al Instituto Nacional de Estadística y Geografía y al Banco de México), casi en la totalidad de ambas actividades un AA tiene injerencia directa, convirtiéndolo como la propia CAAAREM señala en **“uno de los principales aliados estratégicos de las empresas mexicanas como del fisco federal”**, porque contribuyen al incremento de la productividad de las compañías establecidas en el territorio nacional, ayudando también al progreso de México.

Y 2018 es un año especial para todos los agentes aduanales. Lo anterior porque el 15 de febrero de 1918 en el periodo presidencial de Venustiano Carranza surgió la figura jurídica del agente aduanal, a través del decreto, el cual estableció la función, derechos y obligaciones de las personas que actuaban en representación de sus clientes en las operaciones aduaneras: **“la persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante una Patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías en los diferentes regímenes previstos en esta ley”**, como establece el artículo 159 de la Ley Aduanera.



95% of Mexico's foreign trade operations are carried out through customs brokers (CB), according to the Confederation of Associations of Customs Brokers of the Mexican Republic (CAAAREM), this means that of the total value of Mexican exports that in 2017 amounted to 409,494.2 million dollars, and of imports that reached 420,369.1 million dollars (according to the National Institute of Statistics and Geography and the Bank of Mexico), in almost all of both activities a CB had direct interference, making them as CAAAREM itself points out in to **“one of the main strategic allies of Mexican companies as well as the Federal Treasury”**, because they contribute to increasing the productivity of companies established in the national territory, while also helping the progress of Mexico.

And 2018 is a special year for all customs brokers. The foregoing because on February 15, 1918, during the presidential term of Venustiano Carranza, the legal figure of the customs broker emerged, through the decree, which established the function, rights and obligations of the persons acting on behalf of their clients in the customs operations: **“the natural person authorized by the Secretariat of Finance and Public Credit through a Patent, to promote on behalf of a third party the clearance of merchandise under the different regimes provided for in this law”**, as established in Article 159 of the Customs Act.

Y en ese proceso de crecimiento y consolidación de los AA un organismo que ha apoyado de manera directa en su actuar es la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana, fundada en 1938 con el objetivo de ser un organismo defensor y que represente los intereses gremiales de los agentes aduanales. Cumpliendo la misión de proporcionar a todos sus asociados servicios de soporte en materia aduanera y de comercio exterior, dentro de un marco de alta responsabilidad, profesionalismo, integridad, y respeto a las leyes que se les aplican. Trabajando también en garantizar la permanencia de la figura del agente aduanal en el Sistema Aduanero Mexicano en forma competitiva y promoviendo la promulgación, reforma, derogación, interpretación y cumplimiento de leyes y decretos relacionados a las actividades comerciales y aduaneras.

Pero una fecha de tal importancia en la historia del comercio exterior mexicano, no podía pasar desapercibida. Por ello la CAAAREM para celebrar los 100 años de existencia de los agentes aduanales, realizó una simbólica y representativa ceremonia, la cual contó con la participación del secretario de Hacienda y Crédito Público, José Antonio González Anaya, quien habló sobre esta figura pero con miras al futuro, destacando que se busca fortalecer el comercio exterior, haciéndolo más eficiente y transparente, a través de mayor certidumbre legal y jurídica a las agencias aduanales.

"Se presentó al Congreso la propuesta de reforma en la cual se establece la figura de la Agencia Aduanal. Esta iniciativa la respalda la Secretaría de Hacienda y va permitir darle continuidad a los negocios y destinar más inversión dada la permanencia que tendrán sus agencias".

Finalmente, Ricardo Zaragoza, presidente de la CAAAREM, complementó lo anterior: ***"En el momento en que, por ejemplo, exista una incapacidad o un retiro voluntario o fallecimiento, entonces la agencia continúa porque la patente se otorgará a un beneficiario".***

And in this process of growth and consolidation of the CB, an organization that has directly supported its actions is the Confederation of Associations of Customs Brokers of the Mexican Republic, founded in 1938 with the aim of being a defending body representing the trade interests of the customs brokers. Fulfilling the mission of providing all its partners with support services in customs and foreign trade, within a framework of high responsibility, professionalism, integrity, and respect for the laws that apply to them. Also working to ensure the permanence of the figure of the customs broker in the Mexican Customs System in a competitive manner and promoting the enactment, reform, repeal, interpretation and enforcement of laws and decrees related to commercial and customs activities.

However a date of such importance in the history of Mexican foreign trade could not go unnoticed. Therefore, CAAAREM to celebrate the 100 years of existence of the customs brokers, made a symbolic and representative ceremony, which counted with the participation of the Secretary of Finance and Public Credit, José Antonio González Anaya, who spoke about this figure but with a view to the future, highlighting that it seeks to strengthen foreign trade, making it more efficient and transparent, through greater legal certainty to customs brokerage firms.

"The reform proposal was presented to Congress, which establishes the figure of the Customs Brokerage Firm, which is backed by the Secretariat of Finance and will allow to give continuity to businesses and allocate more investment given the permanence of their firms".

Ricardo Zaragoza, president of the CAAAREM, complemented the above: ***"At the moment when, for example, there is a disability or voluntary retirement or death, then the firm continues because the patent will be granted to a beneficiary".***

"A mediados de 2017, la CAAAREM reveló que existían en México 840 agentes aduanales con igual número de patentes vigentes, cifra que actualizó la propia Confederación a 820 para 2018"

"In mid-2017, the CAAAREM revealed that there were 840 customs brokers in Mexico with the same number of valid patents, a figure that the Confederation itself updated to 820 by 2018"





1ER FERIA DE
COMPETITIVIDAD EN
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS

LA ADUANA UN PROMOTOR Y FACILITADOR DEL COMERCIO:

PRIMERA FERIA DE COMPETITIVIDAD EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

Las Aduanas juegan un papel decisivo en el movimiento de las mercancías a través de las fronteras. Hoy más que nunca, además de ejercer un riguroso control del cumplimiento de la normatividad, deben ser auténticas promotoras y facilitadoras del comercio legítimo.

El lema de la Organización Mundial de Aduanas para este año 2018 es: **“Un entorno empresarial seguro para el Desarrollo Económico”** con lo que se invita a los estados miembros a analizar cómo pueden crear un entorno que favorezca la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en el comercio internacional y plantearse cómo es posible estimular la inversión y el crecimiento económico para elevar los niveles de vida de la población.

Ante este y otros retos de las administraciones aduaneras del mundo, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) a través de la Administración General de Aduanas ha implementado una estrategia basada en 5 pilares (Aduana inteligente, transparente, competitiva, colaborativa y global) y soportada por diversas iniciativas para llevar a la aduana mexicana hacia la aduana del siglo 21 y con esto impulsar la competitividad del país.

Una iniciativa innovadora para incentivar la participación de las empresas en el comercio internacional es la organización de encuentros comerciales e industriales establecidos por las autoridades aduaneras en sus propias instalaciones, en colaboración con otros organismos del sector público y privado



CUSTOMS A PROMOTER AND FACILITATOR OF TRADE: FIRST FAIR OF COMPETITIVENESS IN FOREIGN TRADE AND CUSTOMS



Customs play a decisive role in the movement of goods across borders. Today more than ever, in addition to exercising a rigorous control of compliance with regulations, they must be authentic promoters and facilitators of legitimate trade.

The motto of the World Customs Organization for this 2018 is: **“A safe business environment for Economic Development”** which invites member states to analyze how they can create an environment that favors the participation of micro, small and medium-sized companies in international trade and consider how it is possible to stimulate investment and economic growth to raise the living standards of the population.

Faced with this and other challenges of the customs administrations of the world, the Tax Administration Service (TAS) through the General Administration of Customs has implemented a strategy based on 5 pillars (Intelligent, transparent, competitive, collaborative and global Customs) and supported for various initiatives to take Mexican customs to the customs of the 21st century and with this boost the country's competitiveness.

An innovative initiative to encourage the participation of companies in international trade is the organization of commercial and industrial meetings established by the customs authorities in their own facilities, in collaboration with other public and private sector organizations.

En marzo de este año, por primera vez en México, se realizó un encuentro comercial teniendo como sede las instalaciones aduaneras; se trató de la Primera Feria de Competitividad en Comercio Exterior y Aduanas organizada por el SAT en Tijuana, conjuntamente con la asociación local de agentes aduanales, la colaboración de distintas cámaras y asociaciones de comercio tanto de Estados Unidos como de México, además de universidades y empresas relacionadas con el comercio exterior.

El objetivo de la feria en esta ocasión fue fungir como un foro de encuentro empresarial entre la oferta y la demanda, así como vincular al sector público con el privado, con la finalidad de fortalecer la cadena de suministro de la región de Baja California de tal manera que sea competitiva en el entorno global.

Lo interesante de este ejercicio radica en el hecho de que se llevó a cabo en una región con un alto potencial de crecimiento en donde se encuentran instaladas las empresas más importantes de los sectores automotriz, electrónico, aeroespacial y de dispositivos médicos, y donde existe una marcada necesidad de promover la proveeduría local y la innovación.

El evento se desarrolló en 3 actividades:

- **Encuentros B2B (Business to Business).**
- **Conferencias magistrales y paneles.**
- **Pabellones.**

Sin lugar a dudas, este es un ejemplo digno de compartir, particularmente de cómo la autoridad puede jugar un rol activo para enfrentar los desafíos del entorno económico mundial, incentivando y promoviendo el desarrollo de las empresas, de uno o varios sectores productivos, o inclusive reconocer a una región. Es una buena señal para todos los actores en las actividades del comercio legítimo que la autoridad aduanera abra sus puertas a los usuarios y realice actividades que los vincule.

In March of this year, for the first time in Mexico, a commercial meeting was held with customs facilities as the headquarters; it was the First Fair of Competitiveness in Foreign Trade and Customs organized by the TAS in Tijuana, together with the local association of customs brokers, the collaboration of different chambers and trade associations in the United States and Mexico, as well as universities and companies related to foreign trade.

The objective of the fair on this occasion was to serve as a forum for business meetings between supply and demand, as well as linking the public and private sectors, with the aim of strengthening the supply chain of the Baja California region in a way that is competitive in the global environment.

The interesting thing about this exercise lies in the fact that it was carried out in a region with a high growth potential where the most important companies in the automotive, electronics, aerospace and medical devices sectors are located, and where there is a notable need to promote local procurement and innovation.

The event was developed in 3 activities:

- **B2B meetings (Business to Business).**
- **Magisterial conferences and panels.**
- **Pavilions.**

Undoubtedly, this is a worthy example of sharing, particularly how the authority can play an active role to face the challenges of the global economic environment, encouraging and promoting the development of companies, one or more productive sectors, or even recognize a region. It is a good sign for all actors in legitimate trade activities that the customs authority opens its doors to users and carries out activities that link them.

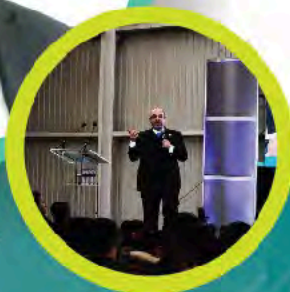
“En total, la feria logró reunir en 2 días a más de 5,000 personas entre industriales, empresarios, profesionales del comercio exterior, universitarios y autoridades, quienes se dieron cita justo donde se realiza el despacho aduanero de las mercancías, conociendo de primera mano las actividades inherentes a la importación y exportación”

“In total, the fair brought together in 2 days more than 5,000 people including industrialists, businessmen, foreign trade professionals, academics and authorities, who met right where the customs clearance of the goods takes place, knowing first-hand the activities inherent to import and export”



El presidente del Corporativo TLC Asociados, el Dr. Octavio de la Torre impartió la conferencia magistral: E-Commerce, ¿Mega Tendencia con Privilegios?

The president of the Corporativo TLC Asociados, Dr. Octavio de la Torre gave the keynote address: E-Commerce, Mega Trend with Privileges?



VICEPRESIDENCIA

COORDINACIÓN NACIONAL DE SÍNDICOS DEL CONTRIBUYENTE ANTE AUTORIDADES FISCALES FEDERALES



VICE-PRESIDENCY
NATIONAL COORDINATION
OF THE TAXPAYER'S TRUSTEES BEFORE
THE FEDERAL FISCAL AUTHORITIES

El 21 de marzo del año en curso se llevó a cabo la primera reunión de Síndicos del Contribuyente ante Autoridades Fiscales Federales de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO SERVYTUR) contando con la representación de todos los Estados de la República Mexicana

La Coordinación Nacional nació con el objetivo de apoyar a los empresarios de comercio, servicios y turismo ante las autoridades fiscales federales para que los derechos y garantías de los empresarios se cumplan, así como de ser mediador en las controversias entre autoridades y contribuyentes. De igual forma generará propuestas de políticas públicas que permitan corregir prácticas excesivas o innecesarias para los empresarios en materia tributaria.

Estará conformada por 6 coordinadores regionales, que le darán la representatividad nacional ante las autoridades federales. Aunado a ello permitirá la atención de los temas regionales.

La Vicepresidencia de la Coordinación Nacional buscará fomentar y difundir los derechos y garantías de los contribuyentes a través de seminarios, talleres o cursos con las autoridades responsables con la intención de incentivar una cultura de prevención entre los empresarios de la **CONCANACO SERVYTUR**.

On March 21 of this year, the first session of the Taxpayer's Trustees before the Federal Fiscal Authorities of the Confederation of National Chambers of Trade, Services, and Tourism was carried out with a representation of all the States of the Mexican Republic.

The National Coordination was created for the objective of supporting the entrepreneurs of trade, services, and tourism before the federal fiscal authorities for the respect to their rights and guarantees, as well as being a mediator in the disputes between authorities and taxpayer. Also, it will generate proposals of public policies that enable the correction of excessive or unnecessary practices for the entrepreneurs in tax matters.

It will be comprised of 6 regional coordinators that will give it the national representativeness before the federal authorities. Additionally, it will allow the attention to the regional issues.

The Vice-Presidency of the National Coordination will seek for the promotion and disseminate the rights and guarantees of the taxpayers through seminars, workshops, or courses with the responsible authorities to boost a prevention culture among the entrepreneurs of the **CONCANACO SERVYTUR**.

"The Coordination has the mission of supporting trade, services, and tourism entrepreneurs through consultancy, representation, and defense, protecting the effective respect to your rights"

"La Coordinación tiene la misión de apoyar a los empresarios de comercio, servicios y turismo a través de la asesoría, representación y defensa, que vele por el cumplimiento efectivo de sus derechos"



“En esta reunión, se resaltó la importancia de mantener el trabajo local y regional, ya que varios de los problemas que se enfrentan tienen que ver con permisos estatales e incluso municipales”

“In this session, the importance of keeping the local and regional work was emphasized since many of the problems that are confronted are related to local, and even municipal, permits”

Como principal objetivo de esta reunión fue conformar el directorio de Síndicos registrados, información que se intercambiará con la autoridad fiscal, asimismo, en una segunda fase se registrarán los Síndicos de aquellas Cámaras que lo requieran, la intención es contar con 210 Síndicos, es decir, que todos los empresarios afiliados a las Cámaras Nacionales que conforman la **CONCANACO SERVYTUR** se encuentren representados ante las autoridades fiscales federales, estatales y locales.

En esta reunión, se resaltó la importancia de mantener el trabajo local y regional, ya que varios de los problemas que se enfrentan tienen que ver con permisos estatales e incluso municipales.

Dentro de los objetivos de la Vicepresidencia de la Coordinación se encuentran los siguientes:

- **Impulsar esquemas de simplificación administrativa y mejora regulatoria** con las entidades de México a través de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER).
- **Promover la cultura preventiva de mejores prácticas** en materia fiscal, comercio exterior y aduanas de los empresarios apegada a los ordenamientos legales.
- **Proteger, exigir, velar, fomentar y difundir** por cualquier medio los derechos y garantías de los empresarios.
- **Generar seminarios, talleres, o cursos de capacitación** que tiendan a trasladar a las empresas de manera reactiva a preventiva.
- **Desarrollar un vínculo de colaboración** con la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente.
- **Impulsar una actuación de respeto y equidad** de las autoridades fiscales de la federación con los empresarios.
- **Propiciar la solución de las diferencias** que surjan entre los empresarios y las autoridades fiscales.



DR. OCTAVIO DE LA TORRE DE STÉFFANO
VICEPRESIDENTE

The main objective of this session, was to create the directory of registered Trustees, information that will be exchanged with the fiscal authority, as well as, in a second phase, the trustees of those requiring Chambers, the intention is to have 210 Trustees, this is, all the businessman affiliated to the National Chambers that make up **CONCANACO SERVYTUR** are represented before the federal, state-wide, and local fiscal authorities.

In this session, the importance of keeping the local and regional work was emphasized since many of the problems that are confronted are related to local, and even municipal, permits.

Within the objectives of the Coordination's Vice-Presidency, we find the following:

- **Boost administrative simplification schemes and regulatory improvement** with the entities of Mexico through the Federal Commission for Regulatory Improvement (COFEMER).
- **Promote the preventive culture of better practices** in fiscal, foreign trade, and customs matters of the businessman adhered to the legal provisions.
- **Protect, demand, safeguard, promote, and communicate** by any means, the rights and guarantees of the entrepreneurs.
- **Generate training seminars, workshops, or courses** that induced to relocate the companies from reactive to preventive.
- **Develop a link of collaboration** with the Attorney General for Taxpayer Defense.
- **Boost a conduct of respect and equity** of the federation's fiscal authorities with the businessman.
- **Foster the solution of the disputes** that arise between the businessman and the fiscal authorities.

El Dr. Octavio de la Torre explicó que se trabaja en "Coordinar a los Síndicos del Contribuyente ante autoridades fiscales federales de las Cámaras que forman parte de la CONCANACO SERVYTUR para proponer reformas fiscales, prevenir y corregir prácticas irregulares, lo cual es una tarea inmensa, pero estoy convencido que logrará beneficios directos para incrementar la competitividad del sector de comercio, servicios y turismo. Me encantan los retos y más cuando ese reto va encaminado a colaborar de manera honesta y leal con objetivos tan importantes".

Los síndicos de más de 210 cámaras empresariales a nivel nacional podrán formular planteamientos generales a nivel federal, estatal o local, a los cuales les deberán de dar seguimiento y difusión de la resolución entre los empresarios. Los síndicos también son responsables de establecer las acciones y mecanismos necesarios para la recepción, atención, registro y control de las quejas y problemas de sus miembros, respecto de los asuntos que requieran su intervención.

SE TENDRÁN 2 TIPOS DE REUNIONES:

Mensuales: las cuales se llevarán a cabo el día previo a las sesiones de Consejo Directivo de la CONCANACO SERVYTUR a las 16:30 horas. Previamente convocadas vía correo electrónico. **Bimestrales:** las cuales se llevarán a cabo con la autoridad, de acuerdo a un calendario previamente acordado.

Dicha Coordinación Nacional de Síndicos ante autoridades fiscales federales estará a cargo del Vicepresidente el **Dr. Octavio de la Torre de Stéffano**, quien fuera ratificado por el Presidente José Manuel López Campos.

Finalmente, como un mecanismo eficiente de comunicación se presentó la Plataforma de Síndicos del Contribuyente de la **CONCANACO SERVYTUR**, disponible en www.sindicoscancanaco.org.mx en la cual se encuentra a consulta la misión, objetivos, regiones, y el reglamento. Será también medio de comunicación entre los síndicos y la Coordinación.

Dr. Octavio de la Torre explained that they are working on "Coordinating the Trustees of the Taxpayer before the federal fiscal authorities of the Chambers that are part of the CONCANACO SERVYTUR to propose fiscal reforms, prevent and correct irregular practices, which is a huge task, but I am sure that it will obtain direct benefits to increase the competitiveness of the trade, services, and tourism sector. I love challenges and I love them more when they are aimed at the honest and loyal collaboration of these very important objectives".

The trustees of more than 210 business chambers nationally may formulate general approaches federally, state-wide, or locally, which they will track and will communicate the resolution to the businessman. The trustees are also responsible for establishing the necessary actions and mechanisms for the reception, attention, registry, and control of the claims and problems of their members, in respect to the issues that require their intervention.

THERE WILL BE 2 TYPES OF SESSIONS:

Monthly: which will be held the day before the sessions of the Management Board of the CONCANACO SERVYTUR at 16:30 hours. Previously called by email. **Bimonthly:** which will be held with the authority, according to a calendar previously agreed.

Such National Coordination of Trustees before federal fiscal authorities will be directed by the Vice-President, **Dr. Octavio de la Torre de Stéffano**, who was ratified by the President José Manuel López Campos.

Finally, as an efficient mechanism of communication the Platform of Trustees of the Taxpayer of the **CONCANACO SERVYTUR** was presented, available in www.sindicoscancanaco.org.mx where you can consult the mission, objectives, regions, and the regulation. This will also be the means of communication between the trustees and the Coordination.

"The CONCANACO SERVYTUR gathers 210 chambers (which must have 210-member trustees and the same number of substitutes) with 720,000 affiliated companies. The participation of these sectors amounts to the 53.8% of the Gross Domestic Product, and to 53% of the formal employment. All of it makes CONCANACO SERVYTUR in the greatest and most representative corporate body of Mexico"

"La CONCANACO SERVYTUR reúne a 210 cámaras (que deben tener 210 síndicos titulares y el mismo número de suplentes) con 720.000 empresas afiliadas. La participación de estos sectores asciende a 53.8% del Producto Interno Bruto, y a 53% del empleo formal, todo ello convierte a la CONCANACO SERVYTUR en el organismo empresarial más grande y representativo de México"

www.



E-Commerce

¿Mega Tendencia con Privilegios?

E-Commerce, Mega trend with Privileges?

Tech Essentials

Catch the Superhero at home this year on a big screen with the latest technology. From voice search, like Alexa and Sonos to smart subscriptions, it's a fragment of the cost. Buy for an entire house every budget.



17 items

Shop now



17 items

Shop now

Domestic Bliss on e...

Create the perfect home with eBay. Start shopping on the site and shop for luxury furniture, the latest Samsung TV and Apple speakers of this stylish device at a snap of the price.



17 items

Shop now

CAROLINE, INVITA & MORE
EXPLORE WATCHES >

TOP 100

Dr. Octavio **de la Torre de Stéffano**



**Dr. Octavio
de la Torre de Stéffano**

Licenciado en Derecho con estudios en Contabilidad e Historia. Doctor por el Centro Universitario de Estudios Jurídicos. Fundador y maestro del Centro de Posgrado Trade & Law College. Vicepresidente de la Coordinación Nacional de Síndicos del Contribuyente de CONCANACO SERVYTUR. Integrante acreditado del Cuarto de Junto en la negociación del TLCAN. Forma parte del Colegio de Contadores de B.C. y del Comité de Comercio Exterior del Colegio de Contadores. Participa en la Academia de Derecho Fiscal del Estado de Baja California. Desarrolló el programa del diplomado en derecho aduanero y derecho de comercio exterior, el cual fue impartido en la UABC. Cuenta con diversas publicaciones y un libro titulado: "Acción de Nulidad de Juicio Concluido: Propuesta de Reforma al Código Federal de Procedimientos Civiles con Efectos en Materia Fiscal y Administrativa". Director del Comité de Comercio Exterior y Aduanas de la Asociación de Industriales de la Mesa de Otay (AIMO). Fundador y miembro de Customs and Trade Facilitation Council of America. Asesor del Clúster Automotriz de Guanajuato y del Clúster Logístico de Baja California. Fungió como Síndico del Contribuyente de Index Tijuana que comprende Rosarito, Tecate y Ensenada. Presidente de la Región de Norteamérica de la COEALAC. Fundador del Consejo Editorial de Trade Law & Customs Magazine. Actualmente es el Presidente del Corporativo TLC Asociados.

Bachelor Degree in Law with studies in Accounting and History. Doctorate from the University Center for Legal Studies. Founder and teacher of the Trade & Law College Graduate Center. Vice-president of the National Coordination of Taxpayer Trustees of CONCANACO SERVYTUR. Accredited member of the "cuarto de junto" in the NAFTA negotiations. He is part of the Accountants Association of B.C. and the Foreign Trade Committee of the Accountants Association. Participates in the Tax Law Academy of the State of Baja California. He developed the diplomate certification program in customs law and foreign trade law, which was taught at the UABC. He has several publications and a book entitled: "Acción de Nulidad de Juicio Concluido: Propuesta de Reforma al Código Federal de Procedimientos Civiles con Efectos en Materia Fiscal y Administrativa". Director of the Committee of Foreign Trade and Customs of the Industrial Association of Otay Mesa (AIMO). Founder and member of the Customs and Trade Facilitation Council of America. Advisor to the Automotive Cluster of Guanajuato and the Logistics Cluster of Baja California. He served as Taxpayer Trustee of Index Tijuana that includes Rosarito, Tecate and Ensenada. President of the North American Region of the Confederation of Authorized Economic Operators of Latin America, Spain and the Caribbean (COEALAC). Founder of the Editorial Board of Trade Law & Customs Magazine. He is currently president of the TLC Asociados Corporation.



Antecedentes del E-Commerce

En la década de los 90 hablar de e-commerce era plantear una transacción comercial entre 2 entidades distantes y medios de pago muy sencillos (transferencias bancarias con su correspondiente verificación por fax o vía correo electrónico), el primer pago electrónico se estima fue realizado en el año de 1995.

Desde dicha época hasta la actualidad, el e-commerce se ha venido transformando de una manera más acelerada que las normas que lo regulan.

E-Commerce Background

In the nineties, to talk about e-commerce was to propose a commercial transaction between 2 remote entities and very simple means of payment (bank transfers with their corresponding verification by fax or via email), the first electronic payment is estimated to have been made in the year of 1995.

From that time to the present, e-commerce has been transformed in a more accelerated way than the rules that regulate it.



Pero ¿Qué es el E-Commerce?

Una diversidad de textos coinciden en que consiste en la compra y venta de bienes, datos o de servicios a través de redes de comunicación, es decir, de medios electrónicos, tales como Internet y otras redes informáticas, sin importar el lugar donde se encuentre el adquirente, el momento en que se realice la operación, o que la entrega material del bien, servicio o datos se lleve a cabo por otro medio distinto al Internet.

Keneth Laudon, profesor de Stern School of Business en New York University, menciona que el comercio electrónico *“comprende las transacciones comerciales digitales que ocurren entre organizaciones, entre individuos, y entre organizaciones e individuos”*.



But, what is E-Commerce?

A diversity of texts coincide in that it consists in the purchase and sale of goods, data or services through communication networks, that is, electronic means, such as the Internet and other computer networks, regardless of where the buyer is located, the moment in which the operation is carried out, or that the material delivery of the good, service or data is carried out by means other than the Internet.

Keneth Laudon, a professor at the Stern School of Business at New York University, states that electronic commerce *“encompasses digital business transactions that occur between organizations, between individuals, and between organizations and individuals.”*



“Para la Organización Mundial del Comercio (OMC) la operación se pacta electrónicamente, el pago y la entrega no necesariamente suceden en línea o por medios electrónicos”

“For the World Trade Organization (WTO) the operation is agreed upon electronically; the payment and delivery do not necessarily happen online or through electronic media”

Para la Organización Mundial del Comercio (OMC) la operación se pacta electrónicamente, el pago y la entrega no necesariamente suceden en línea o por medios electrónicos, estas actividades abarcan 3 segmentos que pueden ser identificados individualmente, pero se encuentran entrelazados, de otra manera no podría concretarse la operación:

- a) *El suministro de los servicios de acceso a Internet, acceso a la red para las empresas y los consumidores.*
- b) *La prestación electrónica de servicios, es decir, transacciones en las cuales los productos de servicios se entregan al cliente en forma de corrientes de información digitalizada.*
- c) *La utilización de Internet como un canal para los servicios de distribución, mediante el cual se compran bienes y servicios a través de la red, pero la entrega al consumidor se efectúa posteriormente en forma no electrónica.*

Para el suministro de servicios por medios electrónicos podemos identificar también 3 escenarios en apoyo al “Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios” de la OMC:

- a) *Del territorio de un miembro al territorio de cualquier otro miembro.*
- b) *En el territorio de un miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro miembro.*
- c) *Por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro.*

For the World Trade Organization (WTO) the operation is agreed upon electronically; the payment and delivery do not necessarily happen online or through electronic media. These activities cover 3 segments that can be identified individually, but are intertwined, otherwise the operation could not be carried out:

- a) *The provision of Internet access services, access to the network for businesses and consumers.*
- b) *The electronic provision of services, that is, transactions in which the products of services are delivered to the client in the form of digitalized information flows.*
- c) *The use of the Internet as a channel for distribution services, through which goods and services are purchased through the network, but delivery to the consumer is subsequently made in non-electronic form.*

For the provision of services through electronic media, we can also identify 3 scenarios supported by the WTO “General Agreement on Trade in Services”:

- a) *From the territory of a member to the territory of any other member.*
- b) *In the territory of a member to a consumer of services of any other member.*
- c) *By a service provider of a Member through commercial presence in the territory of any other Member.*

Dentro de las modalidades del comercio digital tenemos:

B2B (Business-to-Business).

Es utilizado para definir la relación de negocio por medios electrónicos entre un fabricante y el distribuidor de un producto o entre el distribuidor y el comercio minorista, pero actualmente la definición se amplía al negocio que efectúen entre las partes de cualquier eslabón en la cadena de suministro.

B2C (Business-to-Consumer).

Refiere al comercio o estrategia entre las empresas comerciales para realizar negocios con el cliente o consumidor final, es la modalidad más popular de negocios en línea.

B2E (Business to Employee).

Relación comercial entre una empresa y sus propios empleados.

B2G (Business to Government) o G2B (Government to Business).

Consiste en los procesos de solicitud, oferta y negociación de productos o servicios entre empresas y el gobierno a través del uso de Internet.

C2B (Consumer-to-Business).

Es considerado un esquema invertido de negocio en la red, dentro del cual los consumidores ofrecen productos y servicios a fabricantes, distribuidores y compañías.

C2C (Consumer-to-Consumer).

El término define un modelo de negocio mediante el uso de la red que relaciona comercialmente el usuario o destinatario final con otro destinatario final.

G2C (Government to Consumer).

A través de plataformas electrónicas el gobierno brinda servicios 24/7 para los consumidores finales.

G2G (Government to Government).

La brecha u oportunidad se abre en el uso de tecnología y la relación o suministro que se brinda entre los sectores de gobierno, federal, estatal y municipal.

Within the modalities of digital commerce we have:

B2B (Business-to-Business).

It is used to define the business relationship between a manufacturer and the distributor of a product or between the distributor and the retail by electronic means, but currently the definition is extended to the business that is made between the parties of any link in the supply chain.

B2C (Business-to-Consumer).

Refers to trade or strategy among commercial companies to conduct business with the customer or end consumer, is the most popular mode of online business.

B2E (Business to Employee).

Commercial relationship between a company and its own employees.

B2G (Business to Government) o G2B (Government to Business).

It consists of the processes of requesting, offering and negotiating products or services between companies and the government through the use of the Internet.

C2B (Consumer-to-Business).

It is considered an inverted business scheme in the network, within which consumers offer products and services to manufacturers, distributors and companies.

C2C (Consumer-to-Consumer).

The term defines a business model through the use of the network that relates the user or final recipient commercially with another final recipient.

G2C (Government to Consumer).

Through electronic platforms, the government provides 24/7 services for final consumers.

G2G (Government to Government).

The gap or opportunity opens up in the use of technology and the relationship or supply that is provided between the government, federal, state and municipal sectors.

“Es posible crear riqueza en el mundo, pero también debemos de ser conscientes de que existen recursos limitados, las personas poseen cierto nivel adquisitivo y tienen la posibilidad de acceder a créditos, pero hay una barrera de conocimiento que frena su accionar”

“It is possible to create wealth in the world, but we must also be aware that there are limited resources, people have a certain purchasing power and have the possibility of accessing credit, but there is a barrier of knowledge that slows down their actions”

El Arrollador Mundo del E-Commerce y los Hábitos de Consumo en México

El mundo evoluciona y la inclusión de la tecnología genera que esta transformación sea de forma acelerada, lo cual implica adaptarse y enfrentar las nuevas circunstancias. El comercio electrónico es prueba de ello y basta recordar quién es ahora el hombre más rico del mundo y cuál es la empresa que lo respalda: “Jeff Bezos, fundador de Amazon”. Es posible crear riqueza en el mundo, pero también debemos de ser conscientes de que existen recursos limitados, las personas poseen cierto nivel adquisitivo y tienen la posibilidad de acceder a créditos, pero hay una barrera de conocimiento que frena su accionar.

De acuerdo con datos del Banco Mundial, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y de la encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares efectuada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), nos arrojan que del 100% de la población en Suecia el 96.2% tienen acceso a Internet, por su parte Sudáfrica 54%, en el caso de México en el año 2016 el 59.5% del total de la población tenía acceso a Internet, creciendo 4 puntos porcentuales en 2017 situándose en un 63.9%.

The Overwhelming World of E-Commerce and the Habits of Consumption in Mexico

The world evolves and the inclusion of technology generates this transformation in an accelerated way, which implies adapting and facing new circumstances. E-commerce is proof of this and it is we only need to remember who the richest man in the world is right now and what the company behind him is: “Jeff Bezos, founder of Amazon”.

It is possible to create wealth in the world, but we must also be aware that there are limited resources, people have a certain purchasing power and have the possibility of accessing credit, but there is a barrier of knowledge that slows down their actions. According to data from the World Bank, the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) and the National Survey on Availability and Use of Information Technologies in Homes (ENDUTH in Spanish) carried out by the National Institute of Statistics and Geography (INEGI, in Spanish), 100% of the population in Sweden 96.2% have Internet access, South Africa 54%, in the case of Mexico in 2016 59.5% of the total population had Internet access, growing 4 percentage points in 2017 standing at 63.9%.

Usuarios de Internet en el Mundo (2017)

Internet users in the world (2017)

Usuarios de Internet en varios países, 2017

Internet users in several countries, 2017

Fuente: México ENDUTH 2016 y 2017 Banco Mundial, 2016 Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2017 Datos correspondientes a 2016

Source: México ENDUTH 2016 y 2017 World Bank, 2016 Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), 2017 Data corresponding to 2016



“De 123 millones de habitantes en México 63.9% están conectados a Internet, es decir, más de la mitad de la población, siendo sorprendente que en tan solo 5 años esta cifra aumentó en 20%”

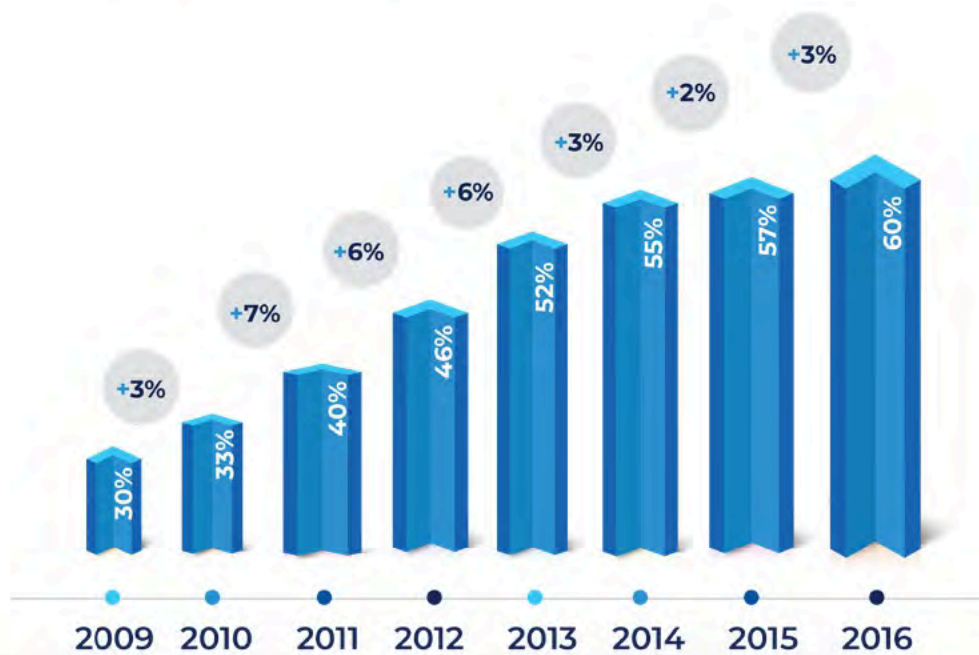
“Out of 123 million inhabitants in Mexico, 63.9% are connected to the Internet, that is, more than half of the population. It is astounding that in just 5 years this figure has increased by 20%”

Lo que se traduce que de 123 millones de habitantes en México 63.9% están conectados a Internet, es decir, más de la mitad de la población, siendo sorprendente que en tan solo 5 años esta cifra aumentó en 20%, con un tiempo promedio de conexión de 7 horas y 14 minutos al día, superando en 17% el promedio de acceso a Internet diario en 2017 respecto al año anterior.

This means that Out of 123 million inhabitants in Mexico, 63.9% are connected to the Internet, that is, more than half of the population. It is astounding that in just 5 years this figure has increased by 20%, with an average time of connection of 7 hours and 14 minutes a day, exceeding by 17% the average daily Internet access in 2017 compared to the previous year.

Panorama General, La penetración del internet en México

Overall Picture, The penetration of the internet in Mexico



INEGI. Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH), 2017.

INEGI. National Survey on Availability and Use of Information Technologies in Households (ENDUTIH), 2017.

México se Encuentra *Online*

En la carrera tecnológica los dispositivos electrónicos de conexión se han convertido en una herramienta indispensable para el desarrollo y comunicación humana, al grado de que se puede contar con una multitud de información que se alimenta constantemente y que difícilmente tenemos la capacidad de analizar con la misma velocidad que se está generando, en este segmento de dispositivos electrónicos, en México acceden a Internet 39% de la población a través de una computadora de escritorio, 68% a través de una Laptop y el 81% con un dispositivo de bolsillo que cabe en la palma de su mano, es decir, un smarthphone.



El impacto generacional es importante en México, hace poco escuchaba en una conversación que el mayor activo de México eran los jóvenes que entrarán en una edad altamente productiva y de consumo, lo que forzosamente genera atracción de inversiones, al respecto, el estudio de INEGI 2015 de ENDUTIH señala que del total de los adultos de más de 55 años que utilizan Internet acceden a Internet el 17.68%, en el caso de los menores entre 6 y 11 años el 53.9%, mientras que el segmento de la población en México que mayor acceso tiene al Internet es el que oscila entre 12 y 17 con un 85.9%.

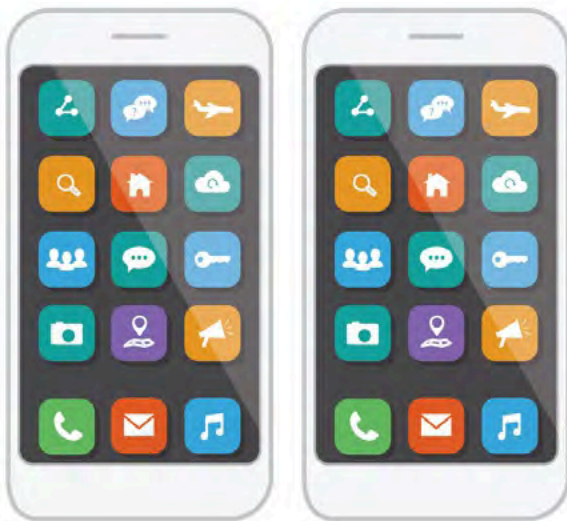
Mexico is *Online*

In the technological race, electronic connection devices have become an indispensable tool for human development and communication, to the extent that you can count on a multitude of information that is constantly fed and that we hardly have the capacity to analyze it with the same speed that it is being generated. In this segment of electronic devices, the Mexican population access the Internet: 39% through a desktop, 68% through a laptop and 81% with a pocket device that fits in the palm of your hand, that is, a smartphone.

