

2018

6B

Aspectos Relevantes del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)



Entre Zonas Francas y la Región Fronteriza

Contraste entre Operadores Económicos Autorizados: C-TPAT y OEA

Manejo de Riesgos en los Contratos Internacionales



No. 16 | 6B | 2018 \$80.00 MXN



Expande tu negocio Internacionalmente

Para derribar las fronteras del Comercio Internacional solo necesitas encontrar al socio logístico ideal.

¡Lleva tu mercancía a cualquier parte con nosotros!

Estamos preparados para satisfacer necesidades complejas en logística, **almacenaje** o **aduanas** de diversos sectores industriales con agilidad, flexibilidad y eficacia:



Servicio integral



Atención 24/7



+40 oficinas en
4 continentes



Automoción
Perecederos
Logística de Bebidas
Logística Hotelera
Logística de Eventos
Logística Farmacéutica
Líquidos a Granel
Carga Proyecto
Oil & Gas
Energía Eólica
Energía Solar
Aeroespacial
Material de Construcción
Consumer & Retail
High Tech
Minería
Contract Logistics

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

LOGISTICS SOLUTIONS





23 años de operación exitosa

en el Puerto de Manzanillo, Colima, México ofreciendo servicios logísticos y portuarios de alto valor



Felicitemos a nuestros colaboradores, reconocemos la visión y el compromiso de nuestros accionistas y a su vez expresamos **nuestro más sincero agradecimiento** a todos nuestros clientes, socios comerciales, proveedores, a las autoridades, a las diferentes asociaciones y organismos de los sectores marítimo portuario, del transporte y de la logística **por favorecernos con su confianza y preferencia.**

Conoce más en www.grupoocupa.com.mx



/Grupo OCUPAMx



grupo_OCUPA



grupo-ocupa

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
Leslie P. Barraza Castañeda / María José Zepeda Flores
DISEÑO EDITORIAL / EDITORIAL DESIGN

Salvatore Galeazzi Oviedo