The generational impact is important in Mexico, I recently heard in a conversation that Mexico's greatest asset are young people who will enter a highly productive age and become the largest consumers, which generates attraction for investments. In this regard, the INEGI 2015 study of ENDUTIH indicates that of the total of adults over 55 who use the Internet, 17.68% access it, in the case of children between 6 and 11 years 53.9%, while the segment of the population in Mexico with greater Internet access is of the ages between 12 and 17 with 85.9%.

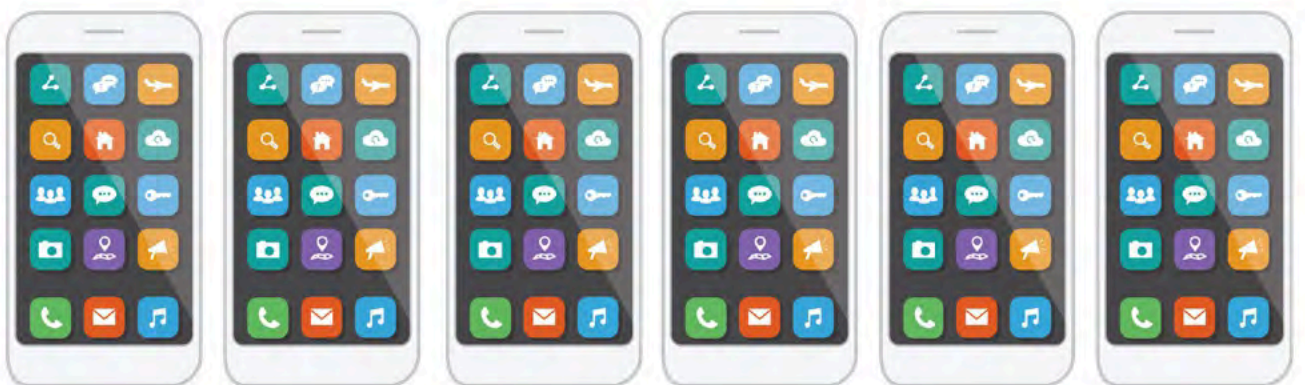
En lo que respecta a la población joven económicamente activa, altamente consumidora nos refleja que del grupo de 18 a 24 años accede el 83.1% mientras que la población de 25 a 34 años y de 35 a 44 años, el primero grupo tiene un acceso de 71.1% mientras que el segundo con un acceso de 56.4%, respectivamente.

Siendo apabullante que en 2017 se estimó que la población de más de 6 años o más utiliza el teléfono celular, 8 de cada 10 mexicanos disponen de teléfono celular inteligente, con lo cual tienen la posibilidad de conectarse a Internet, sin duda, es la puerta más importante del e-commerce.

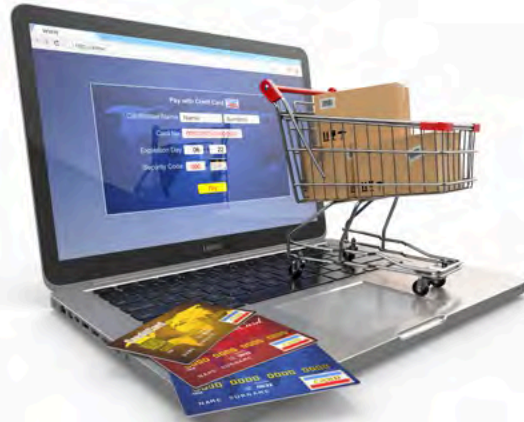


With regard to the economically active, highly consumptive young population, we can see that 83.1% of the group aged 18 to 24 years old have access, while the population of 25 to 34 years old and 35 to 44 years old, the first group has access to 71.1% while the second with an access of 56.4%, respectively.

Being overwhelming that in 2017, it was estimated that the population of more than 6 years or more uses the cell phone, 8 out of 10 Mexicans have smartphone, with which they have the possibility to connect to the Internet, without a doubt, it is the most important door to e-commerce.



De acuerdo con el Estudio Comercio Electrónico en México las actividades de los internautas las podemos agrupar en orden de importancia en 13 actividades o grupos, siendo la que menor seguimiento tiene de la población con acceso a Internet los cursos en línea con un 25%, por otro lado, la actividad en Internet que más accesos genera es la de redes sociales con un 79%, el envío de correos electrónicos representa un 70%, mientras que las compras en línea las encontraríamos en la media tabla con un 36%, lo que representa un mercado atractivo que se encuentra en ascenso.



Considerando el universo del 36% de la población que realiza compras por Internet en México la Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI) establece que 26.5% adquiere ropa y calzado, 25.2% equipos electrónicos, electrodomésticos y muebles, 12.4% pagos de servicios como luz, agua entre otros, 8.7% boletos aéreos y paquetes turísticos, siendo los métodos de pago más comunes Paypal, tarjetas de crédito y débito, Oxxo y por último los bitcoins.

According to the Electronic Commerce Study in Mexico, the activities of Internet users can be grouped in order of importance in 13 activities or groups, being the one that has the lowest follow-up of the population with Internet access, online courses with 25%, by On the other hand, the activity on the Internet that generates more access is social networks with 79%, sending emails represents 70%, while online purchases would be found in the middle table with 36%, which represents an attractive market that is on the rise.

Considering the universe of 36% of the population that purchases on the Internet in Mexico, the Mexican Internet Association (AMIPCI) states that 26.5% purchases clothing and footwear, 25.2% electronic equipment, appliances and furniture, 12.4% payments for services such as electricity, water among others, 8.7% air tickets and tour packages, being the most common payment methods Paypal, credit and debit cards, Oxxo stores and finally the bitcoins.



En los hábitos de consumo los usuarios de Internet buscan información del producto o servicio antes de realizar la compra, llevando a cabo una investigación de 3 maneras:

In consumer habits, Internet users seek information about the product or service before making the purchase, carrying out an investigation in 3 ways:

74%

(58%)

Web rooming

Compara precios en internet para comprar en una tienda física

Compare prices on the Internet to buy in a physical store.

57%

(40%)

Show rooming

Compara precios en una tienda física para comprar en internet.

Compare the prices in a physical store to buy online.

46%

(30%)

Compara precios desde sus dispositivos

estando en una tienda física.

Compare prices from your device

in a physical store to buy online.

Fuente: Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI).
Source: Mexican Internet Association (AMIPCI).

De acuerdo al estudio de comercio electrónico (CE) del 2015 realizado en México por la AMIPCI el comercio electrónico ha tenido una evolución exponencial con un crecimiento registrado en 2015 del 59% con respecto al 2014, pero por otro lado el 25% de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en México usa Internet y el 10% cuenta con una página web, lo que representa una gran área de oportunidad para las empresas mexicanas.

According to the e-commerce study (CE) of 2015 conducted in Mexico by AMIPCI, e-commerce has had an exponential evolution with a growth registered in 2015 of 59% compared to 2014, but on the other hand, 25% of the small and medium-sized enterprises (SMEs) in Mexico use the Internet and 10% have a website, which represents a large area of opportunity for Mexican companies.



“Podríamos pensar que situaciones ajenas al e-commerce dieron el último empujón a la declaratoria de bancarrota de las tiendas Sears en Canadá y Estados Unidos de América (EUA), pero con una perspectiva más amplia subiríamos a la ecuación la transformación de los hábitos de consumo”

“We could think that situations outside e-commerce gave a final push for Sears stores in Canada and the United States of America (USA) to file for bankruptcy, but with a broader perspective we would raise the equation of the transformation of consumption habits”

El E-Commerce es un Tren Bala que Partió hace 15 Años: “si no te Subes te Arrolla”

Podríamos pensar que situaciones ajenas al e-commerce dieron el último empujón a la declaratoria de bancarrota de las tiendas Sears en Canadá y Estados Unidos de América (EUA), pero con una perspectiva más amplia subiríamos a la ecuación la transformación de los hábitos de consumo.

Para mayor claridad del tema abordado en el presente artículo: *“Señalando que ya no podía continuar operando sin una nueva fuente de financiamiento Sears Canadá, que tenía más de 12,000 empleados, optó por cerrar sus puertas en 2017, comenzando en octubre con una venta de liquidación y que acabó el pasado domingo 14 de enero de 2018”*.¹ La compañía explicó que estas acciones se tomaron debido al estado del mercado: en el primer mes del año en curso, Sears Holdings informó que tenía 24 trimestres consecutivos de caída en sus ventas.

E-Commerce is a bullet train that departed 15 years ago: “if you do not climb on, it will trample you”

We could think that situations outside e-commerce gave a final push for Sears stores in Canada and the United States of America (USA) to file for bankruptcy, but with a broader perspective we would raise the equation of the transformation of consumption habits.

For clarity on the topic addressed in this article: *“Noting that I could no longer operate without a new funding source, Sears Canada, which had more than 12,000 employees, opted to close its doors in 2017, beginning in October with a sale of liquidation and that ended last Sunday, January 14, 2018.”*¹ The company explained that these actions were taken due to the state of the market: in the first month of the current year, Sears Holdings reported that it had 24 consecutive quarters of falling sales.



¹ Rufo Valencia. *Desaparece en Canadá la cadena de tiendas Sears*. Rcinet. Recuperado el 17 enero de 2018 de: www.rcinet.ca/es/2018/01/17/desaparece-en-canada-la-cadena-de-tiendas-sears/.

¹ Rufo Valencia. *The chain of Sears stores disappears in Canada*. Rcinet. Retrieved on January 17, 2018 from: www.rcinet.ca/en/2018/01/17/desaparece-en-canada-la-cadena-de-tiendas-sears/.

“Comprar por Internet, puede otorgar beneficios o ahorros para los usuarios que una tienda física no le puede dar, pero el gobierno tiene que establecer y garantizar las condiciones para una competencia justa, con reglas generales y sin privilegios”

“Purchasing online, can grant benefits or savings for users that a physical store cannot, but the government has to establish and guarantee conditions for a fair competition, with general rules and without privileges”

A esta situación hay que complementarla con lo que ocurrió en EUA en 2017. Según un informe de empleos publicado por el Departamento de Trabajo de EUA correspondiente al 2017, las tiendas departamentales perdiendo 90,300 empleos, las tiendas de ropa 28,600 empleos y las farmacias 18,400 empleos. Acorde a un estudio de Credit Suisse Group, en 2016 se cerraron un total de 1,153 puntos de venta. A esto hay que añadirle que “las previsiones de cierres para 2017 (abril) superan ya los que se registraron en 2008, el año en el que Estados Unidos sufrió el impacto de la crisis económica. Según Credit Suisse Group, se prevé que este año se superen los 8,640 cierres de establecimientos, superando el pico de 6,200 que se registraron en 2008”.

Ahorros al Consumidor pero Menor Pago de Impuesto sobre la Renta

Hay que entender que las preferencias de los consumidores tienden a cambiar acorde a las nuevas ofertas del mercado. Comprar por Internet, puede otorgar beneficios o ahorros para los usuarios que una tienda física no le puede dar, pero el gobierno tiene que establecer y garantizar las condiciones para una competencia justa, con reglas generales y sin privilegios.

This situation must be complemented with what happened in the US in 2017. According to a job report published by the US Department of Labor for 2017, department stores losing 90,300 jobs, clothing stores 28,600 jobs and pharmacies 18,400 jobs. According to a study by Credit Suisse Group, in 2016 a total of 1,153 points of sale were closed. To this we must add that “the forecasts of closures for 2017 (April) already exceed those recorded in 2008, the year in which the United States suffered the impact of the economic crisis. According to Credit Suisse Group, it is expected that this year will exceed the 8,640 closures of establishments, exceeding the peak of 6,200 that were recorded in 2008.”

Savings for the Consumer but Lower Payment of Income Tax

It must be understood that consumer preferences tend to change according to the new market offers. Purchasing online, can grant benefits or savings for users that a physical store cannot, but the government has to establish and guarantee conditions for a fair competition, with general rules and without privileges.

² Estados Unidos batirá récord de cierres en 2017: más de 8.600 tiendas bajarán la persiana en el país. Modaes. Recuperado el 10 de abril de 2017 en: www.modaes.com/back-stage/estados-unidos-batira-record-de-cierres-en-2017-mas-de-8600-tiendas-bajaran-la-persiana-en-el-pais-es.html.

² United States will beat record closures in 2017: more than 8,600 stores will lower the blind in the country. Modaes Retrieved on April 10, 2017 at: www.modaes.com/back-stage/estados-unidos-batira-record-de-cierres-en-2017-mas-de-8600-tiendas-bajaran-la-persiana-en-the-country-es.html.

El pago de impuestos es un tema central, recordemos lo que sucedió con el denominado *'Luxleaks'*, caso en el cual se descubrieron acuerdos que Luxemburgo había suscrito con casi 340 multinacionales entre 2002 y 2010 para tributar en ese país.

En octubre de 2017, la Comisión Europea, determinó que *"Luxemburgo concedió ventajas fiscales indebidas a Amazon"* y le ordenó pagar 250 millones de euros por impuestos que no había realizado.

También determinó que Apple tenía que pagar 13,000 millones de euros de impuestos no cobrados por Irlanda gracias a *"acuerdos fiscales ilegales"*.

Se establece que Google está sujeta a una investigación por evasión fiscal, mientras que Microsoft y Oracle fueron obligados a pagar 30 millones y 87 millones de euros, respectivamente. Estas actividades por supuesto generan desventajas para unas empresas, que se convierten en ventajas para otras, ¿es justo?

En México aún esta situación, al ser un país en vías de desarrollo, no tiene la repercusión que naciones desarrolladas sí muestran. CitiBanamex en su reporte de enero de 2018, analiza lo sucedido en 2017, las ventas estimadas de Liverpool alcanzaron los 117,124 millones de pesos, por su parte las de Amazon llegaron a 9,355 millones de pesos, es decir, ni el 10% de lo que vendió Liverpool.

Pero la tendencia va en crecimiento:

The payment of taxes is a central issue, remember what happened with the so-called *'Luxleaks'*, case in which agreements were discovered that Luxembourg had signed with almost 340 multinationals between 2002 and 2010 to pay taxes in that country.

In October 2017, the European Commission determined that *"Luxembourg granted undue tax advantages to Amazon"* and ordered it to pay 250 million euros for taxes it had not made.

It was also determined that Apple had to pay 13 billion euros of taxes not collected by Ireland thanks to *"illegal tax agreements"*.

It states that Google is subject to an investigation for tax evasion, while Microsoft and Oracle were required to pay 30 million and 87 million euros, respectively. These activities of course generate disadvantages for some companies, which become advantages for others, is it fair?

In Mexico this situation remains, being a developing country, it does not suffer the repercussions that developed nations do. CitiBanamex in its report of January 2018, analyzes what happened in 2017, the estimated sales of department store Liverpool reached 117,124 million pesos, while those of Amazon reached 9,355 million pesos, that is, not even 10% of what Liverpool sold.

But the trend is growing:



Fuente: Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI).
 *Source: Mexican Internet Association (AMIPCI)



En 2017, Mercado Libre en México tuvo un crecimiento del 125% en unidades vendidas respecto al año anterior y en promedio 6.5 millones de visitas diarias. *“Estamos cerrando un año exitoso de crecimiento en ventas, vemos un aumento de 70% en el número de nuevos usuarios”*, reveló Ignacio Caride, director general de Mercado Libre México.

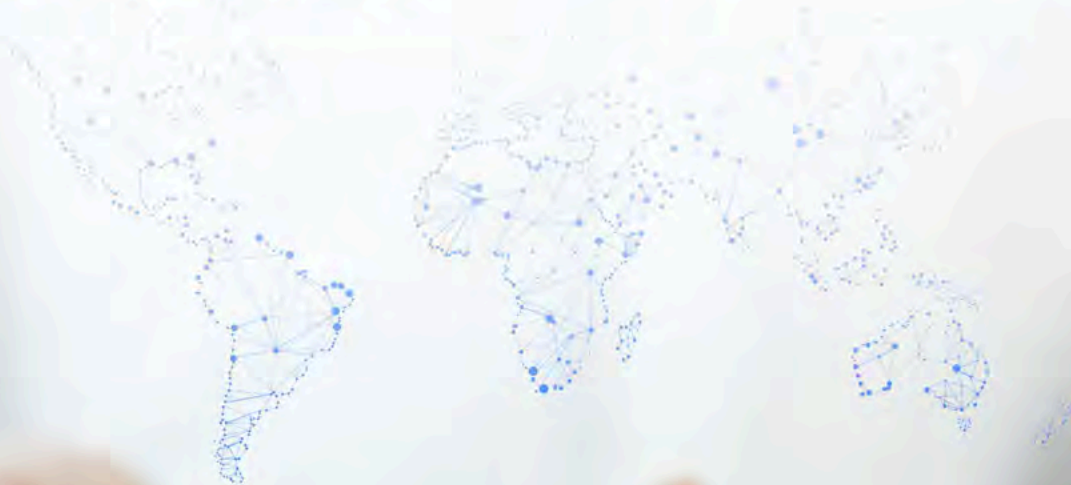
Complementando lo anterior, tendríamos que voltear a ver el universo de contribuyentes que por medios electrónicos deben de realizar operaciones con el Servicio de Administración Tributaria bajo la modalidad de G2C (Government to Consumer) con un universo de 64,672,335 Registros Federales de Contribuyentes registrados, los cuales se dividen de la siguiente manera:

- **24,780,762** personas físicas.
- **23,205** grandes contribuyentes (P.F.).
- **37,926,366** asalariados.
- **1,932,287** personas morales.
- **9,715** grandes contribuyentes (P.M.).

In 2017, Mercado Libre in Mexico had a 125% growth in units sold compared to the previous year and an average of 6.5 million visits per day. *“We are closing a successful year of growth in sales, we see an increase of 70% in the number of new users,”* revealed Ignacio Caride, general director of Mercado Libre México.

Complementing the above, we would have to turn to see the universe of taxpayers who through electronic means must conduct transactions with the Tax Administration Service under the G2C (Government to Consumer) modality with a universe of 64,672,335 Registered Federal Registers of Taxpayers, which are divided as follows:

- **24,780,762** physical persons
- **23,205** large taxpayers (P.F.).
- **37,926,366** employees.
- **1,932,287** legal entities.
- **9,715** large taxpayers (P.M.).



“Comprender el alcance e impacto real que puede llegar a tener el comercio electrónico (todo lo que abarca y engloba) en las actividades económicas y comerciales de un país es de vital trascendencia para la continuidad y progreso de cada sociedad”

“Understanding the real scope and impact that electronic commerce can have (everything it encompasses and involves) in the economic and commercial activities of a country is of vital importance for the continuity and progress of each society”

Venta de Mercancía Pirata e Impacto Social

El presidente de la Unión Nacional de Empresarios de Farmacias (UNEFARM) Juvenal Becerra Orozco, menciona que: *“los robos de mercancía generan para el sector farmacéutico, pero a la vez hay un riesgo porque estas medicinas son llevadas a sitios donde se carece de las condiciones para su conservación, o en su casa, vencen de caducidad, Hay tendencia a venderlos por Internet a precios menores a los del mercado regulado, pero con el riesgo para la salud de quien consume el producto”*.

En este sentido, a la plataforma Cabify le fue cancelado su registro del sistema de transporte en Puebla. Por su parte, el regulador del transporte de la capital británica TFL le retiró la licencia a UBER por falta de responsabilidad respecto a sus implicaciones en la seguridad pública.

Comprender el alcance e impacto real que puede llegar a tener el comercio electrónico (todo lo que abarca y engloba) en las actividades económicas y comerciales de un país es de vital trascendencia para la continuidad y progreso de cada sociedad.

Pirated Merchandise Sale and Social Impact

The president of the National Union of Pharmacy Entrepreneurs (UNEFARM in spanish) Juvenal Becerra Orozco, mentions that: *“the thefts of merchandise generate for the pharmaceutical sector, but at the same time there is a risk because these medicines are taken to places where they lack the conditions for their conservation, or at home, expire. There is a tendency to sell them on the Internet at prices lower than those of the regulated market, but with the risk to the health of those who consume the product”*.

In this sense, the Cabify platform was canceled its record of the transportation system in Puebla. For its part, the transport regulator of the British capital TFL withdrew the license to UBER for lack of responsibility regarding its implications for public safety.

Understanding the real scope and impact that electronic commerce can have (everything it encompasses and involves) in the economic and commercial activities of a country is of vital importance for the continuity and progress of each society.



Marco Legal del Comercio Electrónico

Antes del boom del Internet, para comerciar ya no era necesario que existiera una oferta y demanda presencial, a través de los instrumentos de comunicación para el desarrollo del comercio se podría realizar. Algunos de los instrumentos para que las transacciones comerciales se lleven de manera electrónica son: teléfono, fax, televisión, sistemas electrónicos de pago y transferencias monetarias, intercambio electrónico de datos, e Internet. Este último permite una interacción multimedios y posibilita concentrar en un solo lugar las etapas del comercio: publicidad, producción, compra, pago y entrega del producto.

El 20 de mayo de 1998 en la Segunda Conferencia Ministerial en Ginebra, Suiza, la Organización Mundial del Comercio (OMC) adoptó la Declaración sobre el Comercio Electrónico Mundial en donde se desarrolló un programa de trabajo para estudiar todo lo referente al comercio electrónico a nivel mundial (sin imponer derechos de aduana a esta práctica). La propia OMC define al comercio electrónico como *“la producción, publicidad, venta y distribución de productos a través de las redes de telecomunicación”*.

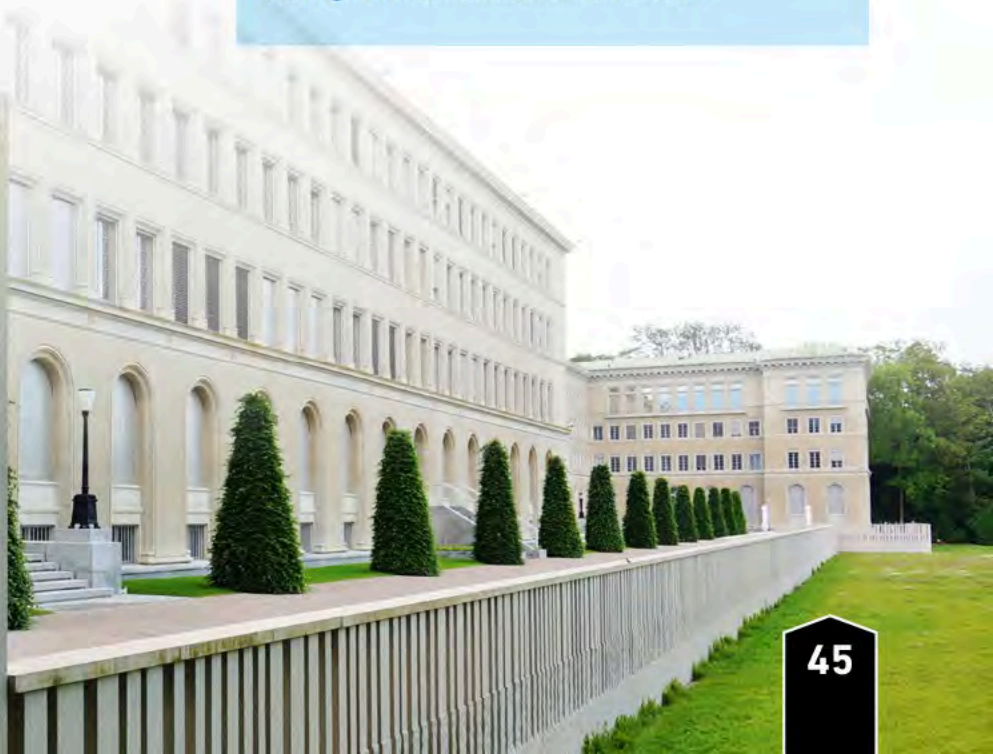
Legal Framework of Electronic Commerce

Before the boom of the Internet, in order to trade, it was no longer necessary for there to be a supply and demand in person, through the communication tools for the development of trade it could be carried out. Some of the instruments for business transactions are carried electronically are: telephone, fax, television, electronic payment systems and money transfers, electronic data exchange, and Internet. The latter allows a multimedia interaction and makes it possible to concentrate in one place the stages of the trade: advertising, production, purchase, payment and delivery of the product.

On May 20, 1998, at the Second Ministerial Conference in Geneva, Switzerland, the World Trade Organization (WTO) adopted the Declaration on Global Electronic Commerce where a work program was developed to study everything related to electronic commerce at the international level. worldwide (without imposing customs duties on this practice). The WTO itself defines electronic commerce as *“the production, advertising, sale and distribution of products through telecommunication networks”*.



WTO OMC



“A pesar de las estrategias digitales nacionales (EDN) que han puesto en práctica, están conscientes de lo retador del tema y del impacto que tiene en la creación y transformación de políticas públicas, por lo que establecieron objetivos para desarrollar políticas integrales con un enfoque completo, que posibilite maximizar los beneficios de la transformación digital”

“Despite the national digital strategies (NDS) that have been put into practice, there is awareness of the challenge of the issue and the impact it has on the creation and transformation of public policies, so objectives were set to develop comprehensive policies with complete focus, which makes it possible to maximize the benefits of digital transformation”

Este programa de trabajo ha continuado estudiándose con el objetivo de solucionar cada aspecto que afecta al comercio electrónico, de lo que desprenden 5 ejes centrales: Clasificación del contenido de las transmisiones electrónicas; Desarrollo del comercio; Implicaciones fiscales; La relación entre el comercio electrónico o el tradicional, y la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas; y Competencia, jurisdicción y derecho. Lo anterior cumple la directriz de facilitar el comercio transfronterizo, logrando un tratamiento internacional en mismas condiciones. Destaca el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), el cual se negoció durante la Ronda de Uruguay y es el primer acuerdo comercial multilateral en este rubro. También podemos mencionar el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) que establece 8 temáticas principales en este rubro: derecho de autor y conexos; marcas de fábrica o de comercio; indicaciones geográficas; dibujos y modelos industriales; patentes; esquemas de trazado de circuitos integrados; e información no divulgada (secretos comerciales y datos de prueba).

En la Reunión Ministerial sobre Economía del 2016 celebrada en Cancún, Quintana Roo, los países que integran la OCDE, a pesar de las estrategias digitales nacionales (EDN) que han puesto en práctica, están conscientes de lo retador del tema y del impacto que tiene en la creación y transformación de políticas públicas, por lo que establecieron objetivos para desarrollar políticas integrales con un enfoque completo, que posibilite maximizar los beneficios de la transformación digital.

This work program has continued to be studied with the aim of solving every aspect that affects electronic commerce, from which 5 central axes emerge: Classification of the content of electronic transmissions; Development of trade; Tax implications; The relationship between electronic commerce or traditional commerce, and the imposition of customs duties on electronic transmissions; and Competition, jurisdiction and right. The above meets the guideline to facilitate cross-border trade, achieving international treatment under the same conditions. The General Agreement on Trade in Services (GATS) stands out, which was negotiated during the Uruguay Round and is the first multilateral trade agreement in this area. We can also mention the Agreement on Aspects of Intellectual Property Rights Related to Trade (TRIPS) that establishes 8 main topics in this area: copyright and related rights; trademarks; geographical indications; industrial designs and models; patents; layout designs of integrated circuits; and undisclosed information (trade secrets and test data).

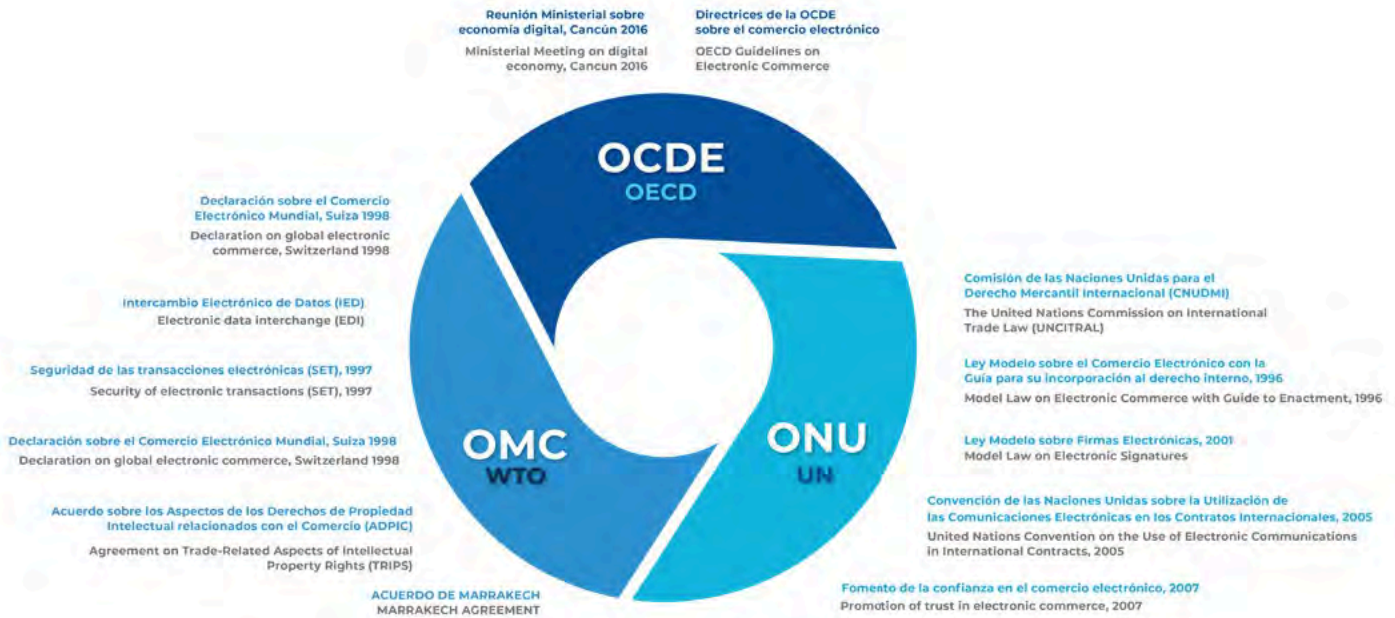
At the 2016 Ministerial Meeting on Economics held in Cancún, Quintana Roo, the countries that make up the OECD, despite the national digital strategies (NDS) that have been put into practice, there is awareness of the challenge of the issue and the impact it has on the creation and transformation of public policies, so objectives were set to develop comprehensive policies with complete focus, which makes it possible to maximize the benefits of digital transformation.



Pese a los efectos continuos de la crisis, los servicios de tecnología de la información siguen creciendo y estimulan una perspectiva positiva.

Despite the continuing effects of the crisis, information technology services continue to grow and stimulate a positive outlook.

LEGISLACIÓN INTERNACIONAL INTERNATIONAL LAW



Por otro lado, en lo que respecta a los tratados internacionales suscritos por México, que abordan el tema del comercio digital, tenemos el Protocolo modificadorio de Alianza del Pacífico, el reciente Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica por sus siglas CP-TPP que fue ratificado por el Senado de México el 24 de abril de 2018, así como, la modernización del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea y México por sus siglas TLCUEM, los cuales contienen un capítulo específico y definiciones que abordan al Comercio Electrónico.

Para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), son un marco de referencia, ya que, recordemos que cuando se firmó el TLCAN, no existía esta modalidad de comercio.

On the other hand, with regard to the international treaties signed by Mexico, which address the issue of digital commerce, we have the Modifying Protocol of the Pacific Alliance, the recent Integral and Progressive Treaty of Transpacific Association by its acronym CP-TPP that was ratified by the Senate of Mexico on April 24, 2018, as well as the modernization of the Free Trade Agreement with the European Union and Mexico by its acronym TLCUEM, which contain a specific chapter and definitions that address Electronic Commerce.

For the modernization of the North American Free Trade Agreement (NAFTA), they are a frame of reference, since, remember that when the NAFTA was signed, this modality of trade did not exist.

“El comercio electrónico es un tema complejo, trae consigo un gran número de implicaciones y repercusiones, tanto positivas como negativas. Cada parte defenderá sus derechos, pero el cabildeo y análisis que las autoridades e instituciones locales e internacionales realicen deberá cumplir el objetivo de alcanzar un equilibrio”

“Electronic commerce is a complex issue, it comes with many implications and repercussions, both positive and negative. Each party will defend their rights, but the lobbying and analysis carried out by local and international authorities and institutions must meet the objective of achieving a balance”

¿Qué Podemos Mejorar en el Aspecto Normativo Nacional del E-Commerce?

El comercio electrónico es un tema complejo, trae consigo un gran número de implicaciones y repercusiones, tanto positivas como negativas. Cada parte defenderá sus derechos, pero el cabildeo y análisis que las autoridades e instituciones locales e internacionales realicen deberá cumplir el objetivo de alcanzar un equilibrio, generar condiciones de competencia igualitarias, garantizar la seguridad de los usuarios, fortalecer los puestos de trabajo y las inversiones en México.

El marco normativo nacional está compuesto por el Código de Comercio, el Código Civil, el Código Fiscal Federal, la Ley de Propiedad Industrial, la Ley Federal de Derechos de Autor, la Ley de Protección al Consumidor, la Ley Aduanera, la Ley Fintech, la Ley Federal de Telecomunicaciones, entre otras disposiciones vinculadas con la seguridad de la información.

What Can We Improve in the National Normative Aspect of E-Commerce?

Electronic commerce is a complex issue, it comes with many implications and repercussions, both positive and negative. Each party will defend their rights, but the lobbying and analysis carried out by local and international authorities and institutions must meet the objective of achieving a balance, generate equal conditions of competition, guarantee the safety of users, strengthen jobs and investments in Mexico.

The national regulatory framework is composed of the Commercial Code, the Civil Code, the Federal Tax Code, the Industrial Property Law, the Federal Copyright Law, the Consumer Protection Law, the Customs Law, the Fintech Law, the Federal Telecommunications Law, among other provisions related to information security.

“El libre acceso sin control para las empresas digitales a los mercados internos podría afectar los salarios, el empleo e incluso reduciría la competencia y alentarían conductas oligopólicas y monopólicas”

“Uncontrolled free access for digital companies to domestic markets could affect wages, employment and even reduce competition and encourage oligopolistic and monopolistic behavior”

Desafíos y Oportunidades

Uno de los desafíos más grandes y oportunidades para México lo podemos identificar en la asimetría que existe en la inversión, permisos, impuestos, infraestructura, recursos humanos y técnicos entre las tiendas electrónicas y los establecimientos físicos en territorio nacional.

El libre acceso sin control para las empresas digitales a los mercados internos podría afectar los salarios, el empleo e incluso reduciría la competencia y alentarían conductas oligopólicas y monopólicas.

Un caso que fue muy mencionado en Europa fue el de Google al ser sancionado derivado del manejo que realizaban en la plataforma para ofertar servicios y productos, *“por vulnerar la competencia en el mercado de las búsquedas por Internet”*.

Otro factor que debemos de vigilar es que este tipo de comercio puede desalentar la producción local y la exigencia de contenidos mínimos nacionales para productos de escasa tecnología, por lo que debemos de estar muy atentos del umbral en valor para importar o introducir productos sin cumplir con las regulaciones y restricciones no arancelarias.

Challenges and Opportunities

One of the biggest challenges and opportunities for Mexico can be identified in the asymmetry that exists in investment, permits, taxes, infrastructure, human and technical resources between electronic stores and physical establishments in the national territory.

Uncontrolled free access for digital companies to domestic markets could affect wages, employment and even reduce competition and encourage oligopolistic and monopolistic behavior.

A case that was very mentioned in Europe was the when Google was being sanctioned derived from the handling that realized in the platform to offer services and products, *“for violating the competition in the market of the searches by Internet”*.

Another factor that we must watch out for is that this type of trade can discourage local production and the demand for minimum national content for low technology products, so we must be very aware of the threshold value to import or introduce products without complying with Non-tariff regulations and restrictions.

e-commerce

“Las plataformas de venta de productos y de servicios podrían coadyuvar con las autoridades fiscales, para establecer esquemas de recaudación directa a través del exportador, intermediario o consumidor”

“The platforms for the sale of products and services could help the tax authorities to establish methods of direct taxation through the exporter, intermediary or consumer”

Poner especial atención, en el combate a la evasión de impuestos y la pérdida de ingresos fiscales y aduaneros que afectarían la competitividad del Estado Mexicano, para ello es trascendental concebir extremos en el marco regulatorio, para que no solamente las empresas de mensajería, sean las grandes beneficiadas, a expensas de las pequeñas y medianas empresas locales, e incluso parte de la riqueza (renta) que generan esas operaciones se quede en territorio nacional, lo que permitiría reinvertirla en tecnología, capacitación, apertura de mercado para las micro, pequeñas y medianas empresas.



Bajo otra consideración, las plataformas de venta de productos y de servicios podrían coadyuvar con las autoridades fiscales, para establecer esquemas de recaudación directa a través del exportador, intermediario o consumidor, sin que los envíos con bajo valor que se encuentran en aumento, afecten las finanzas públicas y la competitividad, este esquema debe de ser acompañado de políticas públicas que incentiven de manera simplificada e identifiquen los riesgos basados en las plataformas de venta de productos y servicios.

Pay special attention, in the fight against tax evasion and the loss of tax and customs revenues that would affect the competitiveness of the Mexican State, for it is crucial to conceive extremes in the regulatory framework, so that not only the courier companies, but also the large profits, at the expense of local small and medium enterprises, and even part of the wealth (income) generated by these operations is left in national territory, which would allow reinvesting in technology, training, market opening for micro, small and medium businesses.

Under another consideration, the platforms for the sale of products and services could help the tax authorities to establish methods of direct taxation through the exporter, intermediary or consumer, without the low value shipments that are increasing, affect the public finances and competitiveness, this scheme must be accompanied by public policies that incentivize in a simplified manner and identify risks based on platforms for the sale of products and services.

“En un país con tanta diversidad cultural como es México, la internacionalización de las micro, pequeñas y medianas empresas podría ser exponencial, pero para que eso sea posible se requiere que el marco regulatorio internacional incentive y elimine las asimetrías entre las grandes plataformas transnacionales y los establecimientos físicos”

“In a country with as much cultural diversity as Mexico, the internationalization of micro, small and medium enterprises could be exponential, but for this to be possible, the international regulatory framework must encourage and eliminate the asymmetries between the large transnational platforms and the physical establishments”

Por las leyes de atracción y agilidad con que se transforma el e-commerce, son necesarios mecanismos de cooperación entre autoridades aduaneras y fiscales internacionales, con un modelo contributivo integral, que modifique el esquema recaudatorio basado en las transacciones, para trasladarse a las cuentas que realizan las transacciones, establezca plataformas que permitan a los países que forman parte de una transacción comercial electrónica y con ello cuenten con información electrónica anticipada, generen una intercomunicación electrónica regional entre las aduanas, el correo postal y los servicios de mensajería.

La creación de comités internacionales que desarrollen normas conjuntas para la implementación de mejores prácticas será una piedra angular, en este sentido, la simplificación de operaciones comerciales internacionales generaría la desintermediación del comercio internacional y los costos adicionales que no generan valor agregado en una transacción para el consumidor, pero la variedad y calidad podría ser mayor al comprador, no únicamente fijarse en el menor precio.

En un país con tanta diversidad cultural como es México, la internacionalización de las micro, pequeñas y medianas empresas podría ser exponencial, pero para que eso sea posible se requiere que el marco regulatorio internacional incentive y elimine las asimetrías entre las grandes plataformas transnacionales y los establecimientos físicos.

Due to the laws of attraction and agility with which e-commerce is transformed, cooperation mechanisms between international customs and tax authorities are necessary, with an integral contributory model that modifies the collection scheme based on transactions, to be transferred to the accounts that carry out transactions, establish platforms that allow countries that are part of an electronic commercial transaction and thus have advance electronic information, generate a regional electronic intercommunication between customs, postal mail and messaging services.

The creation of international committees that develop joint standards for the implementation of best practices will be a cornerstone, in this sense, the simplification of international commercial operations would generate the disintermediation of international trade and the additional costs that do not generate added value in a transaction for the consumer, but the variety and quality could be greater than the buyer, not only set at the lowest price.

In a country with as much cultural diversity as Mexico, the internationalization of micro, small and medium enterprises could be exponential, but for this to be possible, the international regulatory framework must encourage and eliminate the asymmetries between the large transnational platforms and the physical establishments.



En este contexto, la protección del consumidor en línea representa un gran reto, ya que, la información de los consumidores debe de estar garantizada y no ser compartida en un lugar o país distinto del espacio donde se efectuó el servicio o se colocó la venta, incluso con la adopción de medidas transparentes y efectivas que eliminen o penalicen prácticas engañosas y fraudulentas, al grado de lograr identificar y poner en cuarentena las plataformas que impulsen el comercio ilícito o fraudulento.

La figura de garante nacida del derecho penal y que actualmente cobra relevancia en materia fiscal es una solución permanente a la responsabilidad social, comercial, tributaria y legal que comparte la cadena de valor en una transacción que acerca con un solo clic 2 polos en una operación que utiliza como vehículo una plataforma digital, en la venta de un dato, servicio o cosa.



In this context, online consumer protection represents a great challenge, since consumer information must be guaranteed and not be shared in a place or country other than the space where the service was made or the sale was placed, even with the adoption of transparent and effective measures that eliminate or penalize deceptive and fraudulent practices, to the degree of being able to identify and quarantine the platforms that promote illicit or fraudulent trade.

The figure of guarantor born of criminal law and that currently becomes relevant in tax matters is a permanent solution to social, commercial, tax and legal responsibility that shares the value chain in a transaction that brings with a single click 2 poles in an operation that uses as a vehicle a digital platform, in the sale of a data, service or thing.



Crea **Descubre** Vive

TU EXPERIENCIA **ANÁHUAC**



Anáhuac
QUERÉTARO

anahuac.mx/queretaro

01 (442) 245.6742

f @ @anahuacqro

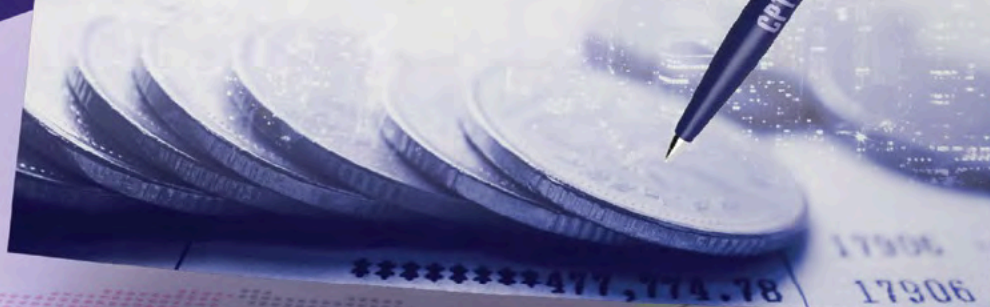


Jueves, 8 de marzo de 2018

Se Firma el CPTPP: EUA Reacciona,

¿Comenzará una **Guerra Comercial** en el Mundo?
¿Qué pasará con el **TLCAN**?

*Tratado Integral y Progresista
de Asociación Transpacífica*



The CPTPP is signed: USA Reacts,
Will a Commercial War in the World Begin?
What will happen to NAFTA?

Dr. José Manuel **Vargas Menchaca**



Aspectos Relacionados con el Proceso de Renegociación del TLCAN

Pareciera que el 8 de marzo de 2018 no sólo es un día clave para festejar a la mujer por su día internacional, sino también será recordado por 2 eventos relevantes en el ámbito comercial. Por un parte, la suscripción del CPTPP-11, *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans Pacific Partnership*, en español Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica; y por la otra, las proclamaciones emitidas por el presidente de Estados Unidos, Donald Trump en relación con las importaciones estadounidenses de acero y aluminio.

Aspects Related to the NAFTA Renegotiation Process

It seems that March 8, 2018 is not only a key day to celebrate women for their international day, but will also be remembered for 2 relevant events in the commercial field. On the one hand, the subscription of the CPTPP-11, *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans Pacific Partnership*, in spanish "Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica"; and on the other hand, the proclamations issued by the president of the United States, Donald Trump in relation to the US imports of steel and aluminum.



Dr. José Manuel Vargas Menchaca

Licenciado (1986), maestro (1989), doctor en Derecho (1992) y especialista en Finanzas Públicas (2013) de la UNAM. Ha sido Panelista del Capítulo XIX del TLCAN. Prestó sus servicios en Puertos Mexicanos, órgano desconcentrado de la SCT y en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía. Actualmente, Consultor en materia de comercio exterior. Asesor de Tesis y profesor en la Facultad de Derecho de la UNAM, de la Universidad Anáhuac, del Instituto Tecnológico de Monterrey, de la Universidad de las Américas, del Instituto Superior de Posgrado, del Instituto GVA y del Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ). Miembro de la Barra Mexicana de Abogados (1988); del Colegio de Profesores en Comercio Exterior, UNAM (1996); del Ilustre y Nacional Colegio de Abogados de México (2000); y de la Comisión de Comercio Internacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2010).

Bachelors (1986), Masters (1989), doctorate in Law (1992) and specialist in Public Finances (2013) of the UNAM. He was a Panelist for Chapter XIX of NAFTA. He served in Puertos Mexicanos, a decentralized body of the SCT and in the International Commercial Practices Unit of the Secretariat of Economy. Currently, Consultant in foreign trade matters. Thesis Advisor and professor in the Faculty of Law of the UNAM, the Anáhuac University, the Technological Institute of Monterrey, the University of the Americas, the Higher Graduate Institute, the GVA Institute and the University Center for Legal Studies (CUEJ). Member of the Mexican Bar Association (1988); of the College of Professors in Foreign Trade, UNAM (1996); of the Illustrious and National Bar Association of Mexico (2000); and the International Trade Commission of the Mexican Institute of Public Accountants (2010).



“En la primera semana de labores del presidente Trump, éste decidió retirar a los Estados Unidos de un tratado comercial internacional que llevaba varios años de negociación, el TPP, básicamente porque no está de acuerdo con las negociaciones plurilaterales”

“In the first week of President Trump's work, he decided to withdraw the United States from an international trade treaty that had been under negotiation for several years, the TPP, basically because he does not agree with plurilateral negotiations”

En la primera semana de labores del presidente Trump, éste decidió retirar a los Estados Unidos de un tratado comercial internacional que llevaba varios años de negociación, el TPP, básicamente porque no está de acuerdo con las negociaciones plurilaterales y porque los términos del mencionado tratado no eran acorde con los intereses de los estadounidenses. No obstante, distintos sectores del pueblo americano, entre ellos los agricultores mostraron en las semanas siguientes su descontento por la salida.

Los 11 países miembros del TPP, Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, quedaron en una encrucijada: 1. continuar con la aprobación por parte de sus congresos del referido tratado sin la participación de los Estados Unidos, lo cual en un principio parecía poco aceptable para diversos sectores de la economía; o 2. Modificar los términos del tratado y adaptarlo a sus necesidades. Durante 2017, incluso permeó la idea de que China accediera al TPP, cuando en un principio la idea estadounidense consistía en formar un bloque comercial y económico que enfrentara las exportaciones provenientes de China y su tendencia expansionista.

Para noviembre de 2017, los gobiernos de los 11 países mostraron mayor claridad en sus intenciones y propósitos. En el sentido de continuar y formalizar el TPP con 2 consignas básicas: 1. Mostrar a los Estados Unidos la importancia de mantener la apertura comercial entre las naciones (no al proteccionismo); y 2. Dar oportunidad a que Estados Unidos se reintegre al TPP más adelante.

In the first week of President Trump's work, he decided to withdraw the United States from an international trade treaty that had been under negotiation for several years, the TPP, basically because he does not agree with plurilateral negotiations and because the terms of the aforementioned treaty were in keeping with the interests of Americans. However, different sectors of the American people, including farmers in the following weeks showed their discontent over the exit.

The 11 TPP member countries, Australia, Brunei, Canada, Chile, Japan, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore and Vietnam, were at a crossroads: 1. continue with the approval by their congresses of the aforementioned treaty without the participation of the United States, which at first seemed unacceptable to various sectors of the economy; or 2. Modify the terms of the treaty and adapt it to their needs. During 2017, it even permeated the idea of China acceding to the TPP, when in the beginning the american idea consisted in forming a commercial and economic block that would face exports from China and its expansionist tendency.

By November 2017, the governments of the 11 countries showed greater clarity in their intentions and purposes. In the sense of continuing and formalizing the TPP with 2 basic slogans: 1. Show the United States the importance of maintaining trade openness among nations (not protectionism); and 2. Give opportunity for the United States to rejoin the TPP later on.

“La firma del CPTPP-11 se llevó a cabo en Santiago de Chile, el 8 de marzo de 2018, con la exclusión o suspensión de una variedad de temas que resultan relevantes para los intereses de los Estados Unidos”

“The signing of CPTPP-11 was carried out in Santiago, Chile, on March 8, 2018, with the exclusion or suspension of a variety of topics that are relevant to the interests of the United States”

En consecuencia de lo anterior, la firma del CPTPP-11 se llevó a cabo en Santiago de Chile, el 8 de marzo de 2018, con la exclusión o suspensión de una variedad de temas que resultan relevantes para los intereses de los Estados Unidos, entre los cuales se encuentran:

1. Aspectos sobre inversión extranjera.
2. Los servicios de paquetería express.
3. Telecomunicaciones.
4. Compras de Gobierno, entre ellas, las condiciones de participación.
5. Cuestiones de propiedad intelectual, como los plazos de protección sobre los Derechos de Autor.

Algunas de las ventajas para México con la suscripción del CPTPP son la profundización de las relaciones comerciales con 6 países, todos ellos miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde el 1 de enero de 1995, Australia, Brunéi, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam que ingresó a la organización el 11 de enero de 2007, los cuales se ubican en Oceanía y Sud-Asia, y comprenden 155 millones de consumidores potenciales. Así, el CPTPP le brinda a México:

*“... un acceso preferencial mediante la eliminación y reducción de aranceles sobre productos industriales y agrícolas; el 90% de los productos mexicanos tendrá acceso inmediato a los mercados de los 10 países restantes, sin el pago de aranceles (liberación inmediata), mientras que un 9% tendrá plazos de desgravación de 5 a 15 años y un 1% bajo esquemas parciales”.*¹

As a result of the foregoing, the signing of CPTPP-11 was carried out in Santiago, Chile, on March 8, 2018, with the exclusion or suspension of a variety of topics that are relevant to the interests of the United States, between which are:

1. Aspects of foreign investment.
2. Express parcel services
3. Telecommunications.
4. Government purchases, including conditions of participation.
5. Intellectual property issues, such as terms of protection over Copyright.

Some of the advantages for Mexico with the subscription of the CPTPP are the deepening of commercial relations with 6 countries, all of them members of the World Trade Organization (WTO) since January 1, 1995, Australia, Brunei, Malaysia, New Zealand, Singapore and Vietnam that joined the organization on January 11, 2007, which are located in Oceania and South Asia, and include 155 million potential consumers. Thus, the CPTPP provides Mexico:

*“... a preferential access through the elimination and reduction of tariffs on industrial and agricultural products; 90% of Mexican products will have immediate access to the markets of the 10 remaining countries, without the payment of tariffs (immediate release), while 9% will have reduction periods of 5 to 15 years and 1% under partial schemes”.*¹

¹ ROJAS, Laura, “TPP11”, Excélsior, primera sección, domingo 11 de marzo de 2018, p. 15.

¹ ROJAS, Laura, “TPP11”, Excélsior, first section, Sunday, March 11, 2018, p. 15.

“Este convenio, indicó, fortalecerá los estándares en áreas tan críticas como la protección del medio ambiente, la lucha contra la corrupción y los derechos de los trabajadores; establecerá políticas de futuro para el comercio digital y las pequeñas y medianas empresas”

“This agreement, he said, will strengthen the standards in areas as critical as the protection of the environment, the fight against corruption and the rights of workers; it will establish future policies for digital commerce and small and medium enterprises”

Inmediatamente a la suscripción del CPTPP ha habido importantes voces a favor de este tratado comercial, entre ellas, la del secretario general de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el mexicano José Ángel Gurría, quien señaló:

“El organismo internacional destacó que el CPTPP incluye a 11 países que representan 13.5% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial (10 billones de dólares), entre ellos algunas de las economías de más rápido crecimiento de la región.

Este convenio, indicó, fortalecerá los estándares en áreas tan críticas como la protección del medio ambiente, la lucha contra la corrupción y los derechos de los trabajadores; establecerá políticas de futuro para el comercio digital y las pequeñas y medianas empresas.

Además, eliminará completamente los aranceles sobre 95% de los bienes comercializados entre sus miembros, resaltó el organismo multilateral.”²

Immediately after the subscription of the CPTPP there have been important voices in favor of this commercial treaty, among them, the Mexican Secretary General of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), José Ángel Gurría, who pointed out:

“The international organization highlighted that the CPTPP includes 11 countries that represent 13.5% of the world Gross Domestic Product (GDP) (10 billion dollars), among them some of the fastest growing economies in the region.

This agreement, he said, will strengthen the standards in areas as critical as the protection of the environment, the fight against corruption and the rights of workers; it will establish future policies for digital commerce and small and medium enterprises.

In addition, it will completely eliminate tariffs on 95% of the goods traded among its members, the multilateral agency highlighted.”²



² NOTIMEX, “Gurría: El CPTPP, un acuerdo que beneficiará a empresas y familias”. *El Economista*, 8 de marzo de 2018, <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Gurria-el-CPTPP-un-acuerdo-que-beneficiara-a-empresas-y-familias-20180308-0094.html>, consultado el 8 de marzo de 2018.

² NOTIMEX, “Gurría: El CPTPP, un acuerdo que beneficiará a empresas y familias.” *El Economista*, March 8, 2018, <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Gurria-el-CPTPP-un-acuerdo-que-beneficiara-a-empresas-y-familias-20180308-0094.html>, consulted on March 8, 2018.

"En el caso de Estados Unidos, pareciera en un principio que la firma del CPTPP ya genera inquietudes dentro del gobierno estadounidense, sobre las oportunidades de negocio y apertura de mercados que los Estados Unidos pudieran perder al no formar parte del mencionado tratado"

"In the case of the United States, it seems at first that the signing of the CPTPP already generated concerns within the US government about the business opportunities and market openings that the United States could lose by not being part of the aforementioned treaty"

En el caso de Estados Unidos, pareciera en un principio que la firma del CPTPP ya genera inquietudes dentro del gobierno estadounidense, sobre las oportunidades de negocio y apertura de mercados que los Estados Unidos pudieran perder al no formar parte del mencionado tratado. Muestra de lo anterior se observa en la siguiente declaración de Rex Tillerson, anterior Secretario de Estado quien dejó de serlo a partir del 13 de marzo de 2018:

"La Administración está estudiando cómo el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) afectará a los trabajadores estadounidenses y los intereses de EUA en la Región Indo-Pacífica". Tillerson dijo el 9 de marzo en una declaración. "Estados Unidos evalúa sus relaciones comerciales con cada uno de los firmantes del CPTPP y ve la manera de diseñar caminos para fortalecer y expandir el comercio con base en equilibrio y reciprocidad".³

(Traducción Libre)

Otro tema igualmente importante derivó del inicio de las investigaciones practicadas por los Estados Unidos en febrero de 2017, a partir del mandato de Trump, consistentes en analizar las importaciones estadounidenses de artículos de acero y aluminio por motivos de seguridad nacional. En un principio, bajo las exigencias del presidente Trump, se esperaba que las determinaciones estuvieran listas para agosto de 2017, pero los análisis de información y las consultas con los sectores interesados, así como el cumplimiento de los procedimientos establecidos en la legislación estadounidense, hizo inviable contar con las recomendaciones del Departamento de Comercio en dicho mes.

In the case of the United States, it seems at first that the signing of the CPTPP already generated concerns within the US government about the business opportunities and market openings that the United States could lose by not being part of the aforementioned treaty. Sample of the previous is observed in the following declaration of Rex Tillerson, Former Secretary of State as of March 13, 2018:

"The Administration is studying how the Comprehensive and Progressive Trans-Pacific Partnership (CPTPP) will affect American workers and America's interests in the Indo-Pacific region," Tillerson said in a March 9 statement. "The United States values its trade relationships with each of the signatories to the CPTPP and looks forward to engaging them on ways to strengthen and expand trade on the basis of fairness and reciprocity".³

Another equally important issue derived from the beginning of the investigations carried out by the United States in February 2017, beginning with Trump's mandate, consisting in analyzing the US imports of steel and aluminum articles for national security reasons. Initially, under the demands of President Trump, the determinations were expected to be ready by August 2017, but the analysis of information and consultations with interested sectors, as well as compliance with the procedures established in the US legislation, made it not feasible to have the recommendations from the Department of Commerce in that month.



³ WORLD TRADE ON LINE, "Tillerson says U.S. 'studying' the newly signed CPTPP", Inside US Trade's, 9 de marzo de 2018, <https://insidetrade.com/trade/tillerson-says-us-studying-newly-signed-cptpp>, consultado el 9 de marzo de 2018.

³ WORLD TRADE ON LINE, "Tillerson says U.S. 'studying' the newly signed CPTPP", Inside US Trade's, March 9, 2018, <https://insidetrade.com/trade/tillerson-says-us-studying-newly-signed-cptpp>, accessed March 9 of 2018.

Así, para la segunda semana de febrero de 2018 ya se contaba con los resultados de las mencionadas investigaciones. Las cuales básicamente sugerían el incremento de aranceles a las importaciones de acero y aluminio provenientes de cualquier parte del mundo. Las reacciones de países como Canadá, México, China, la Unión Europea y algunos otros más, no se hicieron esperar. Todas ellas bajo la idea de que dichos incrementos motivarían una guerra comercial entre las naciones. Inclusive, al interior de los Estados Unidos diversos sectores alertaron al gobierno estadounidense de los efectos perjudiciales que podrían traer los incrementos arancelarios a los mencionados productos, entre ellos, el desplazamiento de trabajadores, el incremento de los precios de los productos terminados que emplean dichos insumos en perjuicio de los consumidores, así como las medidas de retorsión, las cuales los demás países podrían imponer a las exportaciones estadounidenses de otro tipo de productos.

También se alertó al gobierno estadounidense sobre los nocivos efectos que tendrían los incrementos arancelarios en medio de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) si México y Canadá no eran excluidos. Así como, el hecho de que las industrias productoras estadounidenses de acero y aluminio no tienen la capacidad suficiente para abastecer el mercado de los Estados Unidos y tampoco cuentan con la producción de todos los tipos de acero y aluminio que requieren diversas empresas para la fabricación de sus productos. Además de la inconveniencia de establecer aranceles para todos los países del mundo, cuando en realidad, las medidas en contra de las importaciones de acero y aluminio deben ser focalizadas, en consecuencia, únicamente deben aplicarse a las importaciones que afectan la seguridad nacional y a las empresas estadounidenses.

Thus, by the second week of February 2018, the results of the aforementioned investigations were already available. Which basically suggested the increase of tariffs on imports of steel and aluminum from any part of the world. The reactions of countries like Canada, Mexico, China, the European Union and others, did not wait. All of them under the idea that such increases would motivate a commercial war between nations. Even within the United States, several sectors warned the US government of the harmful effects that tariff increases could bring to these products, among them, the displacement of workers, the increase in prices of finished products that use these inputs. to the detriment of consumers, as well as retaliatory measures, which other countries could impose on US exports of other types of products.

The US government was also warned about the harmful effects that tariff increases would have in the middle of the renegotiation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) if Mexico and Canada were not excluded. As well as, the fact that US steel and aluminum industries do not have the capacity to supply the US market and do not have the production of all the types of steel and aluminum that various companies require for the manufacture of their products. In addition to the inconvenience of establishing tariffs for all countries of the world, when in fact, measures against imports of steel and aluminum should be targeted, consequently, they should only apply to imports that affect national security and american companies.

“Se aluden a las causas principales del problema comercial, consistentes en el incremento significativo de las importaciones que tienen como destino los Estados Unidos y a la sobre producción de acero motivada por China”

“They allude to the main causes of the trade problem, consisting of the significant increase in imports destined for the United States and the overproduction of steel motivated by China”

Así por ejemplo, se aluden a las causas principales del problema comercial, consistentes en el incremento significativo de las importaciones que tienen como destino los Estados Unidos y a la sobre producción de acero motivada por China, la cual participa con un porcentaje importante de la producción mundial y es distorsionante del mercado mundial de acero.

*“China produce el 49% del acero total en el mundo, mientras que Estados Unidos es el principal importador de este metal, y llegó a comprar 29,000 millones de dólares en 2017, de acuerdo con datos de la asociación Worldsteel”.*⁴

Las presiones hacia la Casa Blanca hicieron eco respecto de los términos en los cuales el presidente Trump dictó el 8 de marzo de 2018 las proclamaciones correspondientes, con base en ellas se impone un incremento arancelario a las importaciones de artículos de acero y aluminio en los siguientes términos, a partir de que dichas importaciones y la sobre capacidad y sobre producción de acero están reduciendo la habilidad para atender los requerimientos de producción ante una eventual emergencia nacional, esto es, que la industria estadounidense se encuentra en circunstancias críticas para defenderse en caso de una emergencia nacional. Con lo cual el tema bélico juega un papel importante, combinado con las fuentes de empleo que pueden ser proporcionadas por las industrias del acero y aluminio.

For example, they allude to the main causes of the trade problem, consisting of the significant increase in imports destined for the United States and the overproduction of steel motivated by China, which participates with a significant percentage of world production. and is distorting the world steel market.

*“China produces 49% of the world’s steel total, while the United States is the main importer of this metal, and came to buy 29,000 million dollars in 2017, according to data from the Worldsteel association.”*⁴

Pressures towards the White House echoed the terms in which President Trump issued the corresponding proclamations on March 8, 2018, based on which a tariff increase is imposed on imports of steel and aluminum articles in the following terms, since such imports and overcapacity and over production of steel are reducing the ability to meet production requirements in the event of a national emergency, that is, that US industry is in critical circumstances to defend itself in case of a national emergency. Thus, the war theme plays an important role, combined with the sources of employment that can be provided by the steel and aluminum industries.



⁴ REDACCIÓN A21, “Boeing, ¿víctima de la guerra comercial de Trump con China?”, Revista electrónica A21, viernes 9 de marzo de 2018, <http://a21.com.mx/aeroespacial/2018/03/09/boeing-victima-de-la-guerra-comercial-de-trump-con-china>, consultado el 10 de marzo de 2018.

⁴ WRITTEN A21, “Boeing, ¿víctima de la guerra comercial de Trump con China?”, A21 electronic magazine, Friday, March 9, 2018, <http://a21.com.mx/aeroespacial/2018/03/09/boeing-victima-de-la-guerra-comercial-de-trump-con-china>, consulted on March 10, 2018.

"8. ... He decidido ajustar las importaciones de artículos de acero con la imposición de un 25% ad valorem a la tarifa de artículos de acero ... importaciones de todo el mundo con excepción de Canadá y México ... medidas que reducirán el exceso de capacidad global ... este alivio ayudará a la industria nacional de acero a revivir las instalaciones ociosas, abrir los molinos cerrados, preservar las habilidades necesarias para contratar a nuevos acereros, y mantener o incrementar la producción, lo cual reducirá la necesidad de nuestro país en depender de productores extranjeros de acero y asegura que los productores nacionales puedan continuar con el suministro de acero necesario para industrias críticas y seguridad nacional".⁵

(Traducción Libre)

"7. ... He decidido ajustar las importaciones de artículos de aluminio con la imposición de un 10% ad valorem a la tarifa de artículos de aluminio, como se define más adelante, con excepción de las importaciones de Canadá y México...".⁶

(Traducción Libre)

En el caso del acero las partidas y fracciones arancelarias sujetas al incremento arancelario comprenden un universo muy amplio, como lingotes, productos planos rolados, corrugados, barras, ángulos, alambre, todos ellos de acero y comprendidos en las subpartidas siguientes: 7206.10 a 7216.50, 7216.99 a 7301.10, 7302.10, 7302.40 a 7302.90, y 7304.10 a 7306.90. En el caso del aluminio es respecto de: a) aluminio en bruto (7601); b) barras y perfiles de aluminio (7604); c) alambre de aluminio (7605); d) placa, hoja, tira y lámina de aluminio (productos planos rolados) (7606 y 7607); e) tubos y conexiones de tubos de aluminio (7608 y 7609); y f) piezas fundidas y forjadas de aluminio (7616.99.51.60 y 7616.99.51.70).

"8. ... I have decided to adjust the imports of Steel articles by imposing to 25% ad valorem tariff on Steel articles ... imported from all countries except Canada and Mexico ... measures to reduce global excess capacity ... this relief will help our domestic Steel industry to revive idled facilities, open closed mills, preserve necessary skills by hiring new Steel workers, and maintain or increase production, which will reduce our Nation's need to rely on foreign producers for Steel and ensure that domestic producers can continue to supply all the Steel necessary for critical industries and national defense".⁵

"7. ... I have decided to adjust the imports of aluminum articles by imposing a 10% ad valorem tariff on aluminum articles, as defined below, imported from all countries except Canada and Mexico...".⁶

In the case of steel, the tariff headings and items subject to the tariff increase comprise a very broad universe, such as ingots, rolled flat products, corrugated steel, bars, angles, wire, all of steel and covered by the following subheadings: 7206.10 to 7216.50, 7216.99 to 7301.10, 7302.10, 7302.40 to 7302.90, and 7304.10 to 7306.90. In the case of aluminum, it is related to: a) raw aluminum (7601); b) aluminum bars and profiles (7604); c) aluminum wire (7605); d) plate, sheet, strip and aluminum foil (rolled flat products) (7606 and 7607); e) tubes and connections of aluminum tubes (7608 and 7609); and f) cast and forged aluminum parts (7616.99.51.60 and 7616.99.51.70).



⁵ PRESIDENTIAL PROCLAMATION ON ADJUSTING IMPORTS OF STEEL INTO THE UNITED STATES, March 8, 2018, <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-steel-united-states/>, consultado el 9 de marzo de 2018.

⁶ PRESIDENTIAL PROCLAMATION ON ADJUSTING IMPORTS OF STEEL INTO THE UNITED STATES, March 8, 2018, <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-steel-united-states/>, accessed March 9, 2018.

⁶ PRESIDENTIAL PROCLAMATION ON ADJUSTING IMPORTS OF ALUMINUM INTO THE UNITED STATES, March 8, 2018, <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-aluminum-united-states/>, consultado el 9 de marzo de 2018.

⁶ PRESIDENTIAL PROCLAMATION ON ADJUSTING IMPORTS OF STEEL INTO THE UNITED STATES, March 8, 2018, <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-steel-united-states/>, accessed March 9, 2018.

"En el caso del acero las partidas y fracciones arancelarias sujetas al incremento arancelario comprenden un universo muy amplio, como lingotes, productos planos rolados, corrugados, barras, ángulos, alambre, todos ellos de acero"

"In the case of steel, the tariff headings and items subject to the tariff increase comprise a very broad universe, such as ingots, rolled flat products, corrugated steel, bars, angles, wire, all of steel"

Las proclamaciones del presidente Trump reconocen la posibilidad de que algunos países y empresas se acerquen a los funcionarios estadounidenses para efecto de que determinados productos de acero puedan ser excluidos de la medida, o bien, se realice algún ajuste en el monto del incremento arancelario. Bajo el entendido que los incrementos arancelarios entraron en vigor a las 12:01 a.m. tiempo del Este el 23 de marzo de 2018, sin fecha de terminación de las medidas de salvaguardia (revisar las reglas conforme a las cuales podrán lograrse las exenciones). Como en ambas proclamaciones son los mismos términos, se transcribe un solo párrafo.

"9. (en acero) 8. (en aluminio) ... Cualquier país que mantenga una relación de seguridad es bienvenido a discutir con los Estados Unidos alternativas para atender la amenaza de seguridad nacional causada por las importaciones provenientes de ese país. ... Eliminaré o modificaré la restricción a las importaciones de artículos de acero (de aluminio) de ese país, y si es necesario, haré los ajustes correspondientes a la tarifa según aplique a otros países conforme los intereses de seguridad nacional lo requieran".⁷

(Traducción Libre)

La exclusión de México y Canadá básicamente atendió en reconocer que los 3 países forman la región de Norteamérica, con una identidad e intereses comunes, dicho sea de paso, al igual que con Europa, también comenzó con la unificación de los intereses de las empresas acereras asentadas en la región. Las cuales desde antes de la existencia del TLCAN, buscaron integrar y unificar sus intereses para enfrentar la competencia de otros países en el sector.

President Trump's proclamations recognize the possibility that some countries and companies may approach US officials to the effect that certain steel products may be excluded from the measure, or that some adjustment be made to the amount of the tariff increase. Under the understanding that the tariff increases came into force at 12:01 a.m. Eastern time on March 23, 2018, with no date for termination of the safeguard measures (revise the rules under which exemptions may be achieved). As in both proclamations are the same terms, a single paragraph is transcribed.

"9. (on Steel) 8. (on aluminum) ... Any country with which we have a security relationship is welcome to discuss with the United States alternative ways to address the threatened impairment of the national security cause by imports from that country. ... I may remove or modify the restriction on Steel articles imports from that country and, if necessary, make any corresponding adjustments to the tariff as it applies to other countries as our national security interests require".⁷

The exclusion of Mexico and Canada basically agreed to recognize that the 3 countries form the North American region, with a common identity and interests, incidentally, as with Europe, also began with the unification of the interests of steel companies settled in the region. Which before the existence of NAFTA, sought to integrate and unify their interests to face the competition of other countries in the sector.



⁷ Proclamations Op. Cit.

⁷ Proclamations Op. Cit.

"México y los Estados Unidos comparten la misma problemática de sobreproducción mundial e importaciones bajo prácticas desleales"

"Mexico and the United States share the same problem of global overproduction and imports under unfair practices"

"10. (en acero) 9. (en aluminio) He concluido que Canadá y México son un caso especial. Dado el compromiso compartido para apoyar uno a otro en atender los problemas de seguridad nacional, nuestro compromiso compartido en reaccionar al exceso de capacidad global de acero (de aluminio), la proximidad física de nuestras respectivas industrias, la robusta integración económica entre nuestros países, la exportación de los artículos estadounidenses de acero (de aluminio) hacia Canadá y México, y la cercana relación del bienestar económico de los Estados Unidos para atender la seguridad nacional ... las importaciones de artículos de acero (de aluminio) de Canadá y México continúan discutiéndose con estos países y se exentan de los incrementos a la tarifa, al menos por el momento. Se espera que Canadá y México tomen acciones para prevenir los transbordos de artículos de acero (de aluminio) a través de esos países con destino a los Estados Unidos".⁸

(Traducción Libre)

En relación con la exclusión de México respecto del incremento arancelario a las importaciones de acero, el presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (CANACERO) Guillermo F. Voguel señaló, por una parte, que México y los Estados Unidos comparten la misma problemática de sobreproducción mundial e importaciones bajo prácticas desleales; y por otra, con la finalidad de seguir combatiendo como región y evitar que a través de nuestro país ingrese a los Estados Unidos acero exento de arancel:

"El gobierno mexicano debe aplicar aranceles al acero y al aluminio, como los anunciados por Estados Unidos para evitar ser el puente de entrada de productos desleales a la región de América del Norte...".⁹

"10. (on steel) 9. (on aluminum) I conclude that Canada and Mexico present a special case. Given our shared commitment to supporting each other in addressing national security concerns, our shared commitment to addressing global excess capacity for producing steel, the physical proximity of our respective industrial bases, the robust economic integration between our countries, the export of steel articles produced in the United States to Canada and Mexico, and the close relation of the economic welfare of the United States to our national security, ... imports of steel articles from Canada and Mexico is to continue ongoing discussions with these countries and to exempt steel articles imports from these countries from the tariff, at least at this time. I expect that Canada and Mexico will take action to prevent transshipment of steel articles through Canada and Mexico to the United States".⁸

Regarding the exclusion of Mexico from the tariff increase on steel imports, the president of the National Chamber of the Iron and Steel Industry (CANACERO) Guillermo F. Voguel pointed out, on the one hand, that Mexico and the United States share the same problem of global overproduction and imports under unfair practices; and on the other, in order to continue fighting as a region and to prevent steel from entering the United States through our country free of duty:

"The Mexican government must apply tariffs on steel and aluminum, such as those announced by the United States to avoid being the bridge of entry of unfair products into the North American region ...".⁹



⁸ Idem

⁹ Idem

⁸ ESQUIVEL, Lindsay H., "Piden imponer arancel al acero", Excélsior, sección dinero, del sábado 10 de marzo de 2018, p. 16.

⁹ ESQUIVEL, Lindsay H., "Piden imponer arancel al acero", Excélsior, sección money, of Saturday, March 10, 2018, p. 16.

No todos en los Estados Unidos están conformes con la decisión de incrementar aranceles a las importaciones de acero y aluminio. Desde el sector privado se dejan sentir voces como la de Tomas Donohue, quien de parte de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos expresa:

Cámara: *"No es el camino de un liderazgo". Las tarifas "perjudicarán directamente a las manufactureras estadounidenses, provocarán diversas medidas de retorsión de nuestros socios comerciales, y dejarán virtualmente intocable el verdadero problema de la sobre capacidad de acero y aluminio de China. Desconociendo a nuestros aliados globales más importantes y en medio de negociaciones comerciales no es el camino para un liderazgo de largo plazo",* Presidente de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos Thomas Donohue, en una declaración urgiendo al presidente Trump a reconsiderar el establecimiento de tarifas al acero y aluminio. ¹⁰

(Traducción Libre)

Hay voces que señalan que el incremento de empleos en los sectores de acero y aluminio, puede tener efectos inversos a los deseados. Al respecto, un estudio señala la posibilidad de que haya una importante pérdida de empleos.

"Un análisis emitido el lunes por Trade Partnership, una consulta, predice una pérdida neta de aproximadamente 146,000 empleos como resultado de las tarifas, contra un incremento de empleo en los sectores protegidos de 33,464 posiciones cuando el resto de la economía tiene 179,334 empleos". ¹¹

(Traducción Libre)

Not everyone in the United States is satisfied with the decision to increase tariffs on steel and aluminum imports. From the private sector voices are heard like that of Tomas Donohue, who on behalf of the Chamber of Commerce of the United States expresses:

Chamber: *"Not the path to leadership". The tariffs "would directly harm American manufacturers, provoke widespread retaliation from our trading partners, and leave virtually untouched the true problem of Chinese steel and aluminum overcapacity. Alienating our strongest global allies amid high-stakes trade negotiations is not the path to long-term American leadership." – U.S. Chamber of Commerce CEO Thomas Donohue, in a statement urging President Trump to refrain from imposing steel and aluminum tariffs.* ¹⁰

There are voices that indicate that the increase in jobs in the steel and aluminum sectors may have reverse effects to those desired. In this regard, a study points to the possibility of significant job losses.

"An analysis released on Monday by the Trade Partnership, a consultancy, predicts a net loss of about 146,000 jobs as a result of the tariffs, with employment in the protected sectors rising by 33,464 positions while the rest of the economy sheds 179,334 jobs". ¹¹



¹⁰ WORLD TRADE ONLINE, "Quote-unquote: Trade words (on steel, aluminum tariffs) heard 'round the world", Inside US Trade's, 9 de marzo de 2019, <https://insidetrade.com/trade/quote-unquote-trade-words-steel-aluminum-tariffs-heard-%E2%80%98round-world>, consultado el 9 de marzo de 2018.

¹⁰ WORLD TRADE ONLINE, "Quote-unquote: Trade words (on steel, aluminum tariffs) heard 'round the world," Inside US Trade's, March 9, 2019, <https://insidetrade.com/trade/quote-unquote-trade-words-steel-aluminum-tariffs-heard-%E2%80%98round-world>, accessed March 9, 2018.

¹¹ WORLD TRADE ONLINE, "Poll: Americans don't like 232 tariffs – or buy Trump claim that trade wars are good", Inside US Trade's, March 7, 2018, <https://insidetrade.com/trade/poll-americans-don%E2%80%99t-232-tariffs-%E2%80%93-or-buy-trump-claim-trade-wars-are-good>, consultado el 12 de marzo de 2018. El análisis referido en la cita es el siguiente: FRANCOIS, Joseph and Laura M. Baughman, "Policy Brief Does Import Protection Save Jobs? The Estimated Impacts of Proposed Tariffs on Imports of U.S. Steel and Aluminum", Trade Partnership, March 5, 2018. www.tradepartnership.com, consultado el 12 de marzo de 2018.

¹¹ WORLD TRADE ONLINE, "Poll: Americans do not like 232 tariffs - or buy Trump claim that trade wars are good", Inside US Trade's, March 7, 2018, <https://insidetrade.com/trade/poll-americans-don%E2%80%99t-232-tariffs-%E2%80%93-or-buy-trump-claim-trade-wars-are-good>, consulted on March 12, 2018. The analysis referred to in the citation is the following: FRANCOIS, Joseph and Laura M. Baughman, "Policy Brief Does Import Protection Save Jobs? The Estimated Impacts of Proposed Tariffs on Imports of U.S. Steel and Aluminum", Trade Partnership, March 5, 2018. www.tradepartnership.com, accessed March 12, 2018.

“Los efectos de las medidas señaladas no tardarán mucho en llegar y pueden ser de distintos tipos, entre ellas, I) el incremento en los precios de artículos estadounidenses que emplean en su fabricación acero o aluminio importado, o ambos productos”

“The effects of the indicated measures will be coming briefly and may be of various types, among them, I) the increase in prices of US goods that use imported steel or aluminum, or both, for their manufacture”

Los efectos de las medidas señaladas no tardarán mucho en llegar y pueden ser de distintos tipos, entre ellas:

- I) El incremento en los precios de artículos estadounidenses que emplean en su fabricación acero o aluminio importado, o ambos productos.**
- II) Escasez de artículos terminados que utilizan en su fabricación acero o aluminio importado, o ambos.**
- III) Modificación en los esquemas de inversión de las empresas nacionales y extranjeras que emplean acero o aluminio importado.**
- IV) Modificación en las plantillas laborales de las empresas nacionales y extranjeras que utilizan acero o aluminio importado.**
- V) Impugnación del incremento tarifario a las importaciones de acero y aluminio en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC.**
- VI) Incremento por parte de diversos países de los derechos aduaneros que se impongan a las importaciones de productos estadounidenses.¹²**
- VII) Cancelación de pedidos y la no compra de productos estadounidenses. Así por ejemplo, en este último supuesto se encuentra Boeing, empresa estadounidense:**

The effects of the indicated measures will be coming briefly and may be of various types, among them:

- I) The increase in prices of US goods that use imported steel or aluminum, or both, for their manufacture.**
- II) Shortage of finished goods that use imported steel or aluminum, or both.**
- III) Modification in the investment schemes of national and foreign companies that use imported steel or aluminum.**
- IV) Modification of the workplaces of national and foreign companies that use imported steel or aluminum.**
- V) Challenge to the tariff increase for imports of steel and aluminum under the WTO dispute settlement mechanism.**
- VI) Increase by various countries of the customs duties imposed on imports of US products.¹²**
- VII) Cancellation of orders and non-purchase of American products. For example, in the latter case, we find Boeing, a US company, is:**



¹² La falta de acuerdos entre Robert Lighthizer, Representante comercial de Estados Unidos, Cecilia Malmström, Comisaria Europea del Ramo y Hiroshi Seko, Ministro de Economía de Japón, con motivo de la reunión que sostuvieron los 3 funcionarios en Bruselas. Lo anterior, confirma la posibilidad de que la impugnación ante la OMC y la adopción de medidas de represalia se generen. AFP y EFE, “Prepárense para los aranceles: Donald Trump”, Excelsior, sección global, domingo 11 de marzo de 2018, p. 4.

¹² The lack of agreements between Robert Lighthizer, US Trade Representative, Cecilia Malmström, European Commissioner of the Branch and Hiroshi Seko, Minister of Economy of Japan, on the occasion of the meeting held by the 3 officials in Brussels. The above confirms the possibility that the challenge to the WTO and the adoption of retaliatory measures are generated. AFP and EFE, “Prepárense para los aranceles: Donald Trump”, Excelsior, global section, Sunday, March 11, 2018, p. 4.

Actualmente Boeing vende muchos de sus aviones a empresas chinas y la medida arancelaria de Trump podría provocar una respuesta muy grandilocuente por parte del gobierno de Xi Jinping.

“China podría cambiar las compras de aviones del fabricante de EU hacia Airbus”, dijo Chris Higgins, analista de Morningstar, en un reporte.

...

Los inversionistas deberían estar preocupados por una guerra comercial, ya que Boeing entrega alrededor del 70% de sus aviones a clientes fuera de EUA. “Las represalias de China, que representaron más del 25% de las entregas totales de 2017 y representan un estimado del **20% de las órdenes pendientes**, sigue siendo la amenaza más significativa”, indicó Morningstar en el reporte.

En noviembre pasado, Boeing y la empresa China Aviation Suppliers Holding Company **firmaron un acuerdo por 300 aeronaves** durante una ceremonia en Beijing, con un valor total de más de 37 mil millones de dólares.

En aquel momento, el CEO de Boeing Commercial Airplanes, Kevin McAllister, señaló que China es un miembro clave y comprador importante para la empresa... Ahora, tras los nuevos impuestos en importación de Trump, este equilibrio podría cambiar.

Actualmente Boeing tiene 1,687 pedidos de aeronaves por parte de más de 30 compañías chinas, de acuerdo con datos de la compañía consultados.

“Si bien es probable que la cartera de pedidos existente no esté en riesgo, las nuevas órdenes ciertamente lo estarían. Las aerolíneas chinas tomaron 202 aviones Boeing el año pasado (26% de las entregas totales) y pronosticamos que China se mantendrá entre el 18% y el 22% del total de entregas de aviones para Boeing y Airbus en la próxima década”, agrega Higgins, de Morningstar.¹³

Boeing currently sells many of its aircrafts to Chinese companies and the Trump tariff measure could provoke a very grandiloquent response from the government of Xi Jinping.

“China could change purchases of aircraft² from the US manufacturer to Airbus”, reported Chris Higgins, analyst for Morningstar.

...

Investors should be concerned about a trade war, since Boeing delivers around 70% of its aircraft to customers outside the US. “China’s retaliation, which accounted for more than 25% of total deliveries in 2017 and represent an estimated **20% of pending orders**, remains the most significant threat”, reported Morningstar.

Last November, Boeing and China Aviation Suppliers Holding Company signed an **agreement for 300 aircrafts** during a ceremony in Beijing, with a total value of more than 37 billion dollars.

At that time, the CEO of Boeing Commercial Airplanes, Kevin McAllister, pointed out that China is a key member and important buyer for the company ... Now, after Trump’s new import taxes, this balance could change.

Boeing currently has 1,687 orders for aircraft from more than 30 Chinese companies, according to company data consulted.

“While it is likely that the existing order book is not at risk, the new orders certainly would be. Chinese airlines took 202 Boeing aircrafts last year (26% of total deliveries) and we predict that China will maintain between 18% and 22% of total aircraft deliveries for Boeing and Airbus in the next decade”, adds Higgins, of Morningstar.¹³

¹³ REDACCIÓN A21, “Boeing, ¿víctima de la guerra comercial de Trump con China?”, Op. cit.

¹³ WRITTEN A21, “Boeing, ¿víctima de la guerra comercial de Trump con China?”, Op. Cit.

“La exclusión de México y Canadá está sujeta a cuando menos 2 condiciones: la primera, que los mencionados países no sean el camino de ingreso de las importaciones de acero y de aluminio, cuando de haber ingresado directamente a los Estados Unidos hubieran estado sujetas al incremento arancelario”

“The exclusion of Mexico and Canada is subject to at least 2 conditions: first, that the aforementioned countries are not the entry path of steel and aluminum imports, when having entered directly into the United States they would have been subject to the tariff increase”

Ahora, no debemos perder de vista que la exclusión de México y Canadá está sujeta a cuando menos 2 condiciones: la primera, que los mencionados países no sean el camino de ingreso de las importaciones de acero y de aluminio, cuando de haber ingresado directamente a los Estados Unidos hubieran estado sujetas al incremento arancelario. La segunda, que el resultado de la renegociación del TLCAN sea en los términos deseados por Donald Trump, independientemente de los beneficios o perjuicios que puedan causar los mismos. En este sentido, los temas que siguen candentes para las 3 partes, son los deseos del mencionado presidente, sin ser exhaustiva la descripción siguiente:

- 1. Incremento de las reglas de origen para la industria automotriz, a fin de que los insumos empleados en la construcción de un automóvil sean de la región de Norteamérica en un 80% y además que el 50% corresponda a insumos estadounidenses.**
- 2. Conclusión del TLCAN en un plazo de 5 años (sunset clause) y las partes como resultado de un nuevo acuerdo decidan continuar sus relaciones comerciales.**
- 3. Eliminación del Capítulo XIX del TLCAN por medio del cual se establecen los paneles binacionales que resuelven los conflictos surgidos con respecto a las medidas antidumping y compensatorias (sobre subvenciones) que los países hayan impuesto a sus contrapartes.**
- 4. Eliminar el carácter vinculante (set aside) de las decisiones o laudos que emitan los paneles instaurados con motivo del Capítulo XX del TLCAN. Los cuales tienen como misión resolver los conflictos que deriven de la aplicación, omisión, o interpretación del tratado, la falta de cumplimiento de los objetivos previstos en el tratado, o bien, a causa de anulación o menoscabo de los intereses de alguna de las partes.**

Now, we must not lose sight of the fact that the exclusion of Mexico and Canada is subject to at least 2 conditions: first, that the aforementioned countries are not the entry path of steel and aluminum imports, when having entered directly into the United States they would have been subject to the tariff increase. The second is that the result of the renegotiation of NAFTA is in the terms desired by Donald Trump, regardless of the benefits or damages that they may cause. In this sense, the issues that remain of interest for the 3 parties, are the wishes of the aforementioned president, without being exhaustive the following description:

- 1. Increase of the rules of origin for the automotive industry, so that the inputs used in the construction of a car are from the North American region by 80% and also that 50% corresponds to US inputs.**
- 2. Conclusion of the NAFTA within a term of 5 years (sunset clause) and the parties as a result of a new agreement decide to continue their commercial relations.**
- 3. Elimination of Chapter XIX of the NAFTA through which binational panels are established that resolve conflicts arising with respect to antidumping and countervailing measures (on subsidies) that countries have imposed on their counterparts.**
- 4. Eliminate the binding nature (set aside) of the decisions or awards issued by the panels established in connection with Chapter XX of the NAFTA. Which have as their mission to resolve conflicts arising from the application, omission, or interpretation of the treaty, failure to comply with the objectives set forth in the treaty, or, because of nullification or impairment of the interests of any of the parties.**





La estrategia que han seguido los 3 países en las 7 primeras rondas de negociación,¹⁴ ha sido resolver los temas menos conflictivos y en aquellos en los cuales hay comunidad de intereses de las 3 naciones. De tal modo, no es extraño que los capítulos sobre competencia y anticorrupción son de los primeros 6 capítulos en concluirse; aunados a otros relativos a buenas prácticas regulatorias, transparencia, medidas sanitarias y fitosanitarias, así como los anexos de sustancias químicas, fórmulas y patentes. Los tiempos de cualquier negociación internacional, comercial y plurilateral son totalmente inciertos. De hecho esa incertidumbre ha sido fortalecida por los tweets (twitts) de Trump¹⁵ prácticamente durante todo 2017, en los términos siguientes:

A. *Estados Unidos dejará o terminará el TLCAN si México y Canadá no están de acuerdo en los objetivos y términos planteados por Trump y su gobierno, para efectos de revertir la balanza comercial estadounidense.*

B. *Si México no está dispuesto a pagar por el muro que dividiría e impediría el flujo migratorio hacia Estados Unidos.*

The strategy that the 3 countries have followed in the 7 first rounds of negotiation¹⁴ has been to resolve the less controversial issues and those in which there is a common interest for the 3 nations. Thus, it is not surprising that the chapters on competition and anti-corruption are the first 6 chapters to be concluded; together with others related to good regulatory practices, transparency, sanitary and phytosanitary measures, as well as the annexes of chemical substances, formulas and patents. The times of any international, commercial and plurilateral negotiation are totally uncertain. In fact, that uncertainty has been strengthened by Trump¹⁵ tweets (practically throughout 2017), in the following terms:

A. *The United States will leave or end NAFTA if Mexico and Canada do not agree on the objectives and terms set forth by Trump and his government, in order to reverse the US trade balance.*

B. *If Mexico is not willing to pay for the wall that would divide and impede the migratory flow to the United States.*



¹⁴ Ver el proceso de renovación del Trade Promotion Authority (TPA), conocido como Fast Track, cuya ley se denomina actualmente Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015.

¹⁴ See the process of renewal of the Trade Promotion Authority (TPA), known as Fast Track, whose law is currently called Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015.

¹⁵ YUSTE, José, "Trump chantajea TLCAN, a tuitazos le contestan", *Excélsior*, martes 6 de marzo de 2018, p. 2.

¹⁴ YUSTE, José, "Trump chantajea TLCAN, a tuitazos le contestan", *Excélsior*, martes 6 de marzo de 2018, p. 2.

“Las presiones arriba mencionadas llegaron al extremo de enfrentar a Donald Trump con un planteamiento sencillo y claro, sin TLCAN Trump no tendría un segundo período o mandato”

“The pressures mentioned above went so far as to face Donald Trump with a simple and clear approach, without NAFTA Trump would not have a second term or mandate”

Esa incertidumbre parecía no haber desaparecido, pero en los primeros 2 meses de 2018, los intereses de comerciantes, empresarios, industriales y congresistas se dejaron sentir con mayor peso sobre la Casa Blanca y sobre los altos funcionarios tomadores de decisiones en Washington, en el sentido de aclarar los efectos perjudiciales que tendría para todos la terminación del TLCAN. *La anterior situación refleja la interdependencia lograda en los 3 países como resultado de más de 2 décadas de relaciones comerciales estrechas, como las sucedidas a partir de 1994 con la entrada en vigor del TLCAN.* La globalización o mundialización está presente en las naciones de todo el mundo, como resultado de la profundización de las relaciones comerciales de los países.

Las presiones arriba mencionadas llegaron al extremo de enfrentar a Donald Trump con un planteamiento sencillo y claro, sin TLCAN Trump no tendría un segundo período o mandato, recordemos que en los Estados Unidos hay reelección y la mayoría de los presidentes han gozado de ese beneficio, por mencionar los más recientes Barack Obama, George Bush y Bill Clinton. El mensaje de los estadounidenses era evidente, todos apoyan la modernización del TLCAN y la obtención de mejores beneficios para trabajadores y empresarios, pero nadie apoya perder lo que se ha logrado con motivo de 24 años de vigencia del TLCAN.

That uncertainty seemed not to have disappeared, but in the first 2 months of 2018, the interests of merchants, businessmen, industrialists and congressmen were felt with greater weight on the White House and on top decision-makers in Washington, in the sense of clarifying the harmful effects that the termination of NAFTA would have for all. *The above situation reflects the interdependence achieved in the 3 countries as a result of more than 2 decades of close trade relations, such as those that occurred after 1994 with the entry into force of NAFTA.* Globalization is present in nations around the world, as a result of the deepening of trade relations between countries.

The pressures mentioned above went so far as to face Donald Trump with a simple and clear approach, without NAFTA Trump would not have a second term or mandate, remember that in the United States there is re-election and most presidents have enjoyed that benefit, to mention the most recent Barack Obama, George Bush and Bill Clinton. The message of the American people was evident, everyone supports the modernization of NAFTA and obtaining better benefits for workers and entrepreneurs, but nobody supports losing what has been achieved due to the 24 years of NAFTA.



Un evento que se sumó al complejo escenario de la renegociación del TLCAN, es la aplicación de las medidas de salvaguardia consistentes en un incremento arancelario a las importaciones de artículos de acero y aluminio. Donde también fueron claros con el presidente, quien no pudo desoír los llamados, de excluir a México y Canadá de dichos incrementos. Sin lugar a dudas, si ambos países hubieran sido incluidos en el incremento arancelario, las renegociaciones del TLCAN hubieran tomado otro tinte, un ánimo desalentador sobre la forma y términos en los que se negociarían en los próximos meses los temas más álgidos antes señalados.

Otro mensaje importante de los países, entre ellos México, Japón¹⁶ y Canadá es que la profundización de las relaciones comerciales no se detiene. La muestra sucedió este 8 de marzo con la firma del CPTPP; así que si Estados Unidos decidiera retirarse del TLCAN, de la OMC y de otros acuerdos y tratados comerciales con la finalidad de renegociar todos ellos de manera bilateral, ni con un segundo período presidencial (8 años en total) Estados Unidos dirigido por Donald Trump podría lograr la renegociación de los acuerdos y tratados comerciales que han requerido de largo tiempo para ser negociados, suscritos y aprobados por las legislaturas de sus respectivos Estados.

An event that added to the complex scenario of the renegotiation of NAFTA, is the application of safeguard measures consisting of a tariff increase on imports of steel and aluminum articles. Where they were also clear with the president, who could not ignore the calls, to exclude Mexico and Canada from such increases. Undoubtedly, if both countries had been included in the tariff increase, the NAFTA renegotiations would have taken another tinge, a discouraging mood on the form and terms in which the most critical issues mentioned above would be negotiated in the coming months.

Another important message from the countries, including Mexico, Japan¹⁶ and Canada, is that the deepening of trade relations does not stop. A show of this took place on March 8 with the signing of the CPTPP; So if the United States decided to withdraw from NAFTA, the WTO and other trade agreements and treaties in order to renegotiate all of them bilaterally, not even with a second presidential term (8 years in total), could the United States led by Donald Trump achieve the renegotiation of trade agreements and treaties that have required a long time to be negotiated, signed and approved by the legislatures of their respective States.



¹⁶ Otro ejemplo de la profundización de las relaciones comerciales lo observamos con Japón, con quien México celebró un Acuerdo de Asociación Económica, el cual entró en vigor en abril de 2005. "Hoy ... existen 1,182 empresas japonesas en México, destacando la expansión en la región del Bajío donde se cuenta con 632 empresas japonesas que solamente eran 87 en 2011", y con el cual el 11 de marzo de 2018 se conmemora el centésimo trigésimo aniversario del establecimiento de las relaciones diplomáticas. ABE, Shinzo, "Mensaje del Primer Ministro Shinzo Abe en ocasión de la Conmemoración del 130º aniversario del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre Japón y México", *Excélsior*, primera sección, domingo 11 de marzo de 2018, p. 9.

¹⁶ Another example of deepening trade relations is observed with Japan, with whom Mexico entered into an Economic Association Agreement, which entered into force in April 2005. "Today ... there are 1,182 Japanese companies in Mexico, highlighting the expansion in the region del Bajío where there are 632 Japanese companies that were only 87 in 2011", and with which on March 11, 2018 marks the hundredth and thirtieth anniversary of the establishment of diplomatic relations. ABE, Shinzo, "Mensaje del Primer Ministro Shinzo Abe en ocasión de la Conmemoración del 130º aniversario del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre Japón y México", *Excélsior*, first section, Sunday, March 11, 2018, p. 9.

“Lo cierto es que los ganadores de la Segunda Guerra Mundial, entre ellos Inglaterra y Estados Unidos, plantearon la creación de una variedad de instituciones para ordenar el mundo”

“The truth is that the winners of World War II, including England and the United States, raised the creation of a variety of institutions to order the world”

Aun cuando la lógica de Trump pudiera ser aceptable e incluso adoptada por otros líderes, en cuanto a utilizar los acuerdos y tratados comerciales como el medio para lograr los máximos beneficios para el pueblo estadounidense, a partir de la importación y exportación de mercancías y servicios, lo cierto es que los ganadores de la Segunda Guerra Mundial, entre ellos Inglaterra y Estados Unidos, plantearon la creación de una variedad de instituciones para ordenar el mundo. Ahora, son ellos los primeros en reconocer que sus efectos a más de 60 años no son los esperados y por eso intentan revertir sus propios logros.

Pareciera que las instituciones multilaterales, como la OMC y los conceptos de globalización y mundialización convirtieron a los capitales y a las personas en ciudadanos del mundo. Entonces qué cambió, esos capitales y empresarios buscaron las mejores oportunidades de negocio, las cuales no se limitaron a Inglaterra y Estados Unidos, por eso salieron de sus respectivos países, causando la pérdida de empleos y otras consecuencias negativas para sus economías. Ahora con una nueva filosofía, digamos Trumpiana, se busca revertir eso. Primero, a través de una política fiscal que haga atractivo a los capitales y a los empresarios el dejar su dinero en Estados Unidos. Segundo, a través de que las inversiones y las empresas regresen a su país e incrementen el número de puestos laborales en los distintos sectores industriales, comerciales y económicos en general.

En suma, las ideas de Trump pueden ser bien intencionadas. Lo importante es ver en los próximos años si los esquemas jurídicos, comerciales y de intereses, le permiten lograr su cometido. Así, la renegociación del TLCAN puede ser un segundo triunfo para la administración de Trump, o un gran fracaso, en la cual contribuirá el nuevo presidente de México a partir de las elecciones del 1 de julio de 2018.

Even if Trump's logic could be acceptable and even adopted by other leaders, in terms of using trade agreements and treaties as the means to achieve maximum benefits for the American people, from the import and export of goods and services, the truth is that the winners of World War II, including England and the United States, raised the creation of a variety of institutions to order the world. Now, they are the first to recognize that their effects over 60 years are not what they expected and therefore try to reverse their own achievements.

It seems that multilateral institutions, such as the WTO and the concepts of globalization and globalized, turned capitals and people into citizens of the world. So what changed, those capitals and entrepreneurs sought the best business opportunities, which were not limited to England and the United States, so they left their respective countries, causing the loss of jobs and other negative consequences for their economies. Now with a new philosophy, say Trumpiana, we are looking to reverse that. First through a fiscal policy that makes capital and businesses attractive to leave their money in the United States. Second, through investments and companies returning to their country and increasing the number of jobs in the different industrial, commercial and economic sectors in general.

In summation, Trump's ideas can be well-intentioned. The important thing is to see in the coming years if the legal, commercial and interest schemes allow him to achieve his goal. Thus, the renegotiation of NAFTA may be a second triumph for the Trump administration, or a major failure, in which the new president of Mexico will contribute beginning July 1, 2018.



Lo que parece estar claro del lado mexicano, es la voluntad del presidente Peña Nieto en continuar con las negociaciones hasta el cierre de su período, el cual termina en noviembre de 2018. Lo anterior traería la ventaja de que los actuales funcionarios de la Secretaría de Economía, quienes han estado al frente de las negociaciones del TLCAN, seguirían con el proceso. Sabedores de las sensibilidades que involucran los diversos temas y conocedores de los términos conforme a los cuales se suscribieron el CPTPP, así como la modernización del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) que seguramente concluirá en los próximos meses. Además, dichos funcionarios han mantenido una relación cordial, eficaz y constante con los integrantes del “Cuarto de Junto”, quienes los han acompañado a todas las rondas de negociación, inclusive las realizadas con motivo de la Alianza del Pacífico y el probable ingreso de 4 miembros en calidad de asociados, Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur.¹⁷ Entonces hablamos de una ventana de oportunidad para continuar con las negociaciones del TLCAN.

No se discute que durante 2018 las elecciones intermedias en Estados Unidos y otras elecciones provinciales en Ontario y Quebec, en Canadá, pueden afectar las negociaciones del TLCAN, pero lo cierto es que este proceso, desde su comienzo, se ha tenido la certeza de una total incertidumbre, sobre su conclusión, sus resultados, su aprobación y su entrada en vigor. Donde en más de una ocasión se ha dudado que pueda lograrse un *win-win-win* (ganar-ganar-ganar), en el cual los 3 países se vean beneficiados con la modernización del TLCAN. En fin, lo cierto es, nada está cerrado en el TLCAN 2.0 hasta que todo esté cerrado.

What seems to be clear on the Mexican side, is the will of President Peña Nieto to continue with the negotiations until the end of his term, which ends in November 2018. The foregoing would bring the advantage that the current officials of the Secretariat of Economy, who have been in charge of the negotiations of NAFTA, they would continue with the process. Knowledgeable of the sensitivities involved in the various issues and knowledgeable of the terms under which they signed the CPTPP, as well as the modernization of the Free Trade Agreement between Mexico and the European Union (TLCUEM) that will surely end in the coming months. In addition, these officials have maintained a cordial, effective and constant relationship with the members of the “Cuarto de Junto”, who have accompanied them to all the rounds of negotiation, including those held on the occasion of the Pacific Alliance and the probable entrance of 4 members as associates, Australia, Canada, New Zealand and Singapore.¹⁷ Then we talk about a window of opportunity to continue with the NAFTA negotiations.

It is not disputed that during 2018 the midterm elections in the United States and other provincial elections in Ontario and Quebec, in Canada, may affect the NAFTA negotiations, but the truth is that this process, since its inception, has been assured with total uncertainty, about its conclusion, its results, its approval and its entry into force. Where on more than one occasion it has been doubted that a *win-win-win* can be achieved, in which the 3 countries will benefit from the modernization of NAFTA. In short, the truth is, nothing is closed in NAFTA 2.0 until everything is closed.



¹⁷ ALIANZA DEL PACÍFICO, “Alianza del Pacífico y países candidatos a ser estados asociados sostuvieron una reunión sobre cronograma de trabajo”, <https://alianzapacifico.net/alianza-del-pacifico-y-paises-candidatos-a-ser-estados-asociados-sostuvieron-reunion-sobre-cronograma-de-trabajo/>, consultado el 10 de marzo de 2018.

¹⁷ ALIANZA DEL PACÍFICO, “Alianza del Pacífico y países candidatos a ser estados asociados sostuvieron una reunión sobre cronograma de trabajo”, <https://alianzapacifico.net/alianza-del-pacifico-y-paises-candidatos-a-ser-estados-asociados-sostuvieron-reunion-sobre-cronograma-de-trabajo/>, consulted on March 10, 2018.



Relevant Aspects of the
Comprehensive and Progressive
Agreement for Trans-Pacific Partnership

Aspectos Relevantes *del Tratado Integral y Progresista* *de Asociación Transpacífico*

Dr. Hadar Moreno Valdez

Mtra. Sylvana Pacheco Cortina



El pasado 8 de marzo de 2018 en la Ciudad de Santiago de Chile, el Secretario de Economía de México, Ildefonso Guajardo participó en nombre de nuestro país, en la firma del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), junto con los Ministros de Comercio de otros países como: Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam. Se trata de un acuerdo que prevé la creación de una zona de libre comercio entre los países ya comentados, el cual según estimaciones de la autoridad¹, dará acceso a 6 nuevos mercados para México, a saber, Australia, Brunéi Darussalam, Nueva Zelandia, Malasia, Singapur y Vietnam, que en conjunto suman 155 millones de consumidores potenciales.

On March 8, 2018, in the City of Santiago de Chile, the Secretary of the Economy of Mexico, Ildefonso Guajardo, participated in the name of our country, in the signing of the Comprehensive and Progressive Agreement of Trans-Pacific Partnership (CPTPP), together with the Trade Ministers of other countries such as: Australia, Brunei Darussalam, Canada, Chile, Japan, Malaysia, New Zealand, Peru, Singapore and Vietnam. This is an agreement that foresees the creation of a free trade zone among the countries already mentioned, which, according to estimates by the authority,¹ will give access to 6 new markets for Mexico, namely Australia, Brunei Darussalam, New Zealand, Malaysia, Singapore and Vietnam, which together total 155 million potential consumers.



Dr. Hadar Moreno Valdez

Licenciado, maestro y doctor en Derecho por la UNAM, graduado en las tres ocasiones con Mención Honorífica. Fue Director de Amparos en la Subprocuraduría Fiscal Federal de Amparos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Fungió como: Director de Normatividad en la Secretaría de Gobernación; Subdirector en la Secretaría de Economía; Subadministrador en la Administración General de Aduanas del SAT; representante de Aduanas ante el Consejo Consultivo de Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Cuenta con: el Certificado en Control de Exportaciones (Export Control) expedido por el Centro Internacional de Comercio Exterior de la Universidad de Georgia en Estados Unidos; el Certificado de Comercio Exterior expedido por el Departamento de Comercio de Estados Unidos; el Certificado en Análisis de Riesgos, expedido por el Departamento de Energía de Estados Unidos; y el Certificado en Análisis de Riesgos expedido por el gobierno de Brasil. Autor y coautor de 12 publicaciones entre las que destacan: Praxis Aduanera; Materia Aduanera; El Sistema de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardias en México; Comercio Exterior sin Barreras; y Lecciones de Cátedra de la Materia de Comercio Exterior. Actualmente funge como Director de la Firma Servicios Integrales de Comercio Exterior, Fiscal y Penal (SICEFIPE).

Bachelor, Masters and Doctorate in Law from Autonomous University of Mexico, graduated in all three occasions with honorable mention. He was Director of Legal Protection in the Federal Attorney's Office of Legal Protection of the Secretariat of Finance and Public Credit. Served as Regulations Director in the Secretariat of the Interior; Assistant Director of the Secretariat of Economy; Assistant Administrator of the General Customs Administration Section of the Tax Administration Services Agency; Customs Representative for the Unfair International Trade Practices Advisory Council; he is certified in Export Control by the International Center of Foreign Trade of the United States University of Georgia; he holds a Foreign Trade Certificate issued by the United States Department of Commerce; he is Certified in Risk Analysis by the United States Department of Energy and also holds a certificate in Risk Analysis issued by the Brazilian Government. Published 12 times as author or co-author, his most notable works are: 'Praxis Aduanera'; 'Materia Aduanera'; 'El Sistema de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardias en México'; 'Comercio Exterior sin Barreras'; y 'Lecciones de Cátedra de la Materia de Comercio Exterior'. Currently he is serving as Director of the 'External Commerce, Tax and criminal law Integrated Services Firm' (SICEFIPE).

¹ México firma el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico. Secretaría de Economía. México. Documento consultado en el mes de marzo de 2018. Página electrónica <https://www.gob.mx/se/prensa/mexico-firma-el-tratado-integral-y-progresista-de-asociacion-transpacifico-cptpp>.

¹ Mexico signs the Comprehensive and Progressive Agreement of Trans-Pacific Partnership. Secretariat of Economy. Mexico. Document consulted in the month of March 2018. Electronic page <https://www.gob.mx/se/prensa/mexico-firma-el-tratado-integral-y-progresista-de-asociacion-transpacifico-cptpp>.

“En principio debe considerarse que el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, todavía no puede entrar en funcionamiento, debido a que el mismo debe pasar por los respectivos procesos de ratificación internos de cada uno de los Estados firmantes”

“In principle, it should be considered that the Comprehensive and Progressive Agreement of Trans-Pacific Partnership, still cannot be put into operation, because it must go through the respective internal ratification processes of each of the signing States”

Puntos a Destacar del CPTPP

En principio debe considerarse que el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, todavía no puede entrar en funcionamiento, debido a que el mismo debe pasar por los respectivos procesos de ratificación internos de cada uno de los Estados firmantes, es decir, que en el caso de México, dicho instrumento debe ser aprobado por la Cámara de Senadores de México, acorde a lo preceptuado en los artículos 133 y 76 fracción I de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, e igualmente ocurrirá algo semejante en los casos de los demás países, los cuales seguramente tienen que cumplir sus propios procesos internos de ratificación legal. No obstante lo anterior, se ha previsto que el Tratado entrará en vigor 60 días después de que, al menos 6 de los países signatarios notifiquen por escrito la ratificación del Tratado a Nueva Zelandia, país depositario del Tratado.

Highlights of the CPTPP

In principle, it should be considered that the Comprehensive and Progressive Agreement of Trans-Pacific Partnership, still cannot be put into operation, because it must go through the respective internal ratification processes of each of the signing States, that is, in the case of Mexico, said instrument must be approved by the Chamber of Senators of Mexico, in accordance with the provisions of articles 133 and 76, section I of the Political Constitution of the United Mexican States, and something similar will happen in the cases of other countries, which surely have to comply with their own internal processes of legal ratification. Notwithstanding the foregoing, it is foreseen that the Treaty will enter into force 60 days after at least 6 of the signing countries notify in writing the ratification of the Treaty to New Zealand, the depository country of the Treaty.



Mtra. Sylvana Pacheco Cortina

COAUTORA

Licenciada en Comercio Internacional por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Ciudad de México, Maestría por el Instituto Tecnológico de Sonora. Laboró en la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria (SAT); en la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM). Catedrática en la Universidad La Salle del Noroeste; en el Instituto Tecnológico Superior de CAJEME; y en otras Universidades. Actualmente funge como empresaria.

Bachelor's Degree in International Commerce from the Monterrey Institute of Technology and Higher Education, Mexico City Campus, Master's Degree from the Sonora Technological Institute. Worked in the General Administration of Customs of the Tax Administration Service (TAS); in the Confederation of Associations of Customs Brokers of the Mexican Republic (CAAAREM). Professor at the La Salle University of the Northwest; in the Higher Technological Institute of CAJEME; and in other Universities. Currently, she serves as an entrepreneur.

“Considerar que el comercio exterior en la zona del Pacífico está en crecimiento y expansión, por lo que se trata de una realidad innegable de la cual México, puede y debe participar, desde luego, adoptando medidas inteligentes, definidas y debidamente estructuradas”

“Consider that foreign trade in the Pacific area is growing and expanding, so it is an undeniable reality of which Mexico, can and should participate, of course, adopting smart, defined and properly structured measures”

En este contexto, podría señalarse que es casi un hecho, la adopción del Tratado en comento (salvo que surja algún evento imponderable), el cual se estima, puede resultar ser un instrumento comercial internacional valioso para México, por diversas razones como son:

- *El acceso de México a diversos mercados, los cuáles han sido referidos con antelación, con la probabilidad de nuevos consumidores potenciales.*
- *México continúa en un proceso de diversificación de su comercio exterior, con naciones del continente americano, y ahora también con naciones Asiáticas y de Oceanía.*
- *Las posibilidades de incrementar y potencializar las exportaciones mexicanas de diversos productos agrícolas, pesqueros, de manufacturas, y servicios, sobre todo considerando que México es un buen exportador en el sector automotriz.*
- *El reforzamiento o la adopción de nuevos mecanismos comerciales en el marco de este Tratado.*
- *Considerar que el comercio exterior en la zona del Pacífico está en crecimiento y expansión, por lo que se trata de una realidad innegable de la cual México, puede y debe participar, desde luego, adoptando medidas inteligentes, definidas y debidamente estructuradas.*
- *El potencial económico y comercial de las naciones Asiáticas y de Oceanía, está en crecimiento, y no puede desaprovecharse tal cuestión.*

In this context, it could be noted that it is almost a fact, the adoption of the Treaty in question (unless some imponderable event arises), which is estimated, can prove to be a valuable international trade instrument for Mexico, for various reasons such as:

- *Mexico's access to various markets, which have been referred to in advance, with the likelihood of new potential consumers.*
- *Mexico continues in a process of diversification of its foreign trade, with nations of the American continent, and now also with Asian and Oceanian nations.*
- *The possibilities of increasing and boosting Mexican exports of various agricultural products, fisheries, manufactures, and services, especially considering that Mexico is a good exporter in the automotive sector.*
- *The reinforcement or adoption of new trade mechanisms within the framework of this Treaty.*
- *Consider that foreign trade in the Pacific area is growing and expanding, so it is an undeniable reality of which Mexico, can and should participate, of course, adopting smart, defined and properly structured measures.*
- *The economic and commercial potential of the Asian and Oceanian nations is growing, and this question can not be missed.*



Una Zona de Libre Comercio

Las Partes han convenido que el Tratado versa sobre la implementación de una zona de libre comercio, cuyo sustento internacional se encuentra en el Artículo XXIV del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y el Artículo V del AGCS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios), es decir, la creación de una zona de libre comercio es la esencia de dicho instrumento internacional.² En principio los países miembros del Tratado han reafirmado los asuntos contenidos en el preámbulo del Tratado de Asociación Transpacífico, el cual fue elaborado en Auckland el 4 de febrero de 2016, es decir, que en lo general se sigue manteniendo casi íntegro el texto que fue negociado en el marco del Acuerdo de Asociación Transpacífico. Es importante tener en cuenta que los textos del Tratado, ya sea en sus versiones de inglés, español y francés serán igualmente auténticas en su aplicación, sin embargo, en caso de cualquier discrepancia entre dichos textos, el de inglés prevalecerá, sobre las versiones de español o francés.

A Free Trade Zone

The Parties have agreed that the Treaty deals with the implementation of a free trade area, whose international support is found in Article XXIV of the GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) and Article V of the GATS (General Agreement on Trade of Services), that is, the creation of a free trade area is the essence of that international instrument.² In principle, the member countries of the Treaty have reaffirmed the issues contained in the preamble of the Trans-Pacific Partnership Treaty, which was drawn up in Auckland on February 4, 2016, that is to say, that the text that was negotiated in the framework of the Trans-Pacific Partnership Agreement. It is important to bear in mind that the texts of the Treaty, whether in their English, Spanish and French versions, will be equally authentic in their application, however, in case of any discrepancy between these texts, the English language will prevail over the versions of Spanish or French.

² *Capitulado Completo del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP). Versión en español. Secretaría de Economía de México. Documento consultado en el mes de marzo de 2018. México. Página electrónica https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86770/Capitulado_completo_del_Tratado_de_Asociaci_n_Transpac_fico_en_espa_ol.pdf.*

² *Complete Capitulation of the Trans-Pacific Partnership Treaty (TPP). Spanish version. Ministry of Economy of Mexico. Document consulted in the month of March 2018. Mexico. Electronic page https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86770/Capitulado_completo_del_Tratado_de_Asociaci_n_Transpac_fico_en_espa_ol.pdf.*



Temas Incorporados

Debe considerarse que entre los temas involucrados en el marco de este Tratado se tienen los relativos a:

1. *Un preámbulo.*
2. *Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales del Tratado.*
3. *Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Tratado.*
4. *Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen.*
5. *Mercancías Textiles y Prendas de Vestir.*
6. *Administración Aduanera y Facilitación del Comercio.*
7. *Defensa Comercial.*
8. *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.*
9. *Obstáculos Técnicos al Comercio.*
10. *Inversión.*
11. *Comercio Transfronterizo de Servicios.*
12. *Servicios Financieros.*
13. *Entrada Temporal de Personas de Negocios.*
14. *Telecomunicaciones.*
15. *Comercio Electrónico.*
16. *Contratación Pública.*
17. *Política de Competencia.*
18. *Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios Designados.*
19. *Propiedad Intelectual.*
20. *Laboral.*
21. *Medio Ambiente.*
22. *Cooperación y Desarrollo de Capacidades.*
23. *Competitividad y Facilitación de Negocios.*
24. *Pequeñas y Medianas Empresas.*
25. *Coherencia Regulatoria.*
26. *Transparencia y Anticorrupción.*
27. *Disposiciones Administrativas e Institucionales.*
28. *Solución de Controversias.*
29. *Excepciones y Disposiciones Generales.*
30. *Disposiciones Finales.*

Included issues

It should be considered that among the issues involved in the framework of this Treaty are those related to:

1. *A preamble.*
2. *Initial Provisions and General Definitions of the Treaty.*
3. *National Treatment and Access of Merchandise to the Treaty.*
4. *Rules of Origin and Procedures Related to Origin.*
5. *Textile and Clothing Goods.*
6. *Customs Administration and Trade Facilitation.*
7. *Commercial Defense.*
8. *Sanitary and Phytosanitary Measures.*
9. *Technical Barriers to Trade.*
10. *Investment.*
11. *Cross-Border Trade in Services.*
12. *Financial Services.*
13. *Temporary Entry of Business Persons.*
14. *Telecommunications.*
15. *Electronic Commerce.*
16. *Public Contracting.*
17. *Competition Policy.*
18. *State Owned Enterprises and Designated Monopolies.*
19. *Intellectual Property.*
20. *Labor.*
21. *Environment.*
22. *Cooperation and Capacity Development.*
23. *Competitiveness and Business Facilitation.*
24. *Small and Medium Enterprises.*
25. *Regulatory coherence.*
26. *Transparency and Anticorruption.*
27. *Administrative and Institutional Provisions.*
28. *Dispute Resolution.*
29. *Exceptions and General Provisions.*
30. *Final Provisions.*



Atendiendo a lo antes señalado puede comentarse que se trata de un Tratado regional que busca:

- *Implementar la integración económica para liberalizar el comercio, contribuyendo al crecimiento económico y a los beneficios sociales entre los países que forman parte del Tratado de Asociación Transpacífico.*
- *Promover las condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.*
- *Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios.*
- *La creación de oportunidades laborales, reducción de la pobreza y promoción del crecimiento sostenible en dicha región económica.*
- *Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión entre los países de la región.*
- *Generar una protección adecuada y efectiva de las materias comerciales, y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada uno de los Estados miembros del Acuerdo.*
- *Crear un mecanismo eficaz a fin de prevenir y resolver controversias comerciales.*

Considering the aforementioned, it can be commented that it is a regional treaty that seeks:

- *Implement economic integration to liberalize trade, contributing to economic growth and social benefits among the countries that are part of the Trans-Pacific Partnership Treaty.*
- *Promote the conditions of fair competition in the free trade zone.*
- *Eliminate barriers to trade and facilitate the cross-border movement of goods and services.*
- *The creation of job opportunities, reduction of poverty and promotion of sustainable growth in said economic region.*
- *Substantially increase investment opportunities among the countries of the region.*
- *Generate adequate and effective protection of commercial matters and enforce intellectual property rights in the territory of each of the Member States of the Agreement.*
- *Create an effective mechanism to prevent and resolve commercial disputes.*



“Reconocer que el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico *coexiste con otros acuerdos comerciales internacionales de las Partes que lo conforman*”

“Recognize that the Comprehensive and Progressive Agreement of Trans-Pacific Partnership coexists with other international trade agreements of the Parties that comprise it”

Entre algunas de las características distintivas de dicho Tratado se tienen a saber las siguientes:

- *Eliminar o reducir barreras arancelarias y no arancelarias de manera substancial en todo el Tratado, incluyendo el comercio de bienes y servicios, y en el tema de la inversión extranjera.*
- *Reconocer que el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico coexiste con otros acuerdos comerciales internacionales de las Partes que lo conforman, incluyendo los propios Acuerdos celebrados en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y diversos acuerdos bilaterales y regionales, como en el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).*
- *Erigirse en una base o plataforma que sustente una mayor integración a nivel regional, esto es, se trata de un Tratado abierto para posibles incorporaciones de otros Estados, en la región del Asia-Pacífico.*
- *Adoptar medidas comerciales correctivas, a través del reconocimiento de mejores prácticas comerciales. También facilita la implementación y puesta en marcha de las cadenas de suministro regionales para la elaboración, comercialización y venta de bienes, y servicios.*
- *Dinamizar y flexibilizar la integración transfronteriza del comercio entre los Estados, a pesar de las distancias geográficas existentes.*

Some of the distinctive characteristics of said Treaty are the following:

- *Eliminate or reduce tariff and non-tariff barriers in a substantial manner throughout the Treaty, including trade in goods and services, and on the issue of foreign investment.*
- *Recognize that the Comprehensive and Progressive Agreement of Trans-Pacific Partnership coexists with other international trade agreements of the Parties that comprise it, including the Agreements concluded within the framework of the World Trade Organization (WTO), and various bilateral and regional agreements, such as in the case of the North American Free Trade Agreement (NAFTA).*
- *Be established in a base or platform that supports greater integration at the regional level, that is, it is an open Treaty for possible incorporations of other States, in the Asia-Pacific region.*
- *Adopt corrective trade measures, through the recognition of best business practices. It also facilitates the implementation and startup of regional supply chains for the preparation, marketing and sale of goods, and services.*
- *Dynamize and make more flexible the cross-border integration of trade between States, despite the geographical distances that exist.*

“En el Capítulo sobre Transparencia y Anticorrupción se busca fortalecer el buen gobierno y **afrontar los efectos corrosivos que el soborno y la corrupción pueden tener sobre las economías de los diversos Estados**”

“The Chapter on Transparency and Anticorruption seeks to strengthen good governance and address the corrosive effects that bribery and corruption may have on the economies of the various States”

- *Disponer el despacho de mercancías sin demoras innecesarias y bajo fianza o “pago bajo protesta”, cuando las aduanas no hayan emitido aún una decisión sobre los montos de los impuestos o cuotas adeudadas. Se implementan resoluciones anticipadas sobre valoración aduanera y otros asuntos que ayudarán a las empresas grandes y pequeñas, a comerciar con certidumbre en la región del Asia-Pacífico.*
 - *Actualizar diversos esquemas comerciales en la liberalización del comercio, en relación a temas como: el Internet y la participación de pequeñas y medianas empresas, en el desarrollo comercial regional, tomando en cuenta el respeto a la información personal (reservada o confidencial, en el caso de México).*
 - *Promover la innovación, productividad y competitividad en la región del Asia-Pacífico, al incluir temas relacionados con el asesoramiento y cooperación comercial entre los Estados; el comercio digital; la función de las empresas de propiedad estatal, y evitar incurrir en prácticas desleales de comercio internacional. Facilitar a las empresas el identificar, registrar y proteger los derechos de propiedad intelectual en nuevos mercados.*
 - *En el Capítulo sobre Transparencia y Anticorrupción se busca fortalecer el buen gobierno y afrontar los efectos corrosivos que el soborno y la corrupción pueden tener sobre las economías de los diversos Estados. En el tema de disputas comerciales se realizan intentos de resolver controversias a través de la cooperación y las consultas, promoviendo el uso de mecanismos alternativos de solución de controversias (por medio de paneles) cuando ello sea apropiado para solucionar controversias comerciales entre los Estados.*
- *Arrange the clearance of goods without unnecessary delays and on bail or “payment under protest”, when the customs have not yet issued a decision on the amounts of taxes or fees owed. Anticipated resolutions on customs valuation and other matters that will help large and small companies to trade with certainty in the Asia-Pacific region are implemented.*
 - *Update various commercial schemes in the liberalization of trade, in relation to issues such as: the Internet and the participation of small and medium enterprises, in the regional commercial development, taking into account respect for personal information (reserved or confidential, in the case of Mexico).*
 - *Promote innovation, productivity and competitiveness in the Asia-Pacific region, by including issues related to advisory and commercial cooperation among States; digital commerce; the role of state-owned companies, and avoid incurring in unfair international trade practices. Facilitate companies to identify, register and protect intellectual property rights in new markets.*
 - *The Chapter on Transparency and Anticorruption seeks to strengthen good governance and address the corrosive effects that bribery and corruption may have on the economies of the various States. In the area of commercial disputes, attempts are made to resolve disputes through cooperation and consultations, promoting the use of alternative dispute resolution mechanisms (through panels) when appropriate to resolve commercial disputes between States.*

“Se trata de un Acuerdo comercial que amplía las posibilidades de exportación de bienes y servicios desde México a la región del Asia-Pacífico, *teniendo en cuenta la cantidad y el potencial de los probables consumidores*”

“Recognize that the Comprehensive and Progressive Agreement of Trans-Pacific Partnership coexists with other international trade agreements of the Parties that comprise it”

Ventajas y Desventajas del CPTPP

Desde luego debe reconocerse que todos los acuerdos comerciales conllevan a los países que participan de los mismos, en ventajas y desventajas, y el caso del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, no es la excepción, pues podemos encontrar en el mismo ciertas ventajas y desventajas tales como:

Ventajas:

- *Se trata de un Acuerdo comercial que amplía las posibilidades de exportación de bienes y servicios desde México a la región del Asia-Pacífico, teniendo en cuenta la cantidad y el potencial de los probables consumidores.*
- *México cuenta con experiencia en la integración de cadenas productivas regionales, como en el caso del TLCAN. Al día de hoy México se erige en una plataforma de exportación para el mercado de los Estados Unidos de América, al amparo del TLCAN. Se hace notar que México ha implementado buenas plataformas de exportación en sectores como: el automotriz, la construcción, los alimentos, las agroindustrias, telecomunicaciones, etc.*
- *La mano de obra calificada de nuestro país, reconocida a nivel internacional, puede ampliarse habida cuenta de las posibilidades de exportación, es decir, incrementar las fuentes laborales nacionales. La posibilidad de recibir mayor inversión extranjera, teniendo en consideración la frontera de posibilidades en el comercio internacional que brinda un Tratado de este tipo.*
- *Diversificar mercados de comercio exterior para México, sin centrarse en un solo mercado de exportación. Incorporación de nuevos temas en el comercio, que obligan a realizar adecuaciones o mejoras en el mercado productivo de bienes y servicios de nuestro país.*

Advantages and Disadvantages of the CPTPP

Of course, it should be recognized that all trade agreements involve the countries that participate in them, in advantages and disadvantages, and the case of the Comprehensive and Progressive Agreement of Trans-Pacific Partnership, is not the exception, since we can find in it certain advantages and Disadvantages such as:

Advantages:

- *It is a commercial agreement that expands the possibilities of exporting goods and services from Mexico to the Asia-Pacific region, taking into account the quantity and potential of the likely consumers.*
- *Mexico has experience in the integration of regional productive chains, as in the case of NAFTA. Today, Mexico stands as an export platform for the United States of America market, under NAFTA. It is noted that Mexico has implemented good export platforms in sectors such as: automotive, construction, food, agro-industry, telecommunications, etc.*
- *The skilled labor of our country, internationally recognized, can be expanded in view of the export possibilities, that is, increase national labor sources. The possibility of receiving more foreign investment, taking into consideration the frontier of possibilities in international trade that a Treaty of this type offers.*
- *Diversify foreign trade markets for Mexico, without focusing on a single export market. Incorporation of new issues in trade, which require making adjustments or improvements in the productive market of goods and services in our country.*

“Países como Vietnam, Malasia, y Singapur pueden resultar competidores de México, en diversos sectores como la maquila, la industria textil y el calzado, que podrían pelear por alcanzar los mismos mercados que busca México, al amparo del presente Tratado”

“Countries such as Vietnam, Malaysia, and Singapore can be competitors of Mexico, in various sectors such as the maquila, the textile industry and footwear, which could fight to reach the same markets that Mexico seeks, under the present Treaty”

Desventajas:

- Países como Vietnam, Malasia, y Singapur pueden resultar competidores de México, en diversos sectores como la maquila, la industria textil y el calzado, que podrían pelear por alcanzar los mismos mercados que busca México, al amparo del presente Tratado.
- México tendrá que adaptarse y competir en nuevos mercados Asiáticos y de Oceanía, lo cual conlleva tiempo, tanto para reconocer los aludidos mercados, así como para realizar adecuaciones a los productos y servicios, a fin de satisfacer los gustos de los consumidores. Hay países, que al igual que en el supuesto de México buscarán afanosamente alcanzar y recibir la inversión extranjera en sus respectivos países, y la geografía, pudiera no favorecer, en este caso a México.
- La renegociación del TLCAN que se lleva a cabo actualmente, puede llegar a elevar los niveles de las Reglas de Origen, sobre todo, para el acceso de productos al mercado de los Estados Unidos de América. Las cuales pudieran no ser del agrado de otros países, en el marco de éste Tratado.
- Los salarios de pago en algunos países asiáticos, son más bajos a los percibidos en México, por lo que los productos ahí producidos, pudieran representar una mayor competencia comercial para nuestro país. Inclusive hay Estados que forman parte de dicho Tratado, como Brunéi y Singapur que no cuentan todavía, al día de hoy, con una ley que prevea un salario mínimo.

Disadvantages:

- Countries such as Vietnam, Malaysia, and Singapore can be competitors of Mexico, in various sectors such as the maquila, the textile industry and footwear, which could fight to reach the same markets that Mexico seeks, under the present Treaty.
- Mexico will have to adapt and compete in new Asian and Oceanian markets, which takes time, both to recognize the aforementioned markets, as well as to make adjustments to products and services, in order to satisfy the tastes of consumers. There are countries that, as in the case of Mexico, will eagerly seek and receive foreign investment in their respective countries, and geography, may not favor, in this case, Mexico.
- The renegotiation of the NAFTA that is currently carried out, might elevate the levels of the Rules of Origin, especially, for the access of products to the market of the United States of America. Which may not be to the liking of other countries, within the framework of this Treaty.
- The wage payments in some Asian countries are lower than those received in Mexico, so the products produced there could represent a greater commercial competition for our country. There are even States that are part of the Treaty, such as Brunei and Singapore that do not yet have, to this day, a law that provides for a minimum wage.

Una Opción para Crecer

El Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, resulta ser una opción más, para que México esté en posibilidad de diversificar sus mercados de exportación; el acceso a mercados de países como Australia, Japón (con este ya se cuenta con un Tratado de Libre Comercio) y Nueva Zelanda, representan una alternativa para que México encienda sus motores de exportación ante las nuevas alternativas que se abren en el comercio exterior, sin embargo, tal apertura deberá realizarse en forma planificada, inteligente y de manera estratégica, a fin de acceder con el mayor grado de seguridad posible en los nuevos mercados que se vislumbran, a propósito del presente instrumento internacional.



An Option to Grow

The Comprehensive and Progressive Agreement of Trans-Pacific Partnership turns out to be one more option, so that Mexico is in a position to diversify its export markets; access to markets in countries such as Australia, Japan (with this already has a Free Trade Agreement) and New Zealand, represent an alternative for Mexico to turn on its export engines before the new alternatives that open up in foreign trade, However, such opening should be carried out in a planned, intelligent and strategic way, in order to access with the greatest degree of security possible in the new markets that are glimpsed, with regard to this international instrument.



Defensa Exitosa ante la **Suspensión** de la **Patente** de un **Agente Aduanal**

Successful Defense before the Suspension
of the Patent of a Customs Broker



Dr. Juan Rabindrana **Cisneros García**



Casos en que Resulta Procedente la Suspensión del Acto Reclamado y en qué se Viola el Principio de Inmediatez y la Garantía de Seguridad Jurídica

El presente artículo expone el resultado del juicio de amparo 1090/2014 emitido por el Juez Décimo de Distrito en Materia Administrativa¹, interpuesto en contra de la suspensión de la patente de un agente aduanal, por un plazo de 15 días, en donde se concedió la suspensión del acto reclamado y, posteriormente, el amparo y protección de la Justicia de la Unión al considerar que se vulneraban los artículos 14 y 16 de nuestra Carta Magna referentes a la garantía de seguridad jurídica y el principio de inmediatez que rige la materia aduanera.

Cases in Which the Suspension of the Act Claimed Is Appropriate and in Which the Principle of Immediacy and the Guarantee of Legal Security are Violated

The present article exposes the result of the appeals and legal protection trial 1090/2014 issued by the Tenth District Judge in Administrative Matters,¹ filed against the suspension of the patent of a customs broker, for a period of 15 days, where the suspension of the act claimed and, subsequently, the defense and protection of the Union's Justice when considering that articles 14 and 16 of our Magna Carta were violated regarding the guarantee of legal security and the principle of immediacy that governs customs matters.



**Dr. Juan Rabindrana
Cisneros García**

Licenciado en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Maestro en Derecho Administrativo y Fiscal por la Barra Nacional de Abogados; y en Derecho por la Facultad de Derecho de la UNAM. Doctor en Derecho por el Instituto Nacional de Desarrollo Jurídico. Abogado litigante en materia aduanera. Autor de los libros: *Procesos y Procedimientos Fiscales y Aduaneros*; *Derecho Aduanero Mexicano*; entre otros. Miembro del claustro de Doctores en Derecho de la Facultad de Derecho de la UNAM. Fue servidor público de la Administración General de Aduanas; Exadministrador Central de Regulación Aduanera; y Exdirector General de Coordinación Interinstitucional en la Procuraduría General de la República. Académico de Número en la Academia Internacional de Derecho Aduanero. Actualmente es el Rector del Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ).

Bachelor's degree in Law from the National Autonomous University of Mexico (UNAM). Masters in Administrative and Fiscal Law by the National Bar of Lawyers; and in Law by the Law Faculty of UNAM. Doctorate in Law from the National Institute of Legal Development. Trial lawyer in customs matters. Author of the books: "Procesos y Procedimientos Fiscales y Aduaneros"; "Derecho Aduanero Mexicano"; among others. Member of the Law Faculty's Doctors in Law of the Law Faculty of UNAM. He was a public servant of the General Administration of Customs; Former Central Administrator of Customs Regulation; and Former General Director of Inter-Institutional Coordination in the Attorney General's Office. Full Member of the International Academy of Customs Law. He is currently the Dean of the University Center for Legal Studies (CUEJ).

¹ La sentencia fue dictada por el Juzgado Tercero de Distrito del Centro Auxiliar de la Quinta Región con residencia en Culiacán Sinaloa, exp. 200/2017.

¹ The sentence was pronounced by the Third District Court of the Auxiliary Center of the Fifth Region with residence in Culiacán Sinaloa, exp. 200/2017.

“En el año 2014 la autoridad aduanera inició el procedimiento administrativo de suspensión de la patente de agente aduanal, con fundamento en el artículo 164, fracción VII, de la Ley Aduanera”

“In 2014 the customs authority initiated the administrative procedure of suspension of the patent of a customs broker, based on article 164, section VII, of the Customs Act”

Antecedentes

El 20 de junio de 2011 el agente aduanal presentó pedimento de importación ante la Aduana de México, la cual, el 21 del mismo mes y año inició acta de Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera (PAMA). Seguidos los trámites, la autoridad dictó resolución, imponiendo un crédito fiscal; posteriormente se agotó el juicio contencioso administrativo, pero éste fue desfavorable al promovente, por lo que se promovió un juicio de amparo directo, obteniendo como resultado el amparo y protección de la justicia de la Unión por violación al principio de inmediatez que rige la materia aduanera.

En el año 2014 la autoridad aduanera inició el procedimiento administrativo de suspensión de la patente de agente aduanal, con fundamento en el artículo 164, fracción VII, de la Ley Aduanera. En el escrito de pruebas y alegatos, el agente aduanal presentó copia certificada de la sentencia del Tribunal Colegiado que lo amparó contra la resolución del PAMA y su inicio, no obstante ello resolvió condenarlo a la suspensión de la patente por 15 días.

Background

On June 20, 2011, the customs broker filed an import request with the Mexican Customs, which, on the 21st of the same month and year, initiated the Administrative Procedure in Customs Matters (PAMA). Following the procedures, the authority issued a resolution, imposing a tax burden; Afterwards, the contentious administrative proceedings were exhausted, but this was unfavorable to the petitioner, so a direct appeal and legal protection proceeding was filed, resulting in the defense and protection of the Union's Justice system for violation of the principle of immediacy that governs customs matters.

In 2014 the customs authority initiated the administrative procedure of suspension of the patent of a customs broker, based on article 164, section VII, of the Customs Act. In the evidence and allegations brief, the customs broker presented a certified copy of the ruling of the Collegiate Court that protected him against the PAMA resolution and its initiation, nevertheless it decided to sentenced him to the suspension of the patent for 15 days.

“La autoridad responsable argumentó que no violentó el principio de inmediatez ya que inició facultades inmediatamente de que la autoridad aduanera (la Aduana de México) que tuvo conocimiento del PAMA, le informara de dicha irregularidad”

“The responsible authority argued that it did not violate the principle of immediacy since it initiated powers immediately after the customs authority (Mexican Customs) that had knowledge of the PAMA, informed said irregularity ”

Inconforme con la decisión, el agente aduanal interpuso juicio de amparo contra la Resolución de la autoridad aduanera que le suspendió la patente, argumentando, fundamentalmente, que dicho procedimiento era inconstitucional al haberse iniciado 2 años después de la supuesta irregularidad que dio origen al PAMA, ya que el pedimento de importación se presentó en junio de 2011, por lo que se violentaba el principio de inmediatez que existe en materia aduanera y violaba su garantía de seguridad jurídica.

La autoridad responsable argumentó que no violentó el principio de inmediatez ya que inició facultades inmediatamente de que la autoridad aduanera (la Aduana de México) que tuvo conocimiento del PAMA, le informara de dicha irregularidad (a la entonces Administración Central de Normatividad Aduanera). Asimismo, argumentó que el PAMA, y en este caso, el procedimiento administrativo de suspensión de la patente de agente aduanal son procedimientos diversos y que, las autoridades competentes para iniciar uno y otro, son también diversas, a pesar de pertenecer, ambas, a la Administración General de Aduanas.

Not conformed with the decision, the customs agent filed a legal protection appeal against the decision of the customs authority that suspended the patent, arguing, fundamentally, that said procedure was unconstitutional, having started 2 years after the alleged irregularity that gave rise to the PAMA, since the import request form was filed in June 2011, which violated the principle of immediacy that exists in customs matters and violated its guarantee of legal security.

The responsible authority argued that it did not violate the principle of immediacy since it initiated powers immediately after the customs authority (Mexican Customs) that had knowledge of the PAMA, informed said irregularity (to the then Central Administration of Customs Regulations). He also argued that the PAMA, and in this case, the administrative procedure of suspension of the patent of customs broker are diverse procedures and that, the competent authorities to initiate one and the other, are also diverse, in spite of belonging, both, to the General Customs Administration.

“El Juez de Distrito consideró que el actuar de la autoridad vulneraba el principio de inmediatez y la garantía de seguridad jurídica del agente aduanal, ya que la autoridad aduanera (en este caso la Aduana de México) tuvo conocimiento de las irregularidades que dieron motivo al inicio del PAMA”

“The District Judge considered that the action of the authority violated the principle of immediacy and the guarantee of legal security of the customs broker, since the customs authority (in this case the Mexican Customs) was aware of the irregularities that gave rise to the beginning of the PAMA ”

Consideraciones del Fallo Protector

El Juez de Distrito consideró que el actuar de la autoridad vulneraba el principio de inmediatez y la garantía de seguridad jurídica del agente aduanal, ya que la autoridad aduanera (en este caso la Aduana de México) tuvo conocimiento de las irregularidades que dieron motivo al inicio del PAMA y no dio aviso a la autoridad competente (entonces Administración Central de Normatividad Aduanera) sino después de 2 años, a pesar de saber que la irregularidad detectada actualizaba el supuesto de suspensión de la patente.

Por lo anterior, la autoridad aduanera inició sus facultades después de casi 3 años (ya que el acta del PAMA es de junio de 2011 y el acta de inicio es de junio de 2014). Dicha sentencia del Juez de Distrito, indica:

“Luego, si en el caso esos hechos fueron del conocimiento del Subadministrador de la Aduana de México desde el inicio del procedimiento administrativo en materia aduanera –veintiuno de junio de dos mil once- se estima indebido que esperara hasta el once de marzo de dos mil catorce para informar al Administrador de Normatividad Aduanera “2” los antecedentes antes precisados, a fin de que éste actuara en el ámbito de su competencia y de inmediato lo comunicara al aquí inconforme.

Considerations of the Protective Ruling

The District Judge considered that the action of the authority violated the principle of immediacy and the guarantee of legal security of the customs broker, since the customs authority (in this case the Mexican Customs) was aware of the irregularities that gave rise to the beginning of the PAMA and did not give notice to the competent authority (then Central Administration of Customs Regulations) until after 2 years, despite knowing that the detected irregularity generated the supposed suspension of the patent.

Due to the above, the customs authority started its powers after almost 3 years (since the PAMA records are from June 2011 and the proceedings statement are from June 2014). Said sentence of the District Judge, indicates:

“Then, if in this case these facts were known to the Deputy Administrator of the Mexican Customs from the beginning of the administrative procedure in customs matters - June twenty-first thousand eleven - it is considered improper to wait until March eleventh of two thousand fourteen to inform the Administrator of Customs Regulations “2” the background information specified above, in order for it to act within the scope of its competence and immediately communicate it to the nonconformed here.

“En el incidente de suspensión se solicitó la suspensión contra la misma, ya que la autoridad había determinado una suspensión de 15 días y la estaba aplicando, por lo que en caso de no concederse dicha suspensión, se consumaría el plazo y se dejaría sin materia el juicio de amparo indirecto”

“In the suspension motion the suspension was requested against it, since the authority had determined a suspension of 15 days and was applying it, so that in case of not granting said suspension, the term would be consummated and the indirect appeal and legal protection trial would be left without subject matter”

Contrario a lo valorado por la autoridad responsable no puede estimarse que desconocía los hechos que dieron lugar al procedimientos de cancelación (sic), porque el procedimiento administrativo en materia aduanera ante el Subadministrador de la Aduana de México fue iniciado desde el veintiuno de junio de 2011 y si al conocer tales hechos la autoridad estimaba que podrían dar lugar a un procedimiento de cancelación (sic) debía darlo a conocer de forma inmediata a la autoridad competente, como lo hizo; pero esperó más de dos años para ello, y posteriormente ésta hacerlo saber al agente aduanal.

(...)

Como se ha señalado, considerar lo contrario implicaría soslayar la aplicación del principio de inmediatez que regía el ordinal 167 de la Ley Aduanera vigente en aquel momento, lo que dejó en estado de inseguridad jurídica al agente aduanal”.

Suspensión del Acto Reclamado

En el incidente de suspensión se solicitó la suspensión contra la misma, ya que la autoridad había determinado una suspensión de 15 días y la estaba aplicando, por lo que en caso de no concederse dicha suspensión, se consumaría el plazo y se dejaría sin materia el juicio de amparo indirecto.

Contrary to what was assessed by the responsible authority, it cannot be considered that it did not know the facts that gave rise to the cancellation procedures (sic), because the administrative procedure in customs matters before the Deputy Administrator of the Mexican Customs was initiated from June 21, 2011 and if, upon knowing such facts, the authority considered that they could give rise to a cancellation procedure (sic), it should make it known immediately to the competent authority, as it did; but he waited more than two years to do it, and subsequently this one should make it known to the customs broker.

(...)

As has been pointed out, to consider the opposite would imply ignoring the application of the principle of immediacy that governed the ordinal 167 of the Customs Act in force at that time, which left the customs broker in a state of legal uncertainty”.

Suspension of the Claimed Act

In the suspension motion the suspension was requested against it, since the authority had determined a suspension of 15 days and was applying it, so that in case of not granting said suspension, the term would be consummated and the indirect appeal and legal protection trial would be left without subject matter.



Acto Reclamado Procedente

Esta resolución nos muestra:

a) Que el juicio de amparo contra un procedimiento de suspensión de patente de agente aduanal es procedente (art. 107, fracción III, inciso a, de la Ley de Amparo).

b) Que la suspensión del acto reclamado (suspensión de la patente) es procedente, ya que si la autoridad de inicio aplica la suspensión, se tiene que conceder, ya que en caso contrario se dejaría sin materia el juicio de amparo al haberse materializado el plazo de suspensión.²

c) Que el principio de inmediatez aplica no solamente al momento en que la autoridad competente para iniciar el procedimiento administrativo de suspensión de patente de agente aduanal toma conocimiento y notifica al agente aduanal, sino que es a partir de que la autoridad aduanera que detecta la irregularidad la conoce (PAMA), ya que si bien se trata de una autoridad diferente, no deja de pertenecer a la Administración General de Aduanas, y el servidor público que traba el embargo precautorio sabe que puede dar lugar a una sanción administrativa de las establecidas en el artículo 164 de la Ley Aduanera, es decir, la suspensión de la patente de agente aduanal.

Claimed Act Is Appropriate

This resolution shows us:

a) That the appeal and legal protection trial against a procedure for the suspension of the patent of a customs broker is appropriate (Article 107, section III, subsection a, of the Appeal and Legal Protection Act).

b) That the suspension of the act claimed (suspension of the patent) is appropriate, since if the enforcement authority applies the suspension, it must be granted, since otherwise the appeal and legal protection proceeding would be left without subject matter as the period of suspension would materialize.²

c) That the principle of immediacy applies not only to the moment in which the competent authority to initiate the administrative procedure of suspension of the patent of a customs broker becomes aware and notifies the customs broker, but that it is from that moment on which the customs authority detects the irregularity it knows about it (PAMA), because although it is a different authority, it does not stop being a part of the General Customs Administration, and the public servant who holds the precautionary seizure knows that it can lead to one of the sanctions established in article 164 of the Customs Act, that is, the suspension of the patent of a customs broker.

² Por lo que es inaplicable la tesis con número de registro IUS: 206378, que señala: "AGENTES ADUANALES, SUSPENSIÓN IMPROCEDENTE CONTRA EL ACTO EN QUE ACUERDE SUSPENDERLOS EN SUS FUNCIONES", ya que se trata de un supuesto distinto al caso narrado en este artículo.

² So the thesis with registration number IUS: 206378, which states: "CUSTOMS AGENTS, INAPPROPRIATE SUSPENSION AGAINST THE ACT WHICH AGREES TO SUSPEND THEM IN THEIR FUNCTIONS" is not applicable, since it is a different case from the case narrated in this article.

Consultoría Marítima

- Asesoramiento de estrategia y operaciones
- Optimización de Empresa
- Modelado financiero y desarrollo de casos comerciales
- Consultoría en APP
- Servicios de transacciones
- Gestión de activos
- Pronóstico del mercado
- Optimización de procesos de carga y descarga.
- Optimización de áreas de operación, incluyendo áreas ZAL, Dry Port, Hinterland/Foreland

Ingeniería Costera

- Modelado Computacional
- Planificación y análisis de puertos
- Automatización de terminales de contenedores
- Estudio de maniobras y profundización del atracadero
- Estudios de amarre y navegación
- Evaluaciones de seguridad portuaria y diseño de instalaciones
- Diseño de canales de entrada y salida
- Ingeniería Marina Portuaria e Terminales intermodales
- Diseño de pavimentación y drenaje
- Aseguramiento de calidad de Ingenierías existentes.
- Planeación y Diseño Sísmico Resistente
- Investigación de suelo y servicios geotécnicos
- Sistemas monoboya

Diseño Estructural

- Inspección y reparación de estructuras marinas
 - Análisis y modelación hidrológica 2D
 - Análisis y estudios Tsunamis
 - Servicios de buceo
 - Servicios ambientales
 - Soluciones de sostenibilidad, energía y cambio climático
-
- Gestión ambiental, permisos y consentimiento
 - Riesgo de suelo y remediación
 - Consultoría de gestión de programas

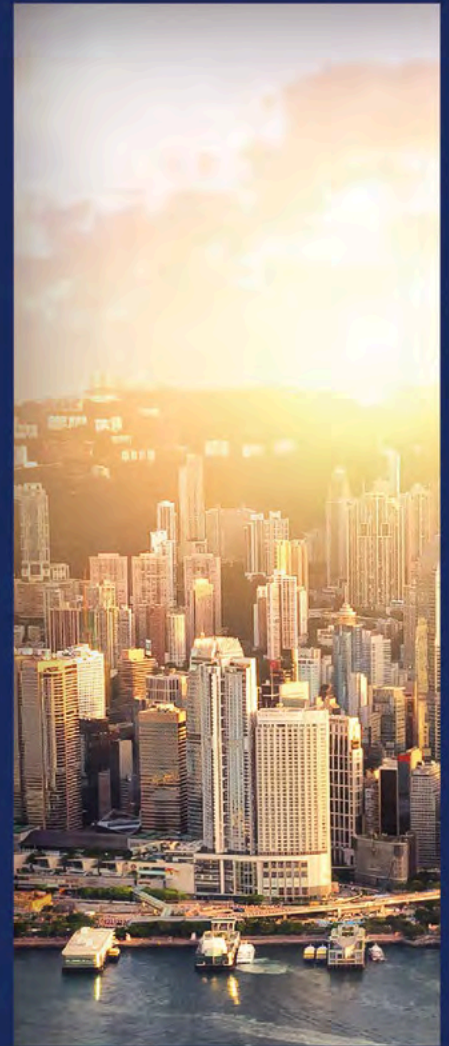
Gerencia de Proyectos

- Supervisión Técnica- Financiera



PRO
SERCÓN
INTERNATIONAL

Anillo vial Km 12 Cartagena de Indias // Tels: +57 314 4184715 +57 310 389 3313
gerencia@pro-sercon.com / www.pro-sercon.com
Cartagena de Indias - Colombia



The Reason for Green Ports:
the Key to Balanced and
Sustainable Development

El Por Qué de los **Greenports:**

la Clave para el Desarrollo Equilibrado y Sostenible

Ing. Luis Enrique **Romero Rodríguez**



Siguiendo con el artículo anterior donde enmarco la simbiosis de puerto-ciudad, hoy abordo y analizo sobre una importante tesis realizada en España por Alfonso Camarero Orive, donde presenta además una introducción al estado del arte y una serie de soluciones a esta compleja relación.

Como he comentado anteriormente, suele resultar conflictiva la relación puerto-ciudad, a pesar de que el origen de las ciudades más importantes se situó en muchos casos junto a los puertos, buscando precisamente la amplitud de posibilidades que ofrece el mar (y los grandes ríos): comercio, comunicaciones, guerra, etc. Sin embargo, con los años se produjo una separación y estas 2 entidades terminaron por mirar en direcciones opuestas, encontrando así dificultades en su desarrollo individual. Por eso, desde hace tiempo, se está realizando un considerable esfuerzo en mejorar esta relación.

Continuing with the previous article where I frame the symbiosis of port-city, today I discuss and analyze an important thesis made in Spain by Alfonso Camarero Orive, where he also presents an introduction to the state of art and a series of solutions to this complex relationship.

As I mentioned earlier, the port-city relationship is often conflicting, despite the fact that the origin of the most important cities was located in many cases next to the ports, precisely looking for the range of possibilities offered by the sea (and the great rivers): trade, communications, war, etc. However, over the years there was a separation and these 2 entities ended up looking in opposite directions, thus encountering difficulties in their individual development. That is why, for some time, a considerable effort has been made to improve this relationship.



**Ing. Luis Enrique
Romero Rodríguez**

Ingeniero Civil, con Especialización en Desarrollo de Obras Civiles Marinas. Tiene 31 años de experiencia profesional en el sector de obras portuarias (marítimo y fluvial), con proyectos de terminales portuarias multimodales en 17 países en 3 continentes. Especialista y miembro de: FIDIC MDB; SPARCS N4 (El sistema operativo de terminal estándar de la industria); ISM (Gestión de Seguridad Internacional); NGS (Norma Nacional de Gestión de la Seguridad Operacional, Protección de Embarcaciones y Prevención de la Contaminación Marina). Fue residente de Marine Works en INCO y GOB. Antioquia; Jefe del grupo de trabajos en Dragados Latam; Gerente de Construcción en Dragados España, Dragados Industrial, Befesa-Abengoa Agua; Director técnico en Bouygues Batiment; Gerente de proyecto en Sonatrach-Saipem, Trafigura Impala Terminals Group; Gerente del sitio de construcción en KPC (Kuwait Petroleum Corporation); Obras marítimas – Puerto consultado en KAEC (Ciudad Económica del Rey Abdullah); Director de proyectos en CITT (Isolux Corsan Tradeco Tampa Tank), Acciona Industrial y Kaefer. Director de Puertos y Marítimo en WSP Colombia.

Civil Engineer, Specialization on Development of Marine Civil Works. Has 31 years of professional experience in the port works sector (maritime and fluvial), with projects of multimodal port terminals in 17 countries on 3 continents. Specialist and member of: FIDIC MDB; SPARCS N4 (The Industry Standard Terminal Operating System); ISM (International Safety Management); NGS (National Standard of Management of the operational safety, Protection of Vessels and Prevention of the Marine Pollution). Resident of Marine Works at INCO and GOB. Antioquia; Head of workgroup for Dragados Latam; Construction Manager in Dragados Spain, Dragados Industrial, Befesa-Abengoa Agua; Technical Director at Bouygues Batiment; Project Manager at Sonatrach-Saipem, Trafigura Impala Terminals Group; Construction Site Manager at KPC (Kuwait Petroleum Corporation); Marine works - Port Consulted in KAEC (King Abdullah Economic City); Project Director at CITT (Isolux Corsan Tradeco Tampa Tank), Acciona Industrial, and Kaefer. Director of Ports and Maritime in WSP Colombia.

“Los puertos siempre han participado de forma decisiva en la constitución y desarrollo de las ciudades, a las que han conferido su carácter marítimo o fluvial. Pero también es cierto que los puertos se han consolidado como entidades exteriores a la propia ciudad”

“The ports have always participated decisively in the constitution and development of the cities, to which they have conferred their maritime or fluvial character. But it is also true that ports have been consolidated as entities outside the city itself”

Los puertos siempre han participado de forma decisiva en la constitución y desarrollo de las ciudades, a las que han conferido su carácter marítimo o fluvial. Pero también es cierto que los puertos se han consolidado como entidades exteriores a la propia ciudad, y tradicionalmente no se ha creído conveniente articular las relaciones entre ambas, por cierto, bastante curioso que sea así. Debido a que la especialización del transporte y la logística son esenciales para el crecimiento económico debe tenerse muy en cuenta este hecho a la hora de considerar las necesidades de operación y de promover el diálogo entre la ciudad y el puerto.



The ports have always participated decisively in the constitution and development of the cities, to which they have conferred their maritime or fluvial character. But it is also true that ports have been consolidated as entities outside the city itself, and traditionally it has not been thought convenient to articulate the relations between both, by the way, quite curious that it is so. Because the specialization of transport and logistics are essential for economic growth, this fact must be taken into account when considering operational needs and promoting dialogue between the city and the port.



“Mientras las ciudades tratan de recuperar el patrimonio urbano industrial y paisajístico; en los puertos se impone la política de desarrollo y una transformación progresiva”

“While the cities try to recover the industrial urban and landscape patrimony; In the ports, the development policy and a progressive transformation are imposed”

La existencia de un puerto en una ciudad es determinante para la configuración y evolución de la misma, y debe ser considerada desde el aspecto urbanístico, económico, social y cultural. Para las ciudades se trata de modificar su estructura urbana y pasar al paradigma de la ciudad post-industrial; sin embargo, los puertos, a consecuencia de la revolución del transporte marítimo y de la internacionalización que se ha producido, se han dirigido a la conquista de nuevos espacios, más periféricos y accesibles del hinterland. Mientras las ciudades tratan de recuperar el patrimonio urbano industrial y paisajístico; en los puertos se impone la política de desarrollo y una transformación progresiva.

Los puertos han sido tradicionalmente un elemento central de la imagen de las ciudades costeras y una de las piezas clave de su desarrollo urbano. En numerosas ocasiones, y así ocurre en los puertos más famosos del mundo, la imagen de la ciudad está absolutamente ligada al puerto.

También son numerosas las ciudades que han sabido transformar el uso portuario de áreas obsoletas con proyectos que trascienden, como el fortalecimiento de la economía local (Londres, Melbourne), la reordenación del espacio urbano (Boston, Shanghái, Hong Kong), la rehabilitación urbana (Vancouver), la práctica de nuevas culturas (Nueva York, Rotterdam), el desarrollo de nuevos usos (Oslo, Génova, Ámsterdam) o la recuperación del patrimonio (Copenhague, Chicago).

The existence of a port in a city is crucial for the configuration and evolution of it, and must be considered from the urban, economic, social and cultural aspects. For the cities it is a question of modifying their urban structure and moving on to the paradigm of the post-industrial city; nevertheless, the ports, as a consequence of the revolution of maritime transport and the internationalization that has taken place, have been directed to the conquest of new, more peripheral and accessible spaces of the hinterland. While the cities try to recover the industrial urban and landscape patrimony; In the ports, the development policy and a progressive transformation are imposed.

Ports have traditionally been a central element of the image of coastal cities and one of the key pieces of their urban development. On numerous occasions, and this is the case in the most famous ports of the world, the image of the city is absolutely linked to the port.

There are also many cities that have managed to transform the port use of obsolete areas with projects that transcend, such as the strengthening of the local economy (London, Melbourne), the reordering of urban space (Boston, Shanghai, Hong Kong), urban rehabilitation (Vancouver), the practice of new cultures (New York, Rotterdam), the development of new uses (Oslo, Genoa, Amsterdam) or the recovery of heritage (Copenhagen, Chicago).



“La mejora de las relaciones puerto-ciudad debe basarse en la integración urbanística de las zonas portuarias con nuevos usos, a la vez que se estimula el desarrollo portuario con el menor impacto posible en el entorno y en la salud”

“The improvement of port-city relations should be based on the urban integration of port areas with new uses, while at the same time encouraging port development with the least possible impact on the environment and on health”

En las últimas décadas las relaciones puerto-ciudad han sufrido cambios como consecuencia de la sustitución de los usos tradicionalmente portuarios por usos lúdicos, mientras que el negocio portuario ha tenido que reubicarse para seguir desarrollándose. No obstante, y debido a la propia naturaleza del puerto, un espacio autónomo a nivel jurídico y territorial, la tendencia actual de políticos y urbanistas sobre los puertos es ligeramente discutible, puesto que el espacio portuario nunca ha sido propiamente ciudad, sino más bien un espacio limítrofe.

En el caso de zonas portuarias en desuso está claro que la reclamación por parte de la ciudad para nuevos usos es muy interesante al ser una posible buena estrategia de mejora de la calidad urbana. Sin embargo, al día de hoy, los ciudadanos reclaman también un uso y disfrute del litoral marino que pertenece a los puertos. Se habla de impacto paisajístico, de ruidos, de contaminación, de seguridad, etc. A todos ellos deben responder los puertos con un uso más humano de las actividades que llevan a cabo. La mejora de las relaciones puerto-ciudad debe basarse en la integración urbanística de las zonas portuarias con nuevos usos, a la vez que se estimula el desarrollo portuario con el menor impacto posible en el entorno y en la salud. Esta reconversión de zonas y actividades portuarias constituye la clave para el desarrollo equilibrado y sostenible.

In recent decades, port-city relations have undergone changes as a result of the substitution of traditional port uses for recreational uses, while the port business has had to reposition itself to continue developing. However, and due to the very nature of the port, an autonomous space on a legal and territorial level, the current tendency of politicians and town planners on ports is slightly debatable, since the port area has never been a part of the city, but rather a city boundary space.

In the case of disused port areas, it is clear that the claim by the city for new uses is very interesting as it is a possible good strategy for improving urban quality. However, to this day, citizens also demand a use and enjoyment of the marine coast that belongs to the ports. There is talk of landscape impact, noise, pollution, safety, etc. All of them must respond to the ports with a more humane use of the activities they carry out. The improvement of port-city relations should be based on the urban integration of port areas with new uses, while at the same time encouraging port development with the least possible impact on the environment and on health. This reconversion of port areas and activities is the key to balanced and sustainable development.



“La ESPO (European Sea Port Organisation) presentó su nueva edición de “Green Guide” relativa a las problemáticas ligadas a la gestión de la *calidad del aire, del ruido, del agua y de los desechos, al igual que al tema del consumo de energía y al cambio climático*”

“The ESPO (European Sea Port Organization) presented its new edition of “Green Guide” on issues related to the management of air quality, noise, water and waste, as well as the issue of energy consumption and climate change”

Uno de los aspectos en los que más se trabaja es en identificar soluciones orientadas a reducir los impactos de la actividad portuaria y marítima en el medio ambiente natural y urbano. Hoy en día se acepta que las personas y el medio natural costero, en particular las proximidades de los puertos, resultan afectados por la contaminación procedente de los buques en la quema de combustible, especialmente los de alto contenido en azufre, por lo que se imponen medidas específicas para mitigarlo.

La ESPO (European Sea Port Organisation) presentó su nueva edición de “Green Guide” relativa a las problemáticas ligadas a la gestión de la calidad del aire, del ruido, del agua y de los desechos, al igual que al tema del consumo de energía y al cambio climático, como una herramienta que ayuda a la implementación y al desarrollo de sistemas de gestión ambiental. Desde el punto de vista de la relación ciudad-puerto, propone reintegrar los puntos siguientes:

- *La gestión del tráfico vial derivado de la actividad portuaria en zona urbana.*
- *La necesidad de considerar el impacto visual de los equipamientos e infraestructuras portuarias para una mejor integración con el paisaje y con la población.*
- *La necesidad de analizar con todos los actores locales públicos y privados cómo compartir los medios y conocimientos sobre la gestión medio ambiental.*
- *La necesidad de reducir las emisiones atmosféricas de las actividades portuarias; mejorar la calidad de las aguas; proteger los ecosistemas acuáticos; retirar, tratar y conservar los suelos del litoral; etc. En definitiva, minimizar el impacto medioambiental de los puertos.*

One of the aspects in where most of the work is done is on identifying solutions aimed at reducing the impacts of port and maritime activity in the natural and urban environment. Nowadays it is accepted that people and the coastal natural environment, in particular near the ports, are affected by the pollution coming from the ships in the burning of fuel, especially those with a high sulfur content, which is why they are imposed specific measures to mitigate it.

The ESPO (European Sea Port Organization) presented its new edition of “Green Guide” on issues related to the management of air quality, noise, water and waste, as well as the issue of energy consumption and climate change, as a tool that helps the implementation and development of environmental management systems. From the point of view of the city-port relationship, it proposes to reintegrate the following points:

- *The management of road traffic derived from port activity in urban areas.*
- *The need to consider the visual impact of port facilities and infrastructure for a better integration with the landscape and with the population.*
- *The need to analyze with all the public and private local actors how to share the means and knowledge about environmental management.*
- *The need to reduce atmospheric emissions from port activities; improve water quality; protect aquatic ecosystems; remove, treat and conserve the littoral soils; etc. In short, minimize the environmental impact of ports.*



“La necesidad de que las autoridades portuarias interactúen de forma comprometida con la ciudadanía, instaurando un diálogo recíproco y continuo con los ciudadanos”

“The need for port authorities to interact in a committed manner with citizens, establishing a reciprocal and continuous dialogue with citizens”

- *La necesidad de que las autoridades portuarias interactúen de forma comprometida con la ciudadanía, instaurando un diálogo recíproco y continuo con los ciudadanos.*

A continuación, se enumeran algunas de las características de las relaciones puerto-ciudad que se dan actualmente y que plantean, en consecuencia, un interesante debate que debe afrontarse:

- *Un puerto necesita conexiones adecuadas en el ámbito urbano.*
- *La ciudad demanda la apertura del espacio portuario para disfrute del litoral.*
- *La ciudad pretende recuperar parte del espacio portuario para uso de los ciudadanos.*
- *La planificación urbanística y de transporte de ambos debe ser compatible.*
- *Las actividades portuarias deben estar situadas en los lugares más acordes con su impacto.*

Como conclusión, es necesario subrayar que una buena relación entre el puerto y la ciudad implica un compromiso medioambiental por parte de los puertos que garantice a los ciudadanos la salud y la calidad de vida al conservar el entorno.

- *The need for port authorities to interact in a committed manner with citizens, establishing a reciprocal and continuous dialogue with citizens.*

The following are some of the characteristics of port-city relations that are currently occurring and that, consequently, raise an interesting debate that must be addressed:

- *A port needs adequate connections in the urban environment.*
- *The city demands the opening of the port space for the enjoyment of the coastline.*
- *The city intends to recover part of the port space for citizens' use.*
- *The urban and transport planning of both must be compatible.*
- *Port activities must be located in the places most in line with their impact.*

In conclusion, it is necessary to emphasize that a good relationship between the port and the city implies an environmental commitment on the part of the ports that guarantees citizens health and quality of life by conserving the environment.



www.expologistica.org



[/expologisticapanama](https://www.facebook.com/expologisticapanama) [@Ferios_cciap](https://www.instagram.com/Ferios_cciap)

ENLACE & CONEXIÓN

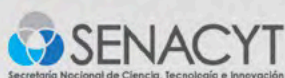
AGENTES DE CARGAS, NAVIERAS, PUERTOS, ADUANAS, DEPÓSITOS, TRANSPORTES, CONSOLIDADORES, TECNOLOGÍA Y MÁS

17 al 18 de
OCTUBRE 2018

Panamá, Ciudad de Panamá
Centro de Convenciones ATLAPA

Horario
11:00 a.m. a 9:00 p.m.

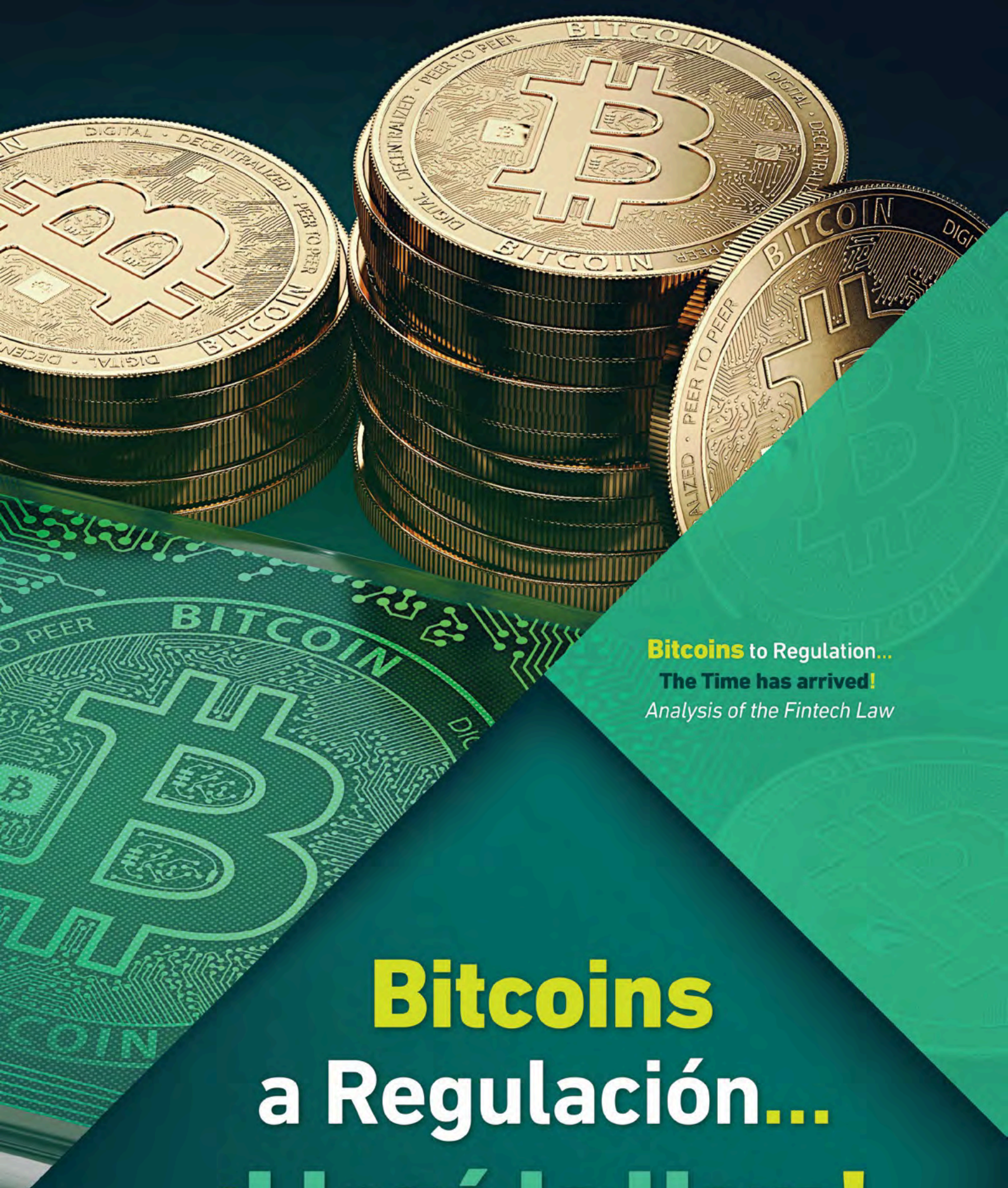
ORGANIZAN:



CONTÁCTENOS:

Tel.: +(507) 207-3433, +(507) 207-3434

e-mail: expologistica@panacamara.org



Bitcoins to Regulation...
The Time has arrived!
Analysis of the Fintech Law

Bitcoins **a Regulación...** **¡Llegó la Hora!**

*Análisis de la **Ley Fintech***

MDF Omar **Contreras Borbón**



Nueva Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera

El pasado 9 de marzo se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera, conocida como Ley Fintech, que fue firmada por el Presidente de la República el 8 de marzo en el marco de la sesión inaugural de la 81 Convención Bancaria en Acapulco, Guerrero.

Después de haber sido aprobada por unanimidad de 102 votos en el Senado; y, por la Cámara de Diputados por 286 votos a favor y 3 en contra, la Ley enviada por el Presidente de la República regulará a las instituciones de tecnología financiera “Fintech” para que la prestación u ofrecimiento de servicios financieros a través de tecnologías de la información y comunicación, como páginas de Internet, redes sociales y aplicaciones para celulares, el pago de servicios, créditos en línea de empresas distintas a bancos e incluso utilizar monedas virtuales como el bitcoin sea más segura.

New Law to Regulate Financial Technology Institutions

On March 9, the Law to Regulate Financial Technology Institutions was published in the Official Federal Gazette, known as the Fintech Act, which was signed by the President of the Republic on March 8 as part of the inaugural session of the 81th Banking Convention in Acapulco, Guerrero.

After having been approved unanimously by 102 votes in the Senate; and, by the Chamber of Deputies by 286 votes in favor and 3 against, the Law sent by the President of the Republic will regulate financial technology institutions “Fintech” so that the provision or offer of financial services through technology of information and communication, such as Internet pages, social networks and mobile applications, the payment of services, online credits from companies other than banks and even using virtual currencies such as bitcoin is safer.



**MDF Omar
Contreras Borbón**

Político y abogado fiscalista, socio del despacho TLC Soluciones Fiscales y fundador de Intellex. Estudió Política y Gestión Pública en la UAM y Derecho en la UNAM. Maestro en Derecho Fiscal. Cuenta con la especialidad en Evaluación del Impacto Legislativo. Ha sido asesor del Senado de la República, de la Cámara de Diputados, y Director y Coordinador de Asesores del Congreso del Estado. Participa como articulista en diversas revistas especializadas en materia fiscal y aduanera, y colabora semanalmente en dos programas de Radio Fórmula.

Political scientist and tax attorney, partner of 'TLC Soluciones Fiscales' law firm and founder of 'Intellex'. He studied Politics and Public Management at the Autonomous Metropolitan University (UAM) and Law at the National Autonomous University of Mexico (UNAM). Masters in Tax Law. Specialized in Evaluation of the Legislative Impact. He has been an advisor to the Senate of the Republic, the Chamber of Deputies, and Director and Coordinator of Advisors to the State Congress. He participates as a writer in several journals specializing in tax and customs, he also collaborates weekly in two programs of 'Radio Formula'.

“La Iniciativa enviada por el Presidente de la República tiene por objeto otorgar un espacio regulatorio para que la prestación de servicios financieros a través de innovaciones tecnológicas se desarrolle y florezca”

“The Initiative sent by the President of the Republic has for object to provide a regulatory space so that the provision of financial services through technological innovations can develop and flourish”

Nociones Generales

El espíritu del legislador en la redacción del Dictamen emanado de las Comisiones Unidas de Hacienda y Crédito Público, de Ciencia y Tecnología y de Estudios Legislativos, Primera, del Senado de la República, reconoce que la Iniciativa enviada por el Presidente de la República tiene por objeto otorgar un espacio regulatorio para que la prestación de servicios financieros a través de innovaciones tecnológicas se desarrolle y florezca. Este tipo de innovaciones tecnológicas y modelos de negocio no contaban con regulación y supervisión por parte de las autoridades sobre las operaciones que llevan a cabo con sus Clientes, hoy con esta Ley se incluyen dentro del sector regulado y supervisado del sistema financiero.

De acuerdo a la motivación expresada por el Ejecutivo Federal el sector de tecnología financiera, FinTech, por su acrónimo en inglés Financial Technology, requiere contar con un marco regulatorio que permita a las autoridades mitigar los riesgos y permitir su expansión en un ambiente competitivo. La Ley Fintech reconoce a 2 tipos de instituciones: las de financiamiento colectivo y las instituciones de fondos de pago electrónico; la Comisión Nacional Bancaria y de Valores será el organismo que otorgue las autorizaciones para su operación y funcionamiento.

General Notions

The spirit of the legislator in drafting the Opinion emanating from the United Commissions of Finance and Public Credit, Science and Technology and Legislative Studies, First, of the Senate of the Republic, recognizes that the Initiative sent by the President of the Republic has for object to provide a regulatory space so that the provision of financial services through technological innovations can develop and flourish. This type of technological innovations and business models did not have regulation and supervision on the part of the authorities on the operations they carry out with their Clients, today with this Law they are included in the regulated and supervised sector of the financial system.

According to the motivation expressed by the Federal Executive Branch the financial technology sector, FinTech, by its acronym in English Financial Technology, requires a regulatory framework that allows the authorities to mitigate the risks and allow their expansion in a competitive environment. The Fintech Law recognizes 2 types of institutions: collective financing institutions and electronic payment funds institutions; The National Banking and Securities Commission will be the body that grants the authorizations for its operation and operation.

“La Ley considera la prevención y mitigación del riesgo de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo o narcotráfico, mediante candados para identificar al Cliente”

“The Law considers the prevention and mitigation of the risk of money laundering and financing of terrorism or drug trafficking, through security locks to identify the Client”

La Ley considera la prevención y mitigación del riesgo de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo o narcotráfico, mediante candados para identificar al Cliente; además, penaliza la disposición indebida de fondos de pago electrónicos o activos virtuales previstos en la Ley de Instituciones de Crédito. También será un mecanismo para que la autoridad fiscal detecte ingresos que necesariamente deberán pagar impuestos.

Desde hace varios años se realizan en México infinidad de operaciones financieras por Internet que a la entrada en vigor de la Ley Fintech estarán supervisadas para evitar fraudes en actividades como el financiamiento colectivo o crowdfunding. También serán examinados los medios electrónicos de pago, la vigilancia de las criptomonedas que son utilizadas para realizar compras en Internet, inversiones e inclusive las que comienzan a emplearse para enviar remesas.

The Law considers the prevention and mitigation of the risk of money laundering and financing of terrorism or drug trafficking, through security locks to identify the Client; In addition, it penalizes the improper disposal of electronic payment funds or virtual assets provided for in the Credit Institutions Act. It will also be a mechanism for the tax authority to detect income that must necessarily pay taxes.

For several years, there have been numerous financial operations on the Internet in Mexico that, upon the entry into force of the Fintech Law, will be supervised to prevent fraud in activities such as collective financing or crowdfunding. The electronic means of payment, the monitoring of cryptocurrencies that are used to make purchases on the Internet, investments and even those that are beginning to be used to send remittances will also be examined.

“Aunque parezca novedoso, las empresas Fintech tienen amplia presencia en el territorio mexicano, de hecho en México operan 238 empresas de este tipo, siendo el país con el mayor número en América Latina”

“Although it may seem novel, Fintech companies have a large presence in the Mexican territory, in fact 238 companies of this type operate in Mexico, being the country with the largest number in Latin America”

Aunque parezca novedoso, las empresas Fintech tienen amplia presencia en el territorio mexicano, de hecho en México operan 238 empresas de este tipo, siendo el país con el mayor número en América Latina. En Internet es fácil encontrar empresas que no son bancos y que de inmediato pueden evaluar tu historial crediticio, hábitos de consumo y otorgarte o negarte un préstamo, muchas de estas empresas obtienen recursos a través del crowdfunding o financiamiento colectivo, a partir del préstamo que realiza un grupo de personas con el fin de obtener rendimientos, algunos ejemplos son: HouseMarket, Clip, Prestadero, Kubo Financiero, MoneyMentor o Yotepresto.com; al entrar en vigor, la Ley Fintech aplicará controles para evitar fraudes en estas operaciones tanto de inversionistas como de usuarios.

Otro punto que regula la Ley a lo largo de sus 145 artículos son las empresas que permiten tener dinero en red y comprar productos, la ley busca evitar malas prácticas y que las empresas ofrezcan servicios distintos a los autorizados.

Although it may seem novel, Fintech companies have a large presence in the Mexican territory, in fact 238 companies of this type operate in Mexico, being the country with the largest number in Latin America. On the Internet it is easy to find companies that are not banks and that can immediately evaluate your credit history, consumption habits and grant or deny you a loan, many of these companies obtain resources through crowdfunding or collective financing, from the loan that a group of people make in order to obtain returns, some examples are: HouseMarket, Clip, Prestadero, Kubo Financiero, MoneyMentor or Yotepresto.com; Upon its entry into force, the Fintech Act will apply controls to prevent fraud in these operations from both investors and users.

Another point this Law regulates throughout its 145 articles are the companies that allow to have money in the network and buy products, the law seeks to avoid bad practices and that the companies offer different services to the authorized ones.

“En su artículo 5° la Ley concede un plazo de 90 días a las autoridades financieras para resolver los trámites de la Ley, salvo disposición expresa que señale otro plazo”

“In its article 5 the Act grants a term of 90 days to financial authorities to solve the procedures of the Act, unless expressly stipulated by another term”

Plazos para Resolución de Trámites

En su artículo 5° la Ley concede un plazo de 90 días a las autoridades financieras para resolver los trámites de la Ley, salvo disposición expresa que señale otro plazo; se entiende la negativa ficta en caso de no obtener la resolución favorable en dicho plazo. A petición del interesado se podrá expedir constancia de circunstancia en un máximo de 2 días a la presentación de la solicitud. Cuando el escrito inicial no contenga los datos o requisitos exigidos por las leyes o reglamentos se deberá prevenir al interesado por escrito y por una sola vez, para que en un plazo no menor a 10 días subsane la omisión.



Deadlines for Procedure Resolution

In its article 5 the Act grants a term of 90 days to financial authorities to solve the procedures of the Act, unless expressly stipulated by another term; it is understood to be resolved in the negative sense in case of not obtaining the favorable resolution in said term. At the request of the interested party, a certificate of circumstance may be issued within a maximum of 2 days after the application is submitted. When the initial document does not contain the data or requirements required by laws or regulations, the interested party must be warned in writing and only once, so that within a period of not less than 10 days the omission may be remedied.



“La restricción para la banca comercial incluye la prohibición de utilizar su personal y canales de promoción de sus propias operaciones para llevar a cabo la promoción correspondiente de las ITF”

“The restriction for commercial banking includes the prohibition to use its personnel and promotion channels of its own operations to carry out the corresponding promotion of the FTI”

Las Instituciones de Tecnología Financiera

Las Instituciones de Tecnología Financiera (ITF) son reguladas en el Título II de la Ley, que van desde los artículos 11 hasta el 29 del ordenamiento, para que este tipo de instituciones puedan operar deberán de obtener una autorización otorgada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, previo acuerdo del Comité Interinstitucional, figura regulada en el Título III, Capítulo I de la Ley.

A las ITF la ley las obliga a no difundir información falsa o engañosa y a difundir la información que permita a sus Clientes identificar los riesgos de las operaciones que celebren con o través de ellas. A diferencia de lo que ocurre con Entidades Financieras tradicionales, cuyos Clientes están protegidos.

La Ley permite que los títulos representativos del capital social de las ITF sean de libre suscripción; también, que las instituciones de crédito, casas de bolsa, sociedades financieras de objeto múltiple reguladas, sociedades financieras populares, sociedades cooperativas de ahorro y préstamo con niveles de operación I a IV, uniones de crédito e instituciones de seguros y de fianzas, como excepción a lo dispuesto en sus respectivas leyes que las regulan, puedan invertir, directa o indirectamente, en el capital social de las ITF, con la autorización de su Comisión Supervisora o de la Secretaría, en este último caso respecto a la banca de desarrollo. En el caso de instituciones de crédito o bancos comerciales, el importe total de inversiones en el capital de las ITF, no podrá exceder del 50% de la parte básica del capital neto de la institución. La restricción para la banca comercial incluye la prohibición de utilizar su personal y canales de promoción de sus propias operaciones para llevar a cabo la promoción correspondiente de las ITF.

The Financial Technology Institutions

The Financial Technology Institutions (FTI) are regulated in Title II of the Act, ranging from articles 11 to 29 of the order, so that this type of institution can operate they must obtain an authorization granted by the National Banking and Securities Commission, with the agreement of the Interinstitutional Committee, figure regulated in Title III, Chapter I of the Act.

The FTI are obligated by the law not to disseminate false or misleading information and to disseminate information that allows its Clients to identify the risks of the transactions they enter into with or through them. Unlike what happens with traditional Financial Institutions, whose Clients are protected.

The Act allows securities representing the capital of the FTI to be freely subscribed; also, that credit institutions, brokerage firms, regulated multiple purpose financial corporations, popular financial corporations, savings and loan cooperatives with levels of operation I to IV, credit unions and insurance and surety institutions, as an exception to the provisions of their respective laws that regulate them, may invest, directly or indirectly, in the capital stock of the TIF, with the authorization of their Supervisory Commission or the Secretariat, in the latter case with respect to development banking. In the case of credit institutions or commercial banks, the total amount of investments in the capital of the FTI may not exceed 50% of the basic part of the net capital of the institution. The restriction for commercial banking includes the prohibition to use its personnel and promotion channels of its own operations to carry out the corresponding promotion of the FTI.

Instituciones de Financiamiento Colectivo

El primer tipo de ITF que distingue la Ley son las instituciones de financiamiento colectivo que son aquellas plataformas que ponen en contacto directo a personas interesadas en participar en esquemas de deuda, de capital y de copropiedad o regalías. Son instituciones que brindan acceso a nuevas fuentes de financiamiento a segmentos de la población que normalmente no son atendidos por las entidades financieras tradicionales, figura ya regulada en Estados Unidos, Canadá, China, España, Italia, Francia, Reino Unido y Nueva Zelanda.

Los Clientes de una institución de financiamiento colectivo podrán efectuar entre ellos y a través de dicha institución financiamiento colectivo de deuda, con el fin de que los inversionistas otorguen préstamos, créditos, mutuos o cualquier otro financiamiento causante de un pasivo directo o contingente a los solicitantes; financiamiento colectivo de capital, con el fin de que los inversionistas compren o adquieran títulos representativos del capital social de personas morales que actúen como solicitantes, y financiamiento colectivo de copropiedad o regalías, con el fin de que los inversionistas y solicitantes celebren entre ellos asociaciones en participación o cualquier otro tipo de convenio por el cual el inversionista adquiera una parte alícuota o participación en un bien presente o futuro o en los ingresos, utilidades, regalías o pérdidas que se obtengan de la realización de una o más actividades o de los proyectos de un solicitante. Estos actos jurídicos se reputarán como actos de comercio.

La denominación será en moneda nacional, pero podrán realizarse en moneda extranjera o con activos virtuales, en las condiciones que el Banco de México establezca.

A las instituciones de financiamiento colectivo la Ley les prohíbe asegurar retornos o rendimientos sobre la inversión realizada o garantizar el resultado o éxito de las inversiones.

Collective Financing Institutions

The first type of FTI that the Law distinguishes are the collective financing institutions that are those platforms that put in direct contact persons interested in participating in debt, capital and co-ownership schemes or royalties. They are institutions that provide access to new sources of financing to segments of the population that are not normally served by traditional financial entities, a figure already regulated in the United States, Canada, China, Spain, Italy, France, the United Kingdom and New Zealand.

The Clients of a collective financing institution may make among themselves and through said institution collective debt financing, in order for the investors to grant loans, credits, mutuos or any other financing that causes a direct or contingent liability to the applicants; collective financing of capital, in order for investors to buy or acquire securities that represent the capital of legal persons acting as applicants, and collective financing of co-ownership or royalties, in order for investors and applicants to celebrate among themselves associations in participation or any other type of agreement by which the investor acquires an aliquot part or participation in a present or future good or in the income, profits, royalties or losses that are obtained from the realization of one or more activities or projects of an applicant These legal acts will be considered as acts of commerce.

The denomination will be in national currency, but may be made in foreign currency or with virtual assets, under the conditions that the Bank of Mexico establishes.

To the collective financing institutions, the Act prohibits them from ensuring returns or profits on the investment made or guaranteeing the result or success of the investments.

Instituciones de Fondos de Pago Electrónico

El segundo tipo de ITF que distingue la Ley son las Instituciones de Fondos de Pago Electrónico, que son definidas como las personas morales autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) que prestan servicios con el público de manera habitual y profesional, consistentes en la emisión, administración, redención y transmisión de fondos de pago electrónico, a través de aplicaciones informáticas, interfaces, páginas de Internet o cualquier otro medio de comunicación electrónica o digital.

Las actividades que le estarán permitidas serán abrir y llevar una o más cuentas de fondos de pago electrónico por cada Cliente, en las que se realicen registros de abonos equivalentes a la cantidad de fondos de pago electrónico emitidos contra la recepción de una cantidad de dinero, en moneda nacional o extranjera, o de activos virtuales determinados; realizar transferencias de fondos de pago electrónico entre sus Clientes mediante los respectivos abonos y cargos en las correspondientes cuentas; realizar transferencias de determinadas cantidades de dinero en moneda nacional o, sujeto a la previa autorización del Banco de México, en moneda extranjera o de activos virtuales, mediante los respectivos abonos y cargos en las correspondientes cuentas a que se refiere la fracción I de este artículo, entre sus Clientes y aquellos de otra institución de fondos de pago electrónico, así como cuentahabientes o usuarios de otras Entidades Financieras o de entidades extranjeras facultadas para realizar operaciones similares; y, entregar una cantidad de dinero o activos virtuales equivalente a la misma cantidad de fondos de pago electrónico en una cuenta de fondos de pago electrónico, mediante el respectivo cargo en dicha cuenta.

Institutions of Electronic Payment of Funds

The second type of FTIs that the Act distinguishes are the Institutions of Electronic Payment of Funds, which are defined as the legal persons authorized by the National Banking and Securities Commission (NBSC) that provide services to the public in a habitual and professional manner, consistent in the issuance, administration, redemption and transmission of electronic payment funds, through computer applications, interfaces, Internet pages or any other means of electronic or digital communication.

The activities that will be allowed will be to open and carry one or more accounts of electronic payment of funds for each Client, in which records of credits equivalent to the amount of electronic payment of funds issued against receiving a quantity of money are made, in national or foreign currency, or of determined virtual assets; make transfers of electronic payment of funds between their Clients through the respective installments and charges in the corresponding accounts; make transfers of certain amounts of money in national currency or, subject to prior authorization from the Bank of Mexico, in foreign currency or virtual assets, through the respective credits and charges in the corresponding accounts referred to in section I of this article, between its Customers and those of another institution of electronic payment of funds, as well as account holders or users of other Financial Institutions or foreign entities authorized to carry out similar operations; and, to deliver an amount of money or virtual assets equivalent to the same amount of electronic payment of funds in an account of electronic payment of funds, through the respective charge in said account.

“A las instituciones de fondos de pago electrónico la Ley les prohíbe pagar a sus Clientes intereses, rendimientos o beneficio monetario por el saldo que acumulen en el tiempo”

“The Act prohibits the institutions of electronic payment of funds from paying their Clients interest, profits or monetary benefits for the balance they accumulate over time”

A las instituciones de fondos de pago electrónico la Ley les prohíbe pagar a sus Clientes intereses, rendimientos o beneficio monetario por el saldo que acumulen en el tiempo.

De acuerdo a la Ley estas instituciones estarán obligadas a reembolsar al Cliente cuando lo solicite, la cantidad de moneda nacional o, en su caso, activos virtuales equivalentes al valor de los fondos de pago electrónico emitidos de que dicho Cliente disponga en los registros respectivos, siempre y cuando tales fondos de pago electrónico no sean parte de una orden de pago en ejecución y sujeto a los términos del contrato con el Cliente.

Estados de Cuenta como Títulos Ejecutivos

El artículo 14 de la Ley establece que los estados de cuenta que celebren las ITF con sus Clientes certificados por el contador público facultado por la ITF que corresponda serán títulos ejecutivos, sin necesidad de reconocimiento de firma ni de otro requisito. El estado de cuenta certificado contendrá el nombre del Cliente, la fecha de celebración del contrato relativo a la operación y sus características; comprenderán los movimientos realizados desde un año anterior contado a partir del momento en el que se verifique el último incumplimiento de pago.

The Act prohibits the institutions of electronic payment of funds from paying their Clients interest, profits or monetary benefits for the balance they accumulate over time.

According to the Act, these institutions will be obligated to reimburse the Client when requested, the amount of national currency or, as the case may be, virtual assets equivalent to the value of the electronic payment of funds issued that said Client has in the respective registers, provided that such electronic payment of funds are not part of a payment order in execution and subject to the terms of the contract with the Client.

Account Statements as Enforceable Titles

Article 14 of the Act establishes that the account statements held by the FTIs with their Clients certified by the public accountant authorized by the corresponding FTI will be enforceable titles, without the need for signature recognition or any other requirement. The certified account statement shall contain the name of the Client, the date of conclusion of the contract relating to the operation and its characteristics; they will include the movements made from a previous year, counted from the moment in which the last non-payment is verified.

“Lo que llama más la atención de la Ley Fintech es lo establecido en el Capítulo III, del artículo 30 al 34 donde se establece la obligación del Banco de México de aplicar controles al uso de criptomonedas como Bitcoin, DeepOnion, Ether, Ripple”

“What is most striking about the Fintech Act is what’s established in Chapter III, from Article 30 to 34, which establishes Banco de México’s obligation to apply controls to the use of cryptocurrencies such as Bitcoin, DeepOnion, Ether, Ripple”

Operaciones con Activos Virtuales: Bitcoins a Regulación

Lo que llama más la atención de la Ley Fintech es lo establecido en el Capítulo III, del artículo 30 al 34 donde se establece la obligación del Banco de México de aplicar controles al uso de criptomonedas como Bitcoin, DeepOnion, Ether, Ripple. Incluso, dispone que el usuario de los servicios financieros pueda cambiar sus activos financieros virtuales a moneda local cuando lo requiera. El Banco central será el encargado de señalar qué tipos de monedas virtuales y qué empresas pueden operarlas en el país, la ley también abre la posibilidad a bancos de realizar operaciones con este tipo de monedas virtuales.

La Ley considera como activo virtual a la representación de valor registrada electrónicamente y utilizada entre el público como medio de pago para todo tipo de actos jurídicos y cuya transferencia únicamente puede llevarse a cabo a través de medios electrónicos. Las ITF solo podrán operar con los activos virtuales que sean determinados por el Banco de México quien fijará plazos, términos y condiciones que deberán observar las ITF para los casos en que los activos virtuales que este haya determinado se transformen en otros tipos o modifiquen sus características.

Las ITF que operen con activos virtuales deberán estar en posibilidad de entregar al Cliente cuando lo solicite, la cantidad de activos virtuales de que este sea titular, o bien el monto en moneda nacional correspondiente al pago recibido de la enajenación de los activos virtuales que corresponda. El contravalor de las operaciones deberá entregarse en el mismo acto en que dichas operaciones se lleven a cabo.

Operations with Virtual Assets: Bitcoins to Regulation

What is most striking about the Fintech Act is what’s established in Chapter III, from Article 30 to 34, which establishes Banco de México’s obligation to apply controls to the use of cryptocurrencies such as Bitcoin, DeepOnion, Ether, Ripple. It even provides that the user of financial services can change their virtual financial assets to local currency when required. The central bank will be in charge of indicating which types of virtual currencies and which companies can operate them in the country, the law also opens the possibility for banks to carry out operations with this type of virtual currency.

The Law considers as a virtual asset the representation of value registered electronically and used by the public as a means of payment for all types of legal acts and whose transfer can only be carried out through electronic means. FTIs may only operate with virtual assets that are determined by the Bank of Mexico, which will set deadlines, terms and conditions to be observed by the FTI for cases in which the virtual assets that it has determined are transformed into other types or modify their characteristics.

FTIs that operate with virtual assets must be able to deliver to the Client, when requested, the amount of virtual assets of which it is the holder, or the amount in national currency corresponding to the payment received from the alienation of the corresponding virtual assets. The counter value of the operations must be delivered in the same act in which said operations are carried out.

“Será obligación de las ITF que operen con activos virtuales divulgar los riesgos que existen por celebrar operaciones con dichos activos, lo que deberá incluir, que el activo virtual no es moneda de curso legal y no está respaldado por el Gobierno Federal, ni por el Banco de México”

“ITFs that operate with virtual assets will be obliged to disclose the risks that exist for entering into transactions with such assets, which should include that the virtual asset is not legal tender and is not supported by the Federal Government, nor by the Bank of Mexico”

Les está prohibido a partir de la entrada en vigencia de esta norma a las ITF vender, ceder o transferir su propiedad, dar en préstamo o garantía o afectar el uso, goce o disfrute de los activos virtuales que custodien y controlen por cuenta de sus Clientes, excepto cuando se trate de la venta, transferencia o asignación de dichos activos por orden de ellos.

Además, será obligación de las ITF que operen con activos virtuales divulgar los riesgos que existen por celebrar operaciones con dichos activos, lo que deberá incluir, que el activo virtual no es moneda de curso legal y no está respaldado por el Gobierno Federal, ni por el Banco de México; la imposibilidad de revertir las operaciones una vez ejecutadas; la volatilidad del valor del activo virtual; y, los riesgos tecnológicos, cibernéticos y de fraude inherentes a los activos virtuales.

De la misma manera, el artículo 89 de la Ley permite que las instituciones de crédito puedan, con la previa autorización del Banco de México, realizar operaciones con activos virtuales. Estas operaciones estarán sujetas en cuanto a sus condiciones y restricciones, a las disposiciones que emita el Banco de México.

As of the entry into force of this rule the ITF are prohibited to sell, assign or transfer their property, give a loan or guarantee or affect the use, enjoyment or enjoyment of virtual assets that custody and control on behalf of their Customers, except in the case of the sale, transfer or assignment of said assets by order of them.

In addition, ITFs that operate with virtual assets will be obliged to disclose the risks that exist for entering into transactions with such assets, which should include that the virtual asset is not legal tender and is not supported by the Federal Government, nor by the Bank of Mexico; the impossibility of reversing the operations once executed; the volatility of the value of the virtual asset; and, the technological, cybernetic and fraud risks inherent in virtual assets.

In the same way, article 89 of the Law allows credit institutions, with the prior authorization of the Bank of Mexico, to carry out transactions with virtual assets. These operations shall be subject to the provisions issued by the Bank of Mexico in terms of their conditions and restrictions.



Autorización y Operación de las ITF

De conformidad con la Ley, las personas que pretendan realizar las actividades atribuidas a las instituciones de financiamiento colectivo o de fondos de pago electrónico deberán solicitar su autorización ante la CNBV. Al efecto, la Ley señala que existirá un Comité Interinstitucional de 6 miembros, 2 representantes de la Secretaría de Hacienda, 2 del Banco de México y 2 de la CNBV.

Tratándose de las resoluciones para otorgar las autorizaciones para operar como una ITF, se requerirá del voto favorable de al menos un representante de cada una de las Autoridades Financieras representadas en el Comité Interinstitucional.

Para operar como ITF las personas deberán estar constituidas como sociedades anónimas y que contemplen en su objeto social la realización, de forma habitual o profesional, de alguna de las actividades previstas en esta Ley; tener domicilio en territorio nacional, y, fijar un capital mínimo necesario para llevar a cabo sus actividades.

Adicionalmente, la CNBV, respecto de instituciones de financiamiento colectivo, y el Banco de México, respecto de las instituciones de fondos de pago electrónico, previa opinión del Comité Interinstitucional, deberán establecer los límites de recursos que las respectivas ITF podrán mantener a nombre de sus Clientes o de los que un Cliente podrá disponer a través de dichas ITF.

Authorization and Operation of the FTI

In accordance with the Act, persons who intend to carry out activities attributed to collective financing institutions or electronic payment of funds must request their authorization from the NBSC. To this end, the Act states that there will be an Inter-institutional Committee of 6 members, 2 representatives of the Secretariat of Finance, 2 of the Bank of Mexico and 2 of the NBSC.

In the case of resolutions to grant authorizations to operate as an FTI, the favorable vote of at least one representative of each of the Financial Authorities represented in the Interinstitutional Committee will be required.

To operate as an FTI, people must be incorporated as public limited companies and contemplate in their corporate purpose the performance, in a habitual or professional manner, of any of the activities foreseen in this Act; have domicile in national territory, and, establish a minimum capital necessary to carry out their activities.

In addition, the NBSC, with respect to collective financing institutions, and the Bank of Mexico, with respect to the institutions of electronic payment of funds, with the prior opinion of the Interinstitutional Committee, must establish the limits of resources that the respective FTIs may maintain on behalf of their Clients or of which a Client may dispose through said FTI.



“Las ITF estarán obligadas a entregar los recursos a sus Clientes mediante abonos o transferencias a las respectivas cuentas que estos mantengan abiertas en Entidades Financieras y que designen para tal efecto”

“The FTI will be obligated to deliver the resources to its Clients by means of installments or transfers to the respective accounts that they keep open in Financial Institutions and that they designate for such effect”

Es importante hacer notar que de acuerdo al artículo 46 de este ordenamiento las ITF únicamente recibirán recursos de sus Clientes que provengan directamente de cuentas de depósito de dinero abiertas en una entidad financiera, banco comercial, autorizado para recibir dichos depósitos. Asimismo, las ITF estarán obligadas a entregar los recursos a sus Clientes mediante abonos o transferencias a las respectivas cuentas que estos mantengan abiertas en Entidades Financieras y que designen para tal efecto; solo se exceptúa de esta disposición recibir o entregar cantidades de dinero en efectivo a los Clientes, así como transferencias de recursos desde o hacia cuentas de depósito abiertas en entidades financieras del exterior o en otras entidades en territorio extranjero facultadas para realizar operaciones similares.

Cada ITF deberá llevar un registro de cuentas sobre movimientos transaccionales que permita identificar a cada titular de los recursos y los saldos que, como resultado de dichos movimientos, mantengan con la propia ITF, incluyendo los fondos de pago electrónico y activos virtuales de cada Cliente de las instituciones de fondos de pago electrónico que correspondan.

Además, las ITF podrán utilizar equipos, medios electrónicos, ópticos o de cualquier otra tecnología, sistemas automatizados de procesamiento de datos y redes de telecomunicaciones, ya sean privados o públicos para otorgar sus servicios y podrán permitir el uso de la firma electrónica avanzada o cualquier otra forma de autenticación para dar acceso a sus Clientes a su Infraestructura Tecnológica, contratar sus productos y servicios o realizar operaciones.

It is important to note that according to article 46 of this order, the FTI will only receive resources from its Clients that come directly from money deposit accounts opened in a financial institution, commercial bank, authorized to receive such deposits. Likewise, the FTI will be obligated to deliver the resources to its Clients by means of installments or transfers to the respective accounts that they keep open in Financial Institutions and that they designate for such effect; the only exemption from this provision is receiving or delivering cash amounts to Clients, as well as transfers of resources from or to deposit accounts opened in foreign financial entities or in other entities in foreign territory authorized to perform similar operations.

Each FTI must keep a register of accounts on transactional movements that allows to identify each holder of the resources and the balances that, as a result of said movements, they maintain with the FTI itself, including the electronic payment of funds and virtual assets of each Client of the institutions of electronic payment funds that correspond.

In addition, the FTI may use equipment, electronic, optical means or any other technology, automated data processing systems and telecommunications networks, whether private or public to provide their services and may allow the use of advanced electronic signature or any another form of authentication to give access to its Clients to its Technological Infrastructure, to contract its products and services or to carry out operations.



Identificación de Clientes y Prevención de Lavado de Dinero

De conformidad con los artículos 57 y 58 de la Ley, las ITF están obligadas a reportar a la CNBV, a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) y al Banco de México, la información relacionada con sus actividades y las operaciones que determine la Autoridad Financiera.

Además estarán obligadas a establecer medidas y procedimientos para prevenir y detectar actos, omisiones u operaciones que pudiesen ubicarse en los supuestos de los artículos 139 Quáter, financiamiento al terrorismo, o 400 Bis del Código Penal Federal, lavado de dinero.

Toda esta información deberá estar a disposición de la Secretaría de Hacienda y de la CNBV; además se les obliga a presentar a la Secretaría de Hacienda los reportes sobre los actos, operaciones y servicios que realicen con sus Clientes y las operaciones entre estos, y todo acto, operación o servicio que realicen los miembros del consejo de administración, directivos, funcionarios, empleados, factores y apoderados, que pudiesen ubicarse en los supuestos de los artículos 139 Quáter y 400 Bis del Código Penal Federal.

Customer Identification and Prevention of Money Laundering

In accordance with articles 57 and 58 of the Act, the FTI's are obliged to report to the NBSC, the National Commission for the Protection and Defense of Users of Financial Services and the Bank of Mexico, the information related to its activities and the operations determined by the Financial Authority.

In addition, they will be obligated to establish measures and procedures to prevent and detect acts, omissions or operations that could be located in the cases of articles 139 Quáter, financing of terrorism, or 400 Bis of the Federal Criminal Code, money laundering.

All this information must be available to the Ministry of Finance and the NBSC; They are also required to submit to the Secretariat of Finance the reports on the acts, operations and services they perform with their Clients and the transactions between them, and any act, operation or service performed by the members of the board of directors, executives, officials, employees, factors and attorneys, that could be located in the cases of articles 139 Quáter and 400 Bis of the Federal Criminal Code.



“La lista de personas bloqueadas tendrá la finalidad de prevenir y detectar actos, omisiones u operaciones que pudieran ubicarse en los supuestos de financiamiento al terrorismo o lavado de dinero”

“The list of blocked persons will have the purpose of preventing and detecting acts, omissions or operations that could be located in the cases of financing terrorism or money laundering”

En este mismo artículo se obliga a las ITF, al igual que como sucede con entidades financieras, a suspender de forma inmediata la realización de actos, operaciones o servicios con los Clientes que la Secretaría les informe mediante una lista de personas bloqueadas que tendrá el carácter de confidencial. La lista de personas bloqueadas tendrá la finalidad de prevenir y detectar actos, omisiones u operaciones que pudieran ubicarse en los supuestos de financiamiento al terrorismo o lavado de dinero.

La reforma a la Ley para la Prevención e Identificación de operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita, incluye como actividad vulnerable, y por lo tanto prohibida, el ofrecimiento habitual y profesional de intercambio de activos virtuales por entidades distintas a las autorizadas por la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera.

Ahí también se establece la obligación de dar aviso a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de la adquisición o enajenación de activos virtuales en cantidad igual o superior a las 645 Unidades de Medida y Actualización (UMA).

In this same article FTI's are obligated, as is the case with financial entities, to immediately suspend the performance of acts, operations or services with Clients that the Secretariat informs them through a list of blocked persons that will have the character of confidential. The list of blocked persons will have the purpose of preventing and detecting acts, omissions or operations that could be located in the cases of financing terrorism or money laundering.

The amendment to the Act for the Prevention and Identification of Operations with Resources of Illegal Origin, includes as avulnerable activity, and therefore prohibited, the habitual and professional offer of exchange of virtual assets by entities other than those authorized by the Act to Regulate the Financial Technology Institutions.

There is also an established obligation to notify the Secretariat of Finance and Public Credit of the acquisition or disposal of virtual assets in an amount equal to or greater than 645 Units of Measurement and Updating (UMA).



Sanciones y Delitos

El Título VI de la Ley regula sanciones y delitos, ahí se establece que los actos jurídicos que se celebren en contravención de lo establecido en la Ley o en las disposiciones que de ella emanen, así como de las condiciones que, en lo particular, se señalen en las autorizaciones para operar como ITF o de las autorizaciones temporales y en los demás actos administrativos, darán lugar a la imposición de las sanciones administrativas y penales que correspondan, sin que dichas contravenciones produzcan la nulidad de los actos, en protección de terceros de buena fe, salvo que se establezca expresamente lo contrario.

Ahí se establece que las multas previstas en la Ley que le corresponde imponer a la CNBV serán de 1,000 a 5,000 UMA a las personas distintas a las autorizadas que en su nombre, denominación, razón social, publicidad, establecimientos, interfaces, páginas de Internet o cualquier otro medio de comunicación electrónica o digital, usen las palabras ITF, institución de tecnología financiera, institución de financiamiento colectivo, institución de fondos de pago electrónico, u otras que expresen ideas semejantes en cualquier idioma, por las que puede inferirse la realización de las actividades reservadas para las ITF; de 3,000 a 15,000 UMA a las ITF o sociedades autorizadas para operar con modelos novedosos que no cumplan con las obligaciones previstas en los artículos 13 y 48, tercer párrafo de esta Ley; de 1,000 a 150,000 UMA por no cumplir en tiempo los requerimientos que formulen las autoridades financieras o cualquier otra autoridad competente, de conformidad con la Ley.

De 30,000 a 150,000 UMA por no incluir la información transaccional en el registro de cuentas que deban llevar conforme a la presente Ley, y por no cumplir con los requisitos de seguridad y continuidad de la operación de los registros de cuenta; de 30,000 a 150,000 UMA a las ITF, Entidades Financieras o sociedades autorizadas para operar con modelos novedosos por realizar actividades no autorizadas; difundir información falsa o engañosa o que induzca al error, a través de las ITF, sociedades autorizadas para operar con modelos novedosos o de cualquier otra forma para la realización de las operaciones; omitir la divulgación de información; entre otras.

Sanctions and Crimes

Title VI of the Act regulates sanctions and offenses, it establishes that legal acts that are held in contravention of the provisions of the Act or the provisions that emanate from it, as well as of the conditions that, in particular, are indicated in the authorizations to operate as FTI or temporary authorizations and in the other administrative acts, they will give rise to the imposition of the administrative and penal sanctions that correspond, without these contraventions producing the nullity of the acts, in protection of third parties of good faith, unless expressly stated otherwise.

There it is established that the fines foreseen in the Act that corresponds to be imposed by the NBSC will be from 1,000 to 5,000 UMA to persons other than those authorized in its name, denomination, company name, advertising, establishments, interfaces, Internet pages or any other means of electronic or digital communication, use the words FTI, financial technology institution, collective financing institution, institution for electronic payment of funds, or others that express similar ideas in any language, by which the realization of the activities reserved for FTI; from 3,000 to 15,000 UMA to the FTI or companies authorized to operate with novel models that do not comply with the obligations set forth in articles 13 and 48, third paragraph of this Act; from 1,000 to 150,000 UMA for not complying in time with the requirements formulated by the financial authorities or any other competent authority, in accordance with the Act.

From 30,000 to 150,000 UMA for not including the transactional information in the accounts registry that must be carried out in accordance with this Act, and for not complying with the security and continuity requirements of the operation of the account records; from 30,000 to 150,000 UMA to FTIs, Financial Entities or companies authorized to operate with novel models for carrying out unauthorized activities; disseminate false or misleading information or that leads to error, through the FTI, companies authorized to operate with novel models or in any other way to carry out operations; omit the disclosure of information; among other.

La multa va de 1,000 a 150,000 UMA a las ITF, transmisores de dinero y las Entidades Financieras cuando interrumpen el acceso a la información o no notifiquen de la interrupción a las Comisiones Supervisoras. Esta misma sanción podrá ser impuesta por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) y la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR).

Las multas que le corresponden al Banco de México van de 30,000 a 150,000 UMA por realizar operaciones con activos virtuales o divisas sin contar con la previa autorización o por realizar operaciones con activos virtuales distintos a los determinados por el Banco de México; de 15,000 a 100,000 UMA a las instituciones de fondos de pago electrónico por exceder los límites de operación; de 1,000 a 15,000 UMA a las instituciones de fondos de pago electrónico por no cumplir las disposiciones para establecer las características de las operaciones que pueden realizar; de 1,000 a 150,000 UMA a las sociedades de información crediticia o las cámaras de compensación a que se refiere la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros que interrumpen el acceso a la información o no notifiquen de la interrupción al Banco de México, y de 1,000 a 10,000 UMA por infringir cualquiera de las disposiciones que emita el Banco de México que no tengan sanción especialmente señalada en este ordenamiento.

En cuanto a delitos, la Ley establece que para proceder penalmente será necesario que la Secretaría de Hacienda formule petición, previa opinión de la CNBV; también se procederá a petición de las personas reguladas en la Ley o de quien tenga interés jurídico; pero solo se admiten en comisión dolosa. Cuando se haya procedido por petición de la Secretaría, esta tendrá el carácter de víctima u ofendido en los procedimientos penales y juicios relacionados con los delitos previstos en esta Ley.

The fine goes from 1,000 to 150,000 UMAs to the FTIs, money transmitters and the Financial Institutions when they interrupt access to the information or do not notify the Supervisory Commissions of the interruption. This same sanction may be imposed by the National Insurance and Bonding Commission and the National Commission of the Savings System for Retirement.

The fines that correspond to the Bank of Mexico range from 30,000 to 150,000 UMA for carrying out operations with virtual assets or currencies without prior authorization or for carrying out operations with virtual assets other than those determined by the Bank of Mexico; from 15,000 to 100,000 UMA to electronic payment of fund institutions for exceeding the operating limits; from 1,000 to 15,000 UMA to electronic payment of fund institutions for failing to comply with the provisions to establish the characteristics of the operations they can perform; from 1,000 to 150,000 UMA to the credit information societies or the clearing houses referred to in the Transparency and Regulation of Financial Services Act that interrupt access to information or do not notify the Bank of Mexico of the interruption, and from 1,000 to 10,000 UMA for violating any of the provisions issued by the Bank of Mexico that do not have a sanction specially indicated in this order.

With regard to crimes, the Act establishes that in order to proceed criminally it will be necessary for the Secretariat of Finance to make a request, with the prior opinion of the NBSC; We will also proceed at the request of the persons regulated by the Act or of those who have a legal interest; but they are only admitted in fraudulent commission. When it has proceeded by request of the Secretariat, it will have the character of victim or offended in the criminal proceedings and trials related to the crimes foreseen in this Act.

*“A la Secretaría de Hacienda se le concede un plazo de 6 meses para emitir las disposiciones de carácter general a que se refiere la identificación de recursos para la **prevención del lavado de dinero o financiamiento al terrorismo**”*

“For example, the Secretariat of Finance is granted a period of 6 months to issue the general provisions referred to in the identification of resources for the prevention of money laundering or financing of terrorism”



Entrada en Vigor

A pesar de que la Ley entró en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación, es decir, el 9 de marzo del año en curso, lo cierto es que sus artículos transitorios establecen distintos momentos para reglamentarla.

Por ejemplo, a la Secretaría de Hacienda se le concede un plazo de 6 meses para emitir las disposiciones de carácter general a que se refiere la identificación de recursos para la prevención del lavado de dinero o financiamiento al terrorismo.

La reglamentación que emita la Comisión Nacional Bancaria y de Valores se publicará en 6, 12 o 24 meses de acuerdo al tipo de reglamentación de que se trate.

Entry into Force

Although the Act came into force the day after its publication in the Official Federal Gazette, that is, on March 9 of the current year, the truth is that its transitory articles establish different times to regulate it.

For example, the Secretariat of Finance is granted a period of 6 months to issue the general provisions referred to in the identification of resources for the prevention of money laundering or financing of terrorism.

The regulations issued by the National Banking and Securities Commission will be published in 6, 12 or 24 months according to the type of regulation in question.



En el caso del Banco de México, de 6 meses para la reglamentación de la operación de Instituciones de financiamiento colectivo y de fondos de pago electrónico; de 12 meses para emitir las disposiciones de carácter general para la operación de activos virtuales, y de 24 meses para la reglamentación del establecimiento de interfaces de programación de aplicaciones informáticas estandarizadas que posibiliten la conectividad y acceso de otras interfaces desarrolladas o administradas.

El artículo Octavo Transitorio establece que las personas que a la entrada en vigor del presente ordenamiento se encuentren realizando las actividades reguladas en esta Ley deberán dar cumplimiento a la obligación de solicitar su autorización ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en un plazo que no exceda de 12 meses; podrán continuar realizando tales actividades hasta en tanto la Comisión Nacional Bancaria y de Valores resuelva su solicitud.

Aún falta tiempo para que la aplicación de esta ley sea una realidad, a la aprobación de la Cámara de Diputados siguió la sanción y publicación por parte del Presidente de la República; estamos ya en la etapa de elaboración de los Reglamentos respectivos; los transitorios señalan que su entrada en vigor se dará de manera gradual y tomará plena vigencia 2 años después de su publicación. En tanto la ley entre en plenas vigencia, la recomendación es ser cuidadosos al momento de utilizar este tipo de servicios financieros, recordemos que actualmente ninguna autoridad te respalda en caso del mal manejo de tus recursos con este tipo de instituciones financieras. La regulación es una realidad y llegó para quedarse; sin desesperarse, tiempo al tiempo.

In the case of the Bank of Mexico, 6 months for the regulation of the operation of collective financing institutions and electronic payment of funds; 12 months to issue the general provisions for the operation of virtual assets, and 24 months for the regulation of the establishment of standardized computer applications programming interfaces that allow the connectivity and access of other interfaces developed or managed.

The Eighth Transitory Article establishes that the persons who upon entering into force of this ordinance are carrying out the activities regulated in this Act must comply with the obligation to request their authorization before the National Banking and Securities Commission within a period that does not exceed 12 months; they may continue carrying out such activities until the National Banking and Securities Commission resolve their request.

There is still time for the application of this Act to become a reality, the approval from the Chamber of Deputies followed the sanction and publication by the President of the Republic; we are already in the stage of elaboration of the respective Regulations; the transitory articles indicate that its entry into force will be given gradually and will take full effect 2 years after its publication. As long as the Act enters into full force, the recommendation is to be careful when using this type of financial services, remember that currently no authority backs you in case of mismanagement of your resources with this type of financial institutions. Regulation is a reality and it is here to stay; don't despair, all in due time.



EL E-Commerce,

la *Globalización* y la

Cadena de Suministro



E-Commerce, Globalization
and the Supply Chain



Dr. Luis Javier **Cedejas Meneses**



En el mundo actual los consumidores buscan rapidez ya que tienen cada vez menos tiempo para sus actividades personales. Se han creado opciones que van desde Amazon Dash hasta Alexa con las cuales a través de un clic se puede ordenar desde algo de comer hasta artículos de lujo mediante aplicaciones móviles recibiendo los productos en tiempos record. La paciencia es una virtud que se está perdiendo, y la tendencia de querer todo rápido y con envíos gratuitos no tiene pinta de disminuir, sino todo lo contrario.

Lo antes mencionado se puede trasladar a números: **en el segundo trimestre del 2017 las ventas por e-commerce alcanzaron más de \$111 billones de dólares, en una base ajustada estacionalmente**, de acuerdo a un informe de la Oficina del Censo de Estados Unidos de América, significando que el comercio electrónico representó 8.9% de todas las ventas minoritarias en el periodo.

In today's world, consumers are looking for speed because they have less and less time for their personal activities. They have created options ranging from Amazon Dash to Alexa with which through a click you can order from something food to luxury items through mobile applications receiving the products in record time. Patience is a virtue that is being lost, and the tendency to want everything quickly and with free shipping does not seem to diminish, but quite the opposite.

The aforementioned can be translated into numbers: **in the second quarter of 2017, e-commerce sales reached more than \$111 billion, on a seasonally adjusted basis**, according to a report from the United States Census Bureau, meaning that electronic commerce represented 8.9% of all retail sales in that period.



Dr. Luis Javier Cendejas Meneses

Licenciado en Negocios Internacionales titulado con Honores por la UPAEP. Maestro en Administración y Alta Dirección por la Universidad Iberoamericana. Doctor en Logística y Supply Chain Management por la UPAEP. Cuenta con los diplomados en: Tráfico y Aduanas Región NAFTA, y en TLC con la Unión Europea. Tiene 20 años de experiencia en comercio internacional con enfoque en aduanas y logística de la cadena de suministro, incluida la investigación/análisis + desarrollo del mercado en negociación; implementación de estrategias de logística, con énfasis y alcance de modelos para la importación y exportación por vía aérea, terrestre, ferrovial y marítima, desde y hacia México para el mundo a través de aduanas, incluyendo prototipos para administrar, predecir y simular proyectos. Ha participado en más de 1,500 proyectos de cadena de suministro en la región NAFTA. Docente en la maestría de Logística en las cátedras de logística internacional, aduanas y cadena de suministro. Miembro del comité académico de CENEVAL nacional (evaluación nacional) para la finalización de la revisión aplicable a la carrera de Comercio Internacional. En DICEX formó parte del grupo ganador del Premio Nacional de Exportación presentado por el Presidente de la República en 2016; y del Premio Noreste de Exportación COMCE Noreste. Actualmente es el Responsable de Relaciones Institucionales de DICEX Integral Trade.

Bachelors degree in International Business with honors from UPAEP. Master degree in Administration and Senior Management from the Universidad Iberoamericana. PHD in Logistics and Supply Chain Management by UPAEP. He has diplomas for studies in: Traffic and Customs NAFTA Region, and FTA with the European Union. He has 20 years of experience in international trade with a focus on customs and supply chain logistics, including research / analysis + market development in negotiation; implementation of logistics strategies, with emphasis and scope of models for import and export by air, land, rail and sea, to and from Mexico for the world through customs, including prototypes to manage, predict and simulate projects. He has participated in more than 1,500 supply chain projects in the NAFTA region. Logistics Professor with a chair in international logistics, customs and supply chain. Member of the academic committee of national CENEVAL (national evaluation) for the completion of the revision applicable to the International Trade career. At DICEX he was part of the winning group of the National Export Award presented by the President of the Republic in 2016; and the COMCE Northeast Export Award. He is currently Responsible of Institutional Relations of DICEX Integral Trade.

“Un ejemplo de cómo están reaccionando las grandes empresas nos lo da Amazon: en verano de 2017 adquirió la cadena WholeFoods haciendo una entrada al sector minorista de comestibles”

“An example of how the big companies are reacting is given by Amazon: in the summer of 2017 it acquired the WholeFoods chain making an entry to the grocery retail sector”

La variedad de artículos que se pueden comprar online está creciendo exponencialmente, y la exigencia de los consumidores por tener al alcance todo tipo de productos y servicios online incrementa sustancialmente la reacción de las empresas. Ropa, artículos electrónicos, muebles, decoración, medicamentos, e incluso alimentos frescos son algunos de los productos más demandados a través de Internet. Un ejemplo de cómo están reaccionando las grandes empresas nos lo da Amazon: en verano de 2017 adquirió la cadena WholeFoods haciendo una entrada al sector minorista de comestibles.

Hoy en día más empresas que nunca están aprovechando la fuerza del e-commerce para llegar a clientes a nivel global. Y por ello es importante recalcar que al vender online y buscar hacer crecer un negocio en los mercados globales, se necesita comprender cómo sus operaciones y sus clientes pueden verse afectados por los avances en la logística, los cambios normativos y de ejecución, los eventos mundiales e incluso los problemas climáticos.

The variety of items that can be purchased online is growing exponentially, and the demand of consumers to have all kinds of online products and services available increases substantially the reaction of companies. Clothing, electronic items, furniture, decoration, medicines, and even fresh foods are some of the most demanded products through the Internet. An example of how the big companies are reacting is given by Amazon: in the summer of 2017 it acquired the WholeFoods chain making an entry to the grocery retail sector.

Today more companies than ever are taking advantage of the strength of e-commerce to reach customers globally. And for this reason it is important to emphasize that when selling online and looking to grow a business in global markets, you need to understand how your operations and your customers can be affected by advances in logistics, regulatory changes and implementation, global events and even the climatic problems.

“Los esfuerzos de ventas globales solo darán resultados si pueden poner sus productos en manos de sus clientes internacionales de forma rápida, económica y en excelentes condiciones”

“The global sales efforts will only give results if they can put their products in the hands of their international clients quickly, economically and in excellent conditions”

Los esfuerzos de ventas globales solo darán resultados si pueden poner sus productos en manos de sus clientes internacionales de forma rápida, económica y en excelentes condiciones. Tener un socio de envío confiable con experiencia en logística internacional es un lugar importante para comenzar, pero también debe mantenerse informado sobre los problemas más importantes del comercio mundial y cómo pueden afectar el movimiento de productos a través de las fronteras.

Es un gran eufemismo decir que el comercio electrónico ha cambiado la forma en que se desarrolla el juego de la logística y de la cadena de suministro. De hecho, es mucho más seguro decir que el mundo del comercio digital ha introducido más riesgos y complejidad que la logística y también ha generado un desafío de gran impacto para los profesionales de la cadena de suministro. Actualmente hay maneras de aplicar el análisis de datos para mejorar los procesos operativos en la previsión de la demanda, la gestión de inventario y la visualización de la cadena de suministro, ya que para las empresas todo este boom tecnológico, significa un cambio fundamental en la forma en que piensan y operan, a nivel local y a escala mundial.

The global sales efforts will only give results if they can put their products in the hands of their international clients quickly, economically and in excellent conditions. Having a reliable shipping partner with international logistics experience is an important place to start, but you must also stay informed about the most important problems in world trade and how they can affect the movement of products across borders.

It is a great euphemism to say that electronic commerce has changed the way the game of logistics and the supply chain develops. In fact, it is much safer to say that the world of digital commerce has introduced more risks and complexity than logistics and has also created a challenge of great impact for supply chain professionals.

There are currently ways to apply data analysis to improve operational processes in forecasting demand, inventory management and visualization of the supply chain, since for companies all this technological boom means a fundamental change in how they think and operate, locally and globally.



“Quienes adoptan un modelo omnicanal tendrán la ventaja competitiva. La creciente importancia de la tecnología digital significa que habrá un cambio de las cadenas de suministro lineales hacia cadenas de suministro de ‘valor web’ más complejas y dinámicas”

“Those who adopt an omnichannel model will have the competitive advantage. The growing importance of digital technology means that there will be a shift from linear supply chains to more complex and dynamic ‘web value’ supply chains”

Quienes adoptan un modelo omnicanal tendrán la ventaja competitiva. La creciente importancia de la tecnología digital significa que habrá un cambio de las cadenas de suministro lineales hacia cadenas de suministro de ‘valor web’ más complejas y dinámicas.

Las reglas para el éxito en el comercio electrónico y el cumplimiento omnicanal están en constante cambio, sin embargo, los riesgos se pueden minimizar al igual que los costos de escalar sus operaciones y llegar al mercado más rápido, aprovechando al máximo su red, recursos y relaciones existentes. Lo que es más claro que el agua es que los clientes, ya sean consumidores finales u otras empresas, son el centro de la cadena de suministro, la cadena de suministro gira alrededor de ellos y se les debe dar respuesta con rapidez. Es una realidad, el cliente está provocando que tanto fabricantes como minoristas revisen estrategias, logística y transporte, capacidades y modelo de negocio, para así tener mayores posibilidades de éxito en este entorno incierto, dinámico y con alto grado de competencia.

Y si te preguntas ¿cómo escalar la capacidad de cumplimiento de e-commerce y omnicanal, y al mismo tiempo minimizar riesgos, costos y tiempo de lanzamiento de mercado? A medida que los clientes esperan un servicio más rápido, barato y mejor, para las empresas el encontrar un equilibrio adecuado entre el inventario, logística, transporte y costos laborales se vuelve más complejo que nunca, y es por ello que contar con un socio estratégico que apoye a unir eslabones es clave para resultados exitosos y efectivos en este negocio.

Those who adopt an omnichannel model will have the competitive advantage. The growing importance of digital technology means that there will be a shift from linear supply chains to more complex and dynamic ‘web value’ supply chains.

The rules for success in e-commerce and omnichannel compliance are constantly changing, however, the risks can be minimized as well as the costs of scaling up your operations and reaching the market faster, making the most of your network, resources and existing relationships. What is clearer than water is that customers, whether final consumers or other companies, are at the center of the supply chain, the supply chain revolves around them and they must be responded to quickly. It is a reality, the customer is causing both manufacturers and retailers to review strategies, logistics and transportation, capabilities and business model, in order to have greater chances of success in this uncertain, dynamic and highly competitive environment.

And if you ask yourself, how can we scale the compliance capacity of e-commerce and omnichannel, and at the same time minimize risks, costs and market launch time? As customers expect a faster, cheaper and better service, for companies to find an adequate balance between inventory, logistics, transportation and labor costs becomes more complex than ever, and that is why having a strategic partner supporting joining links is key to successful and effective results in this business.



“En lugar de inventar el hilo negro las empresas deben aprovechar su red, recursos y relaciones, especialmente con proveedores de logística para enfrentar este desafío”

“Instead of looking for a complex approach to something we already have an answer to, companies must take advantage of their network, resources and relationships, especially with logistics providers to face this challenge”

En lugar de inventar el hilo negro las empresas deben aprovechar su red, recursos y relaciones, especialmente con proveedores de logística para enfrentar este desafío. Las redes de proveedores, distribuidores y consumidores conectados facilitan la colaboración y el intercambio de conocimientos, impulsando una mayor innovación y eficiencias a lo largo de la cadena de valor. Aprender a través de su experiencia y cultura en el área, así como compartir responsabilidad en la operación de un negocio son elementos clave.

Manejar los riesgos a lo largo de la cadena de suministro puede representar todo un reto, y requiere la recopilación de datos, y del rendimiento del proveedor para revisar la eficiencia de la cadena de valor. Sin embargo, las empresas pueden aprovechar los avances en análisis de big data, plataformas de intercambio de datos y tecnología blockchain para ayudar a recopilar y medir el desempeño de los proveedores de una manera estructurada y confiable.

El tener un enfoque estructurado de manera sustentable en la cadena de suministro alcanzando todos los niveles a su cadena de valor con sus acciones y alejarse de las actividades auto-dirigidas los vuelve más activos, involucran a terceros para optimizar procesos, mejoran la capacidad para satisfacer las necesidades de los clientes, y alcanzan mayores cuotas de mercado.

Instead of looking for a complex approach to something we already have an answer to, companies must take advantage of their network, resources and relationships, especially with logistics providers to face this challenge. The networks of suppliers, distributors and connected consumers facilitate collaboration and the exchange of knowledge, promoting greater innovation and efficiencies along the value chain. Learning through their experience and culture in the area, as well as sharing responsibility in the operation of a business are key elements.

Managing risks throughout the supply chain can be quite challenging, and requires data collection, and the performance of the supplier to review the efficiency of the value chain. However, companies can take advantage of advances in big data analysis, data exchange platforms and blockchain technology to help collect and measure supplier performance in a structured and reliable manner.

Having a structured approach in a sustainable way in the supply chain reaching all levels of your value chain with your actions and moving away from self-directed activities makes them more active, involves third parties to optimize processes, improves the ability to satisfy the needs of customers, and reach higher market shares.

blockchain

“En la actualidad, se espera que las empresas administren de manera proactiva todos los niveles de su cadena de suministro y que lo hagan de una manera que contribuya a los objetivos de sostenibilidad del mundo”

“At present, companies are expected to proactively manage all levels of their supply chain and do so in a way that contributes to the world’s sustainability goals”

Las empresas experimentan efectos positivos de sus acciones al adoptar un enfoque más sistemático, aquellos que puedan abordarlo de una manera estratégica y holística tienen mejor manejo de riesgos y cosechan beneficios que a la vez responden a las demandas legislativas del cliente, así como a nivel global. En la actualidad, se espera que las empresas administren de manera proactiva todos los niveles de su cadena de suministro y que lo hagan de una manera que contribuya a los objetivos de sostenibilidad del mundo.

Y a medida que el sector continúa evolucionando, no hay duda de que habrá una mayor demanda de profesionales calificados con habilidades superiores. Estudiar más es una excelente manera de desarrollar estas habilidades avanzadas en áreas tales como la estrategia comercial, la gestión de proyectos y la modelización analítica, para garantizar que siga siendo competitivo en el mercado laboral.



Companies experience positive effects of their actions by adopting a more systematic approach, those that can address it in a strategic and holistic manner have better risk management and reap benefits that at the same time respond to the legislative demands of the client, as well as globally. At present, companies are expected to proactively manage all levels of their supply chain and do so in a way that contributes to the world’s sustainability goals.

And as the sector continues to evolve, there is no doubt that there will be a greater demand for qualified professionals with superior skills. Further study is an excellent way to develop these advanced skills in areas such as business strategy, project management and analytical modeling, to ensure that you remain competitive in the labor market.



No solo proporcionará a los profesionales de la logística y de la cadena de suministro una mejor comprensión de cómo se pueden aplicar ciertas habilidades y conocimientos en su trabajo, sino que el estudio adicional hará que los profesionales aprendan a lo largo de toda la vida. Esta es una necesidad para garantizar que las personas puedan mantenerse al tanto de los constantes cambios, preparándolos para los altos cargos gerenciales.

Un ejemplo de que estar enfocado en un constante aprendizaje es el siguiente: desde hace mucho tiempo, las compañías tienen paneles para organizar sus métricas, pero hasta hace poco, la mayoría de estos enfoques han sido descriptivos, lo que significa que ven las tendencias pasadas o actuales. La nueva toma, dice Joe Vernon, gerente sénior de análisis de la cadena de suministro de América del Norte para la firma consultora Capgemini, es un análisis predictivo que utiliza el aprendizaje automático y otras tecnologías relacionadas, incluida la inteligencia artificial.

Not only will it provide logistics and supply chain professionals with a better understanding of how certain skills and knowledge can be applied in their work, but additional study will enable professionals to learn throughout their lives. This is a necessity to ensure that people can keep abreast of constant changes, preparing them for senior managerial positions.

An example of being focused on constant learning is this: companies have had panels to organize their metrics for a long time, but until recently, most of these approaches have been descriptive, which means they see past trends or current. The new take, says Joe Vernon, senior manager of North American supply chain analysis for the consulting firm Capgemini, is predictive analytics that uses machine learning and other related technologies, including artificial intelligence.





United States *in Foreign Trade:*

Negotiation, Reciprocity
and its Future

Estados Unidos *en el Comercio Exterior:*

Negociación, Reciprocidad y su Futuro

Mtro. Adrian **Gonzalez**



En 1776 el economista y filósofo Adam Smith publicó su obra más importante llamada **“La riqueza de las naciones”** entre sus páginas encontramos algunos de los primeros argumentos a favor del comercio exterior, el autor escribió:

“Si un país extranjero nos puede proveer con un producto más barato de lo que lo podemos producir, es mejor comprarlo de ellos y que nuestra industria se emplee en donde tengamos una ventaja... Y así la industria no será afectada, sino tendrá que buscar la manera en ser empleada donde exista la mayor ventaja... Porque ciertamente la industria no estará empleada en donde hay mayor ventaja, cuando está direccionada a producir un artículo el cual es más barato comprarlo que producirlo”.

In 1776 the economist and philosopher Adam Smith published his most important work called **“The Wealth of Nations”**. Among its pages we found some of the first arguments in favor of foreign trade, the author wrote:

“If a foreign country can supply us with a commodity cheaper than we ourselves can make it, better buy it of them with some part of the produce of our own industry employed in a way in which we have some advantage.... The general industry of the country, being always in proportion to the capital which employs it, will not thereby be diminished... but only left to find out the way in which it can be employed with the greatest advantage. It is certainly not employed to the greatest advantage when it is thus directed towards an object which it can buy cheaper than it can make”.



Mtro. Adrian **Gonzalez**

Licenciado en Comercio Exterior por el Tecnológico de Monterrey. Maestro en Administración / MBA por EGADE Business School. Cuenta con amplia experiencia como consultor principalmente con TMAC / UTRGV en cursos dirigidos a ejecutivos de comercio exterior, entre los que destacan: Import / Export, A Complete Guide to the United States Customs Regulations, y Customs Broker Examination Prep Course. Agente Aduanal de Estados Unidos (Licensed United States Customs Broker, U.S. Customs and Border Protection). Actualmente es Gerente General de Daniel B. Hastings Inc., empresa con más de 75 años de experiencia en servicios de comercio exterior así como almacenaje y distribución.

Seguir en LinkedIn:
a.gonzalez@dhestings.com

Degree in Foreign Trade from the “Tecnológico de Monterrey”. Master in Management / MBA by EGADE Business School. He has extensive experience as a consultant mainly with TMAC / UTRGV in courses aimed at foreign trade executives, among which are: Import / Export, A Complete Guide to the United States Customs Regulations, and Customs Broker Examination Prep Course. United States Customs Broker (Licensed United States Customs Broker, U.S. Customs and Border Protection). He is currently the General Manager of Daniel B. Hastings Inc., a company with more than 75 years of experience in foreign trade services as well as warehousing and distribution.

Follow on LinkedIn:
a.gonzalez@dhestings.com



“De acuerdo a Smith cada nación debía enfocarse en lo que mejor pudiera hacer y comprar de otras naciones lo que aquellas le pudieran proveer más barato y así el nivel de vida en ambas naciones crecía”

“According to Smith, each nation should focus on what it could do best and buy from other nations what could provide it cheaper and thus the standard of living in both nations grew”

De acuerdo a Smith cada nación debía enfocarse en lo que mejor pudiera hacer y comprar de otras naciones lo que aquellas le pudieran proveer más barato y así el nivel de vida en ambas naciones crecía, ciertamente los tiempos han cambiado y si bien Smith en su época no tenía la completa perspectiva de tratados de libre comercio, prácticas desleales de comercio exterior y un sinnúmero de intereses políticos y económicos que vemos hoy en día, aun así su enseñanza sigue vigente ya que los economistas de manera general coinciden en que el comercio exterior es benéfico para los países, el consumidor disfruta de productos a menores precios y mejor calidad gracias a la competencia que se crea al tener importaciones y la industria nacional se ve forzada aunque a veces dolorosamente a ser competitiva.

Si bien todo esto es una realidad comúnmente aceptada podríamos preguntarnos por qué el movimiento del presidente de Estados Unidos de América (EUA), Donald Trump es hostil al comercio exterior, y tomó tal fuerza en el país que gobierna. Su retórica de injusticia en las relaciones comerciales del país fue de los mensajes que más resonó en los votantes y un factor importante que lo llevó a la presidencia, ahora Trump trae al entorno internacional varias posturas sobre el comercio exterior que vale la pena analizar y entender. Es mi intención en este artículo hablar de qué llevó a Donald Trump a la presidencia así como de sus más populares posturas sobre el comercio mundial.

According to Smith, each nation should focus on what it could do best and buy from other nations what could provide it cheaper and thus the standard of living in both nations grew, certainly times have changed and although Smith in his time did not have the full perspective of free trade agreements, unfair foreign trade practices and a host of political and economic interests that we see today, yet its teaching is still valid as economists generally agree that foreign trade is beneficial for the countries, the consumer enjoys products at lower prices and better quality thanks to the competition that is created by having imports and the national industry is forced although sometimes painfully to be competitive.

While all this is a commonly accepted reality, we could ask why the movement of the president of the United States of America (USA), Donald Trump is hostile to foreign trade, and took such strength in the country that governs. His rhetoric of injustice in the country's trade relations was one of the messages that most resonated with voters and an important factor that led him to the presidency, now Trump brings to the international environment several positions on foreign trade that are worth analyzing and understanding. It is my intention in this article to talk about what brought Donald Trump to the presidency as well as his most popular positions on world trade.



“EUA y las economías más fuertes del mundo veían la apertura comercial de las naciones como todo un éxito y por esto en el 2001 fue aceptado el ingreso de China a la OMC”

“US and the world’s strongest economies saw the commercial opening of nations as a success and for this reason in 2001 China’s entry into the WTO was accepted”

¿Qué nos trajo a este punto?

Después de la Segunda Guerra Mundial el intercambio de bienes entre los países se consideró no solo transacciones para beneficio económico sino una plataforma de colaboración, bienestar y un elemento esencial para mantener la paz entre las naciones, así inició un movimiento liderado por los Estados Unidos que creó las primeras instituciones globales incluyendo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1947, que pasó a ser la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, durante este periodo hubo un esfuerzo marcado por lograr la apertura comercial de las naciones. Avanzando en los años para 1990 las barreras arancelarias habían bajado en gran medida y EUA disfrutaba una de las mejores etapas en su historia, en 1994 entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) lo cual consolida la apertura de México y en 1999 11 países entran a lo que ahora conocemos como la Unión Europea. Para el año 2000 la globalización era triunfal, EUA y las economías más fuertes del mundo veían la apertura comercial de las naciones como todo un éxito y por esto en el 2001 fue aceptado el ingreso de China a la OMC, el objetivo de los Estados Unidos era lograr la apertura comercial pero también la reforma económica y política del país comunista, las exportaciones de China en el 2000 representaban alrededor de 266 mil millones de dólares anuales, en el 2016 exportó 2.09 billones de dólares un incremento de casi 8 veces. En 16 años China se convirtió en una potencia exportadora y la segunda economía más grande del mundo. Ciertamente un cambio tan abismal no fue solo producto de un crecimiento orgánico de China, sino también de la gran transferencia de unidades productivas al país asiático, esto causó un impacto que se sintió en todo el mundo.

What brought us to this point?

After the Second World War, the exchange of goods between the countries was considered not only for economic benefit but also a platform for collaboration, well-being and an essential element to maintain peace among the nations, thus initiated a movement led by the United States that created the first global institutions including the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in 1947, which became the World Trade Organization (WTO) in 1995, during this period there was a marked effort to achieve the commercial opening of nations. Advancing over the years by 1990, the tariff barriers had greatly decreased and the USA enjoyed one of the best stages in its history. In 1994, the North American Free Trade Agreement (NAFTA) entered into force, which consolidated the opening of Mexico and in 1999, 11 countries entered what we now know as the European Union. By the year 2000, globalization was triumphant, the US and the world’s strongest economies saw the commercial opening of nations as a success and for this reason in 2001 China’s entry into the WTO was accepted, the goal of the United States was to achieve the commercial opening but also the economic and political reform of the communist country, China’s exports in 2000 represented around 266 billion dollars annually, in 2016 they exported 2.09 trillion dollars an increase of almost 8 times. In 16 years China became an exporting power and the second largest economy in the world. Certainly, such an enormous change was not only the product of an organic growth of China, but also of the great transfer of productive units to the Asian country, this caused an impact that was felt all over the world.



El Impacto en los **Estados Unidos**

La globalización y la apertura a las importaciones de China significaron un cambio importante para EUA. Las grandes ciudades, muchas de ellas en las costas, llenas de actividad emprendedora, gente educada y con alta diversidad se vieron beneficiadas gracias al comercio exterior, vemos un efecto similar en la frontera sur de los Estados Unidos con México. Por otro lado, ciudades chicas y pueblos se vieron estancados en su progreso, muchas de las localidades en el interior del país dependían de algunas grandes fábricas, al cerrar por la competencia de importaciones o al enviarse las unidades productivas a otros países sus empleados perdieron su sustento y así también el de comunidades enteras, las mismas eran típicamente pobladas por gente de raza blanca y una educación menor.

Warren Buffet, probablemente el inversionista más famoso de EUA, dijo en una entrevista para la cadena CBS:

"Los beneficios del comercio exterior se distribuyen en 320 millones de personas (Esta cifra es aproximadamente la población total de EUA), puedes comprar tus zapatos un poco más barato, puedes comprar ropa interior un poco más barato gracias al libre comercio... Las afectaciones para ciertas personas son extremas; para un trabajador en una acerera en Ohio o un trabajador en una planta de textiles en Massachusetts. Cuando una persona ha trabajado 35 años y pierde su empleo para que podamos comprar un poco más barato pensará que no es justo".

The Impact in the **United States**

Globalization and the opening to the Chinese imports meant an important change for the US. The large cities, many of them on the coasts, full of entrepreneurial activity, educated people and high diversity benefited from foreign trade, we see a similar effect on the southern border of the United States with Mexico. On the other hand, small cities and towns were stagnant in their progress, many locations in the interior of the country depended on some large factories, when closing because of import competition or when sending the productive units to other countries their employees lost their sustenance and also that of entire communities, they were typically populated by white people with low level education.

Warren Buffett, probably the most famous investor in the US, said in an interview for CBS:

"The benefits of foreign trade are distributed in 320 million people (This figure is approximately the total population of the USA), you can buy your shoes a little cheaper, you can buy underwear a little cheaper thanks to free trade... The affectations for certain people are extreme; for a worker at a steelmaker in Ohio or a worker at a textile plant in Massachusetts. When a person has worked 35 years and loses his job so we can buy a little cheaper he will think that it is not fair".



“Hay gente que sufrió y debido a esto desarrolló un resentimiento hacia los gobernantes al sentirse ignorados, hacia países como México y China por la percepción de que se llevaron sus empleos y a inmigrantes quienes en su visión roban sus empleos en EUA”

“There are people who suffered and because of this developed a resentment towards the government for feeling ignored, towards countries like Mexico and China because of the perception that their jobs were taken away and immigrants who in their vision steal their jobs in the US”

Y así llegamos a la situación de que los beneficios del comercio exterior son dispersos, es decir, todos nos beneficiamos un poco pero las afectaciones son concentradas, existen comunidades enteras que se quedan sin empleo. Es importante mencionar que desde un punto de vista macroeconómico EUA se benefició gracias al comercio exterior, aun así no podemos ignorar el hecho que hay gente que sufrió y debido a esto desarrolló un resentimiento hacia los gobernantes al sentirse ignorados, hacia países como México y China por la percepción de que se llevaron sus empleos y a inmigrantes quienes en su visión roban sus empleos en EUA, Donald Trump supo comunicarse con esta población. El voto a la demócrata Hilary Clinton dominó en fronteras, costas y grandes ciudades mientras el voto al republicano Donald Trump dominó el interior del país, Hilary Clinton ganó el voto popular con 65 millones de votos mientras Donald Trump recibió 62 millones de votos; por el sistema electoral de EUA que se basa en el colegio electoral, Donald Trump ganó la presidencia con 306 votos electorales mientras Hilary Clinton registró 232 votos electorales.

And so, we come to the situation that the benefits of foreign trade are scattered, that is, we all benefit a little but the effects are concentrated, there are entire communities that are unemployed. It is important to mention that from a macroeconomic point of view USA benefited from foreign trade, even so we cannot ignore the fact that there are people who suffered and because of this developed a resentment towards the government for feeling ignored, towards countries like Mexico and China because of the perception that their jobs were taken away and immigrants who in their vision steal their jobs in the US, Donald Trump knew how to communicate with this population. The vote to the Democrat Hilary Clinton dominated in borders, coasts and great cities while the vote to the republican Donald Trump dominated the interior of the country, Hilary Clinton gained the popular vote with 65 million votes while Donald Trump received 62 million votes; Because of the US electoral system based on the electoral college, Donald Trump won the presidency with 306 electoral votes while Hilary Clinton registered 232 electoral votes.



“El presidente Trump expresó de inmediato su postura general: Comercio exterior libre y justo. Sus antecesores habían tenido una visión diferente, enfocada en el comercio exterior como un instrumento para mantener la paz en el mundo, afianzar alianzas y el liderazgo de EUA”

“President Trump immediately expressed his general position: Free and fair foreign trade. Their predecessors had a different vision, focused on foreign trade as an instrument to maintain peace in the world, strengthen alliances and the leadership of the US”

Comercio Libre y Justo

El presidente Trump expresó de inmediato su postura general: Comercio exterior libre y justo. Sus antecesores habían tenido una visión diferente, enfocada en el comercio exterior como un instrumento para mantener la paz en el mundo, afianzar alianzas y el liderazgo de EUA, así mayormente ignorando faltas en las reglas del comercio mundial a favor de estabilidad y cooperación. Hasta ahora la justicia en el comercio mundial se define por la aceptación y cumplimiento de reglas las cuales están a cargo de la Organización Mundial del Comercio, EUA es miembro fundador y precursor de la misma, ante lo cual, es oportuno describir los principios de la OMC:

Comercio sin discriminación.

- Principio de la nación más favorecida.
- Trato igual a productos nacionales y extranjeros.

Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones.

Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia.

Fomento de una competencia leal.

Promoción del desarrollo y la reforma económica.

Free and Fair Trade

President Trump immediately expressed his general position: Free and fair foreign trade. Their predecessors had a different vision, focused on foreign trade as an instrument to maintain peace in the world, strengthen alliances and the leadership of the US, thus largely ignoring faults in the rules of world trade in favor of stability and cooperation. So far justice in world trade is defined by the acceptance and compliance with rules which are under the charge of the World Trade Organization, the US is a founding member and precursor of the same, before which, it is appropriate to describe the principles of the WTO:

Trade without discrimination.

- Principle of most favored nation.
- Equal treatment for domestic and foreign products.

Freer trade: in a gradual way, through negotiations.

Predictability: through consolidation and transparency.

Promotion of fair competition.

Promotion of development and economic reform.

“Pareciera que Trump quiere un comercio exterior enfocado a un resultado específico: una balanza comercial nivelada; esto naturalmente trae varias problemáticas”

“It seems that Trump wants foreign trade focused on a specific result: a balanced trade balance; this naturally brings several problems”

También la OMC se encarga de las normas que rigen el manejo de propiedad intelectual, vigilancia y el análisis de las políticas comerciales, solución de diferencias entre sus miembros y por supuesto muchas más.

Según sus declaraciones y políticas, Donald Trump define justicia en el comercio exterior como:

- *Balanza comercial nivelada es decir reducir el déficit comercial de los Estados Unidos.*
- *Reglas de origen que favorezcan contenido americano.*
- *Reciprocidad / abrir mercados para exportadores americanos.*
- *Contrarrestar la competencia desleal.*

Pareciera que Trump quiere un comercio exterior enfocado a un resultado específico: una balanza comercial nivelada; esto naturalmente trae varias problemáticas, la primera que éste no es un requerimiento de la OMC, sus miembros no son responsables de un déficit o un superávit al comerciar entre sí, al mismo tiempo no existe ningún requerimiento sobre que algún producto deba tener contenido del país destino para ser justo. Otros aspectos como reciprocidad o abrir más los mercados extranjeros para exportadores americanos si bien es un excelente objetivo no es una injusticia de otros países sino una labor de negociación que la administración de Trump debe hacer. Vemos así que la administración de Donald Trump parece proponer un cambio en las reglas en el comercio mundial, entendamos más de cada uno de estos puntos.

The WTO is also responsible for the rules governing the management of intellectual property, surveillance and analysis of trade policies, settlement of differences among its members and, of course, many more.

According to his statements and policies, Donald Trump defines justice in foreign trade as:

- *Balanza comercial nivelada es decir reducir el déficit comercial de los Estados Unidos.*
- *Rules of origin that favor American content.*
- *Reciprocity / open markets for American exporters.*
- *Counter unfair competition.*

It seems that Trump wants foreign trade focused on a specific result: a balanced trade balance; this naturally brings several problems, the first is that this is not a requirement of the WTO, its members are not responsible for a deficit or a surplus to trade with each other, at the same time there is no requirement that any product must have content of the destined country to be fair. Other aspects such as reciprocity or open more foreign markets for American exporters while it is an excellent goal is not an injustice of other countries but a negotiation task that the Trump administration must do. We see that the administration of Donald Trump seems to propose a change in the rules in world trade, we understand more of each of these points.



*“Hay mucho análisis y alguna disparidad entre opiniones de diferentes economistas pero de manera general coinciden en que **un déficit o superávit no define el bienestar de una economía**”*

“There is much analysis and some disparity between the opinions of different economists but generally agree that a deficit or surplus does not define the welfare of an economy”

La Balanza Comercial de **EUA**

La balanza comercial de un país se define como la diferencia entre exportaciones e importaciones, calculando exportaciones menos importaciones si el resultado es positivo el país está en un superávit, si el resultado es negativo el país está en un déficit. En el 2017 el déficit comercial de EUA ascendió a 568 miles de millones de dólares con el mundo y así el país lleva más de 40 años con un déficit comercial. Hay mucho análisis y alguna disparidad entre opiniones de diferentes economistas pero de manera general coinciden en que un déficit o superávit no define el bienestar de una economía, durante estos 40 años Estados Unidos ha pasado por diferentes ciclos económicos y la balanza comercial no ha tenido un impacto directo en ello, los economistas también de manera general concuerdan que el proteccionismo, es decir barreras o aranceles al comercio exterior, no tienden a cambiar la balanza comercial de los países, las medidas que lo afectan son de carácter macroeconómico como el gasto público, inversión y ahorro de individuos y gobiernos.

The **US** Trade Balance

The trade balance of a country is defined as the difference between exports and imports, calculating exports minus imports if the result is positive the country is in a surplus, if the result is negative the country is in a deficit. In 2017, the US trade deficit amounted to 568 billion dollars with the world and thus the country has more than 40 years with a trade deficit. There is much analysis and some disparity between the opinions of different economists but generally agree that a deficit or surplus does not define the welfare of an economy, during these 40 years the United States has gone through different economic cycles and the trade balance has not had a direct impact on it, economists also generally agree that protectionism, ie barriers or tariffs to foreign trade, do not tend to change the trade balance of countries, the measures that affect it are of a macroeconomic nature such as public spending, investment and savings of individuals and governments.



Trump tiene una visión mercantilista que define ganadores y perdedores en transacciones comerciales, ciertamente al comprar un producto o servicio no estamos perdiendo si no que ganamos al obtenerlo y así también gana quien lo vende ya que pagamos por él, la relación es un ganar-ganar, así mismo la industria exportadora se beneficia cuando las importaciones son insumos o productos intermedios, al tener acero al mejor precio, por ejemplo, empresas que hacen maquilados y diferentes piezas de acero tendrán la posibilidad de ser más competitivas. Aun así muchos economistas alertan de la problemática de un déficit comercial prolongado especialmente cuando se financia mediante deuda del país, Estados Unidos tiene un déficit fiscal, es decir el país gasta más de lo que ingresa por lo que ha adquirido una deuda nacional de más de 21 billones de dólares, y con la reciente reforma fiscal se espera que la deuda se siga incrementando, en pocas palabras el déficit no es el problema pero si lo pueden ser sus razones, si hay un déficit comercial por crecimiento de la inversión del país y mayor inversión extranjera sería positivo y parte de un crecimiento orgánico de la economía, el gasto por ineficiencias o despilfarro ciertamente no lo es. A manera de hacer una analogía un individuo podría entrar en una gran deuda al comprar una casa pero esto se considera una inversión y creación de su patrimonio, por lo que coincidirá conmigo, no debemos verlo como algo negativo en la mayoría de los casos, pero entrar en deuda por gastar en viajes o diversión podría no ser lo ideal aunque claro puede haber muchas opiniones al respecto.

Trump has a mercantilist vision that defines winners and losers in commercial transactions, certainly when buying a product or service we are not losing but winning when we obtain it and so also wins he who sells it since we pay for it, the relationship is a win-win, likewise the export industry benefits when imports are inputs or intermediate products, having steel at the best price, for example, companies that make maquiladoras and different pieces of steel will have the possibility of being more competitive. Even so, many economists warn of the problem of a prolonged trade deficit, especially when it is financed by the country's debt, the United States has a fiscal deficit, that is, the country spends more than it collects, so it has acquired a national debt of over 21 trillion dollars, and with the recent tax reform the debt is expected to continue to increase, in a few words the deficit is not the problem but the reasons for it may be, if there is a trade deficit because of investment growth in the country and greater foreign investment would be positive and part of an organic growth of the economy, spending because of inefficiencies or waste is certainly not. As an analogy an individual could enter into a large debt when buying a house but this is considered an investment and creation of their assets, so it will coincide with my statement, we should not see it as something negative in most cases, but getting into debt by spending on travel or entertainment might not be ideal, although there may be many opinions about it.

*“En la mente de Trump el déficit se traduce en pérdida de empleos y su objetivo es incrementarlos, **ciertamente un objetivo loable pero mal enfocado por las razones que explico**”*

“In Trump’s mind, the deficit translates into job losses and his objective is to increase them, certainly a laudable objective but poorly focused for the reasons that I explain”

En la mente de Trump el déficit se traduce en pérdida de empleos y su objetivo es incrementarlos, ciertamente un objetivo loable pero mal enfocado por las razones que explico, así también de manera general México, China o Alemania no son culpables del mismo, aunque sí creo importante mencionar que hay factores que pueden exacerbar un déficit, por ejemplo, en el caso de Alemania un euro depreciado y falta de gasto público, en el caso de China prácticas desleales de comercio exterior y una política económica de carácter proteccionista, estos temas sí deben ser externados y negociados por el gobierno americano.



In Trump’s mind, the deficit translates into job losses and his objective is to increase them, certainly a laudable objective but poorly focused for the reasons that I explain, likewise in a general way Mexico, China or Germany are not guilty of it, although I think it is important to mention that there are factors that can exacerbate a deficit, for example, in the case of Germany a depreciated euro and lack of public expenditure, in the case of China unfair foreign trade practices and a protectionist economic policy, these issues must be externalized and negotiated by the American government.



“De manera general las reglas de origen definen las consideraciones para que un producto pueda tener acceso sin aranceles o con arancel reducido a un país, su función principal es promover el comercio entre los países suscritos al programa o tratado y evitar el simple transbordo de mercancías”

“In general, the rules of origin define the considerations so that a product can have access without tariffs or with a reduced tariff to a country, its main function is to promote trade among the countries subscribed to the program or treaty and to avoid the simple transshipment of goods”

Reglas de Origen

De manera general las reglas de origen definen las consideraciones para que un producto pueda tener acceso sin aranceles o con arancel reducido a un país, su función principal es promover el comercio entre los países suscritos al programa o tratado y evitar el simple transbordo de mercancías. Hablando del TLCAN, este es uno de los puntos más sensibles en la renegociación del tratado, y el de más enfoque sin duda el de la industria automotriz, actualmente la regla de origen para vehículos y pick ups es de valor de contenido regional bajo la fórmula de costo neto de al menos 62.5%, el arancel a camionetas hacia los Estados Unidos es de 25% y para automóviles del 2.5% sin el amparo del tratado.

Veamos este ejemplo ilustrativo, La Chevrolet Silverado / GMC Sierra es producida en Silao Guanajuato, viendo la información que proporciona GM a la NHTSA tenemos la siguiente información:

Insumos de Estados Unidos y/o Canadá: 46%
Contenido de México: 44%
Total contenido regional: 90%
Motor y transmisión de EUA

Rules of origin

In general, the rules of origin define the considerations so that a product can have access without tariffs or with a reduced tariff to a country, its main function is to promote trade among the countries subscribed to the program or treaty and to avoid the simple transshipment of goods. Speaking of NAFTA, this is one of the most sensitive points in the renegotiation of the treaty, and the one with the most focus, undoubtedly that of the automotive industry, currently the rule of origin for vehicles and pick ups is of regional content value under the formula of net cost of at least 62.5%, the tariff on vans to the United States is 25% and for automobiles of 2.5% without the protection of the treaty.

Let's see this illustrative example, The Chevrolet Silverado / GMC Sierra is produced in Silao Guanajuato, seeing the information provided by GM to the NHTSA we have the following information:

Inputs from the United States and / or Canada: 46%
Content from Mexico: 44%
Total regional content: 90%
US engine and transmission



Bajo la regla actual del TLCAN (valor de contenido regional de al menos 62.5%) las camionetas califican para trato preferencial. Bajo las propuestas que ha presentado EUA, la primera de incrementar el valor de contenido regional a 85% y un 50% de contenido americano viendo la información que tenemos no califica para el TLCAN aunque según reportes esta propuesta ya fue descartada. Al momento que escribo este artículo la más nueva propuesta considera una eliminación de la metodología del tracing list, se categorizan los componentes principales para un contenido mínimo del 85%, otros en un contenido mínimo de 60% a 75% y además consideraciones de salario mínimo de \$15 dólares la hora en componentes fabricados en un porcentaje de alrededor del 40% del vehículo, en este caso y en mi opinión considero que lo más probable es que no califica para el TLCAN, debido a la diferencia de salarios en México.

El impacto es considerable, las ventas anuales de la Silverado/Sierra en el 2017 fueron de 803,807 unidades, estimemos un costo promedio de importación de \$20,000 dólares (mi estimado personal), el 25% de arancel representaría 5,000 dólares por camioneta y así multiplicado por las ventas anuales vemos costos adicionales de más de 4 mil millones de dólares y si bien con impactos en diferente medida así veríamos una historia similar para muchos de los vehículos fabricados en México.

Under the current NAFTA rule (regional content value of at least 62.5%) the trucks qualify for preferential treatment. Under the proposals presented by EUA, the first to increase the value of regional content to 85% and 50% of American content by viewing the information we have does not qualify for NAFTA although according to reports this proposal has already been ruled out. At the time I write this article the newest proposal considers an elimination of the tracing list methodology, the main components are categorized for a minimum content of 85%, others in a minimum content of 60% to 75% and also considerations of minimum salary \$ 15 dollars per hour in components manufactured in a percentage of around 40% of the vehicle, in this case and in my opinion I think it is most likely that it does not qualify for NAFTA, due to the difference in wages in Mexico.

The impact is considerable, the annual sales of the Silverado / Sierra in 2017 were 803,807 units, we estimate an average import cost of \$ 20,000 dollars (my personal estimate), the 25% tariff would represent \$ 5,000 per truck and so multiplied by the annual sales we see additional costs of more than 4 billion dollars and although with impacts in different measure we would see a similar history for many of the vehicles manufactured in Mexico.



“La administración de Donald Trump tiene el enfoque de lograr reciprocidad en las relaciones comerciales de los Estados Unidos, es decir tener el mismo trato a exportaciones americanas que se le da a importaciones de otros países”

“The Donald Trump administration has the approach of achieving reciprocity in the commercial relations of the United States, that is, having the same treatment to American exports that is given to imports from other countries”

La administración de Donald Trump tiene el reto de diseñar reglas de origen que promuevan la integración regional del bloque y no representen un costo adicional a los consumidores, en el ejemplo que vemos al enfrentar un arancel del 25% GM tendría un gran incentivo para producir las camionetas en los Estados Unidos así como lo hace Ford, Chrysler y Toyota pero este arancel alto no es la generalidad a través de la tarifa, en la misma industria vemos que el arancel para vehículos ligeros es del 2.5% así que las armadoras podrían decidir pagarlo en lugar de cumplir con reglas demasiado rígidas, al no estar sujetos a reglas de origen se elimina el requerimiento del uso de componentes de la región e incluso las plantas podrían decidir trasladar totalmente sus líneas de producción a otros países como China así perdiendo las cadenas de valor entre los países del TLCAN, ciertamente el efecto contrario de lo que busca Trump.

Reciprocidad y Apertura a los Exportadores Americanos

La administración de Donald Trump tiene el enfoque de lograr reciprocidad en las relaciones comerciales de los Estados Unidos, es decir tener el mismo trato a exportaciones americanas que se le da a importaciones de otros países.

Wilbur Ross el secretario de comercio de EUA escribió en un artículo para el Wall Street Journal:

“Si les decimos a los Europeos que si no bajan sus aranceles a 2.5% subimos los nuestros a 10%, lo más probable es que efectivamente los bajen y tengamos igual de circunstancias”.

The administration of Donald Trump has the challenge of designing rules of origin that promote the regional integration of the bloc and do not represent an additional cost to consumers, in the example we see when faced with a tariff of 25% GM would have a great incentive to produce the Trucks in the United States as well as Ford, Chrysler and Toyota but this high tariff is not the generality through the tariff, in the same industry we see that the tariff for light vehicles is 2.5% so the assemblers could decide to pay it instead of complying with too rigid rules, as they are not subject to rules of origin, the requirement for the use of components from the region is eliminated and even the plants could decide to completely transfer their production lines to other countries such as China thus losing the chains of value among the NAFTA countries, certainly the opposite effect of what Trump seeks.

Reciprocidad and Opening to American Exporters

The Donald Trump administration has the approach of achieving reciprocity in the commercial relations of the United States, that is, having the same treatment to American exports that is given to imports from other countries.

Wilbur Ross, the US Secretary of Commerce, wrote in an article for the Wall Street Journal:

“If we tell Europeans that if they do not lower their tariffs to 2.5% we raise ours to 10%, it is more likely that they will effectively lower them and we will have the same circumstances.”

“Si bien al inicio del GATT (ahora OMC) Estados Unidos tenía una ventaja en materia económica y estos países necesitaban de las protecciones es la opinión de muchos incluyendo la mía que estas economías ya no las necesitan por lo que el argumento de reciprocidad es válido”

“Although at the beginning of the GATT (now WTO) the United States had an advantage in economic matters and these countries needed the protections, it is the opinion of many, including mine, that these economies no longer need them, so the argument of reciprocity is valid”

Aquí el secretario de comercio de EUA expresa su desacuerdo en la diferencia de aranceles que impone la Unión Europea a vehículos americanos (10%) y la que impone los Estados Unidos (2.5%) ciertamente sería difícil de argumentar que BMW o Volkswagen necesitan protección al competir con GM o Ford en Europa, al mismo tiempo lo que el secretario deja de lado es la gran protección que Estados Unidos le da a GM y Ford en camionetas tipo pick up donde impone un arancel del 25% a importaciones, la Unión Europea probablemente no tiene reclamo ya que las pick ups no son realmente populares en ese continente y sus armadoras no compiten directamente en el segmento. Aun hablando de este segundo caso si es correcto el argumento del gobierno de Trump que Estados Unidos, con un arancel promedio en el 2016 de 3.48%, es un país más abierto en materia comercial que las otras grandes economías del mundo China con arancel promedio de 9.92%, Unión Europea de 5.16% y Japón con 4.03% aunque los mayores impedimentos son típicamente barreras no arancelarias. Si bien al inicio del GATT (ahora OMC) Estados Unidos tenía una ventaja en materia económica y estos países necesitaban de las protecciones es la opinión de muchos incluyendo la mía que estas economías ya no las necesitan por lo que el argumento de reciprocidad es válido. En el comentario del secretario Ross vemos también la estrategia de la administración: asertividad aunque también en ocasiones agresividad e iniciar en el extremo contrario para negociar al punto medio, ciertamente no es la primera vez que vemos estas técnicas. Estados Unidos debe negociar y crear nuevos tratados de libre comercio, no destruir o diluir los actuales, Trump debe renegociar con éxito el TLCAN, ingresar al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), antes TPP, y terminar la negociación con la Unión Europea, este es el mejor apoyo que el gobierno puede dar a exportadores americanos.

Here the US Secretary of Commerce expresses disagreement on the difference in tariffs imposed by the European Union on American vehicles (10%) and the one imposed by the United States (2.5%). It would certainly be difficult to argue that BMW or Volkswagen need protection when competing with GM or Ford in Europe, at the same time what the secretary neglects is the great protection that the United States gives GM and Ford in pick-up trucks where it imposes a 25% tariff on imports, the European Union probably has no claims since pickups are not really popular in that continent and its manufacturers do not compete directly in the segment. Even talking about this second case if the argument of the Trump government is correct that the United States, with an average tariff in 2016 of 3.48%, is a more open country in trade than the other major economies of the world with an average tariff of China. 9.92%, European Union of 5.16% and Japan with 4.03% although the major impediments are typically non-tariff barriers. Although at the beginning of the GATT (now WTO) the United States had an advantage in economic matters and these countries needed the protections, it is the opinion of many, including mine, that these economies no longer need them, so the argument of reciprocity is valid. In the commentary by Secretary Ross we also see the strategy of the administration: assertiveness but also sometimes aggressiveness and start at the opposite end to negotiate at the midpoint, it is certainly not the first time we see these techniques. The United States must negotiate and create new free trade agreements, not destroy or dilute existing ones, Trump must successfully renegotiate NAFTA, enter the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), formerly TPP, and finish the negotiation with the European Union, this is the best support that the government can give to American exporters.

“Medidas unilaterales o guerras comerciales solamente perjudican al consumidor americano y se corre el riesgo de aislar al país”

“Unilateral measures or trade wars only harm the American consumer and it runs the risk of isolating the country”

Relación México y Estados Unidos a Futuro

De manera general EUA debe enfocar sus esfuerzos en mejorar su competitividad y por ende los elementos que la componen como lo es mano de obra con educación y capacitación, infraestructura con la mejora de carreteras, puentes y puertos, mantener su apertura comercial y reglas claras en materia legal, comercial y fiscal. La administración de Trump debe buscar reciprocidad con base a tratados de libre comercio y combatir las prácticas desleales de comercio exterior en conjunto con los otros países afectados con base a los mecanismos de la OMC, medidas unilaterales o guerras comerciales solamente perjudican al consumidor americano y se corre el riesgo de aislar al país.



***The future of the relationship between* Mexico and the United States**

In general, the US should focus its efforts on improving its competitiveness and therefore the elements that make it up such as labor with education and training, infrastructure with the improvement of roads, bridges and ports, maintain its commercial openness and clear rules in legal, commercial and fiscal matter. The Trump administration must seek reciprocity based on free trade agreements and combat unfair foreign trade practices in conjunction with the other affected countries based on the mechanisms of the WTO, unilateral measures or trade wars only harm the American consumer and it runs the risk of isolating the country.



“China tiene esto en claro existen esfuerzos muy marcados aunque controversiales para entrar en una transición de ser un país exportador a un país con un sólido mercado interno este es el gran plan Made in China 2025”

“China has this clear there are very marked but controversial efforts to enter into a transition from being an exporting country to a country with a strong internal market this is the great plan Made in China 2025”

Durante la renegociación del TLCAN la administración de Donald Trump ha pedido a México subir el salario mínimo, en pláticas con colegas y empresarios en México veo que hay un temor a que el trabajador promedio gane más, ciertamente hay razones para eso, pero es mi opinión que uno de los principales objetivos de México debe ser que de manera sustentable la gente gane más. México es un país exportador ya que más del 70% de su Producto Interno Bruto depende del comercio exterior, claramente la mayor parte de la economía. Por esto cuando se ve amenazado el acceso al comercio de Estados Unidos causa gran preocupación. Esto significa también que México produce artículos que consumen los mercados más exigentes del mundo, lo que sin duda es algo positivo y que debe continuar, pero la realidad también es que México depende de mercados extranjeros porque no tiene su mercado interno desarrollado. ¿El resultado? Los mexicanos ganan poco, su ingreso no sube en términos reales y por lo tanto la pobreza es alta, alrededor del 43% de la población más de 53 millones de personas. Esta no es una crítica a la noble causa del comercio exterior y la importancia de la industria maquiladora en el país, esta fue una clave para su desarrollo pero no se debe depender de ella para a ser un gran país en el futuro, China tiene esto en claro existen esfuerzos muy marcados aunque controversiales para entrar en una transición de ser un país exportador a un país con un sólido mercado interno este es el gran plan Made in China 2025.

During the renegotiation of NAFTA, the administration of Donald Trump has asked Mexico to raise the minimum wage, in talks with colleagues and businessmen in Mexico I see that there is a fear that the average worker earns more, there are certainly reasons for that, but it is my opinion that one of the main objectives of Mexico must be that in a sustainable way people earn more. Mexico is an exporting country since more than 70% of its Gross Domestic Product depends on foreign trade, clearly the greater part of the economy. Because of this, when access to US trade is threatened, it causes great concern. This also means that Mexico produces items that consume the most demanding markets in the world, which is undoubtedly a positive thing and should continue, but the reality is also that Mexico depends on foreign markets because it does not have a developed domestic market. The result? Mexicans earn little, their income does not rise in real terms and therefore poverty is high, around 43% of the population over 53 million people. This is not a criticism of the noble cause of foreign trade and the importance of the maquiladora industry in the country, this was a key to its development but you should not depend on it to be a great country in the future, China has this clear there are very marked but controversial efforts to enter into a transition from being an exporting country to a country with a strong internal market this is the great plan Made in China 2025.



México puede desarrollar su mercado interno con productividad e innovación de sus ciudadanos. La punta de lanza son las escuelas y universidades por supuesto, aquí es donde los jóvenes mexicanos aprenden y expanden su mente, estos jóvenes saldrán a trabajar y también a poner sus propias empresas, que tengan el ambiente propicio para que desarrollen sus productos, sus marcas y su tecnología. México tiene las empresas de más alto nivel tecnológico y mayor productividad a nivel mundial, pero para el futuro la industria maquiladora debe ser la escuela de los jóvenes y no un trabajo de largo plazo. Por lo que no se le debe temer a salarios altos si no que debe ser este el objetivo no por Trump, si no por México.

Vivimos un periodo importante donde nuestra profesión del comercio exterior toma mucha trascendencia, es mi opinión que siempre debemos buscar entender, aprender y por supuesto opinar y participar. Con la renegociación del TLCAN sigue la incertidumbre, yo me mantengo optimista que el acuerdo seguirá en pie, pero con base a estos últimos párrafos concluyo que también debe ser un aprendizaje que como mexicanos no debemos depender de líderes o gobiernos extranjeros, sino que *"necesitamos poner nuestro futuro en nuestras propias manos"*.

Mexico can develop its internal market with productivity and innovation of its citizens. The spearhead are schools and universities of course, this is where young Mexicans learn and expand their minds, these young people will go out to work and also to start their own companies, which have the right environment for them to develop their products, their brands and its technology. Mexico has the companies with the highest technological level and the highest productivity worldwide, but for the future, the maquila industry should be the school of young people and not a long-term job. So you should not be afraid of high salaries but this should be the goal not for Trump, but for Mexico.

We live an important period where our profession of foreign trade takes a lot of importance, it is my opinion that we should always seek to understand, learn and of course to give our opinion and participate. With the renegotiation of NAFTA uncertainty continues, I remain optimistic that the agreement will continue, but based on these last paragraphs I conclude that it must also be a learning experience that as Mexicans we should not depend on foreign leaders or governments, but *"we need put our future in our own hands."*





CENTRO DE CONVENCIONES Y EXPOSICIONES TOLUCA
Sn Pedro Totoltepec - Toluca, Edo. de Méx.

“LA 4ª REVOLUCIÓN INDUSTRIAL IMPULSANDO EL COMERCIO INTERNACIONAL”

ALGUNAS DE NUESTRAS CONFERENCIAS:

- “Revolución Industrial 4.0” • “Retos y Oportunidades del TLCAN” • “CPTTP, Mecanismo para la Diversificación del Comercio Exerior Mexicano” • “Modernización del TLCUEM” • “La Importancia del Sector Privado Mexicano para Impulsar la Alianza del Pacífico” • “Simplificación de la Operación Aduanera y su Repercusión en los procesos Logísticos” •



www.congresocomce.org.mx

EXPO-COMCE ENTRADA GRATUITA

CEREMONIA DE ENTREGA DEL PNE

PARTICIPA



Premio Nacional de Exportación 2018
www.pne.economia.gob.mx

NUESTROS PATROCINADORES



5231 · 7122 / 5231 · 7129 / congreso@congresocomce.org.mx
direcciondeoperaciones@congresocomce.org.mx / promocion@congresocomce.org.mx



Automatiza tus operaciones e incrementa la eficiencia de tu organización.

Nos especializamos en Consultoría y Desarrollo de Software para hacer más eficientes las operaciones de tu Agencia Aduanal. Creamos soluciones adaptadas a tus procesos de negocio, para que estés siempre un paso adelante.



Solución de Gestión de pedimentos

WinSAAI

Genera, valida y paga tus pedimentos en instantes. Incluye digitalización, conexión con Ventanilla Unica y con Expediente Electrónico. **Algunas funciones son:**

Configuración SAGARPA | Tarifa Arancelaria integrada | Generación de Reportes
Transmisión de COVE y digitalización de documentos a VUCEM en un solo click |
Actualización en Línea

CG

Te permite llevar a cabo la **gestión fiscal y contable de tus operaciones** aduanales de manera simultánea, cubriendo las necesidades de tu empresa en instantes.

Cuenta con módulos como:

Integración de información en formato SAAI M3 | Alertas fiscales para cumplimiento de CFDI 3.3 | Recibo Electrónico de pago (REP) | Integración con pólizas contables | Gestión de Anticipos, Depósitos y Gastos por Terceros
Comprobante de Egresos | Módulo de Tesorería

Solución de Facturación CFDI y Cuenta de Gastos

Solución Integral de Logística Aduanal

SILA

Gestiona la logística de consolidación y desconsolidación para agilizar tu proceso de documentación aduanera, disminuyendo drásticamente el tiempo de despacho y facilitando el control logístico para el traslado de mercancías.

Reducción de costos ✓

Cumplimiento legal y Certeza Jurídica ✓

Incremento en tu Infraestructura ✓

Mayor eficiencia financiera ✓

Beneficios

¡Te esperamos en ExpoCarga
y en Congreso ALACAT 2018!



Visita nuestro stand #104 y conoce todas las soluciones de software y servicios que tenemos para elevar tu competitividad.
Centro Citibanamex | CDMX | 26-28 junio | 12:00 - 19:00 hrs.

¡Contáctanos y un consultor te hará una demostración!

info@aduanasoft.com.mx | www.aduanasoft.com

Servicios TLC Asociados: Enfocados en Comercio Exterior y Aduanas.

Nuestras **Estrategias Innovadoras** nos han permitido lograr lo que otros consideran imposible. Siempre en el marco de la ley.

- Arquitectura Aduanera.
- IMMEX 360°.
- NANO Compliance.
- NANO FIT.
- TLC Infiniti.
- Acompañamiento en visita domiciliaria / Revisión de Gabinete de Comercio Exterior.
- Compliance Anexo 24 y Anexo 31.
- Auditorías Preventivas y de Cumplimiento.
- Certificación de IVA-IEPS.
- Defensa y Seguro Jurídico.
- Blindaje Legal.
- Consultoría y Estrategia Fiscal.
- Lobbying.
- Certificación de Operador Económico Autorizado (C-TPAT/ OEA).
- Gestoría de permisos especiales.
- Capacitación.

Nuestros **clientes**
son nuestra mejor referencia.

¿POR QUÉ ANUNCIARSE?

TRADE LAW & CUSTOMS magazine[®]
el ADN del Comercio Exterior y Aduanas



“Redactada por los expertos en
Comercio Exterior y Aduanas”

ESTUDIO DE MERCADO 2017

- **Contenido:**
Especializado, de fondo y análisis. Alto perfil de lectores y presencia en los eventos más importantes del sector.
- **Tiraje:** **7,500** ejemplares a nivel nacional e internacional.
- **1 Revista equivale a:** **4** lectores por ejemplar.
- **Distribución:**
Agencias Aduanales, Agencias de Carga, Operadores Logísticos, Transportistas, Importadores y Exportadores, Líneas Aéreas, Almacenes Fiscalizados, Puertos Marítimos y Brokers.
- **Industrias:**
Automotriz, Farmacéutica, Aeroespacial, Manufacturera, Textil, Cámaras y Asociaciones Gremiales.
- **Distribución gratuita:**
Ferias, Expos, Congresos, Embajadas, Aduanas, Salas VIP de Aerolíneas, Hoteles, Pisos Ejecutivos y Centros de Negocios.
- **Distribución controlada:**
Locales Cerrados: (Tiendas Sanborns, Tiendas de aeropuertos - Duty Free).
- **Certificaciones:** SEGOB y Padrón Nacional de Medios Impresos.
- **Circulación:** Dictaminada y Certificada por ACGM, Agencia Certificadora y Gestora de Medios.

SEGOB



DIRECCIÓN GENERAL
DE MEDIOS IMPRESOS

SEGOB



ACGM
CERTIFICADO 001
ACGM-172



(55) 4499.70.05 / (55) 5351.50.22
direccion.ejecutiva@tlcmagazinemexico.com.mx

www.tlcmagazinemexico.com.mx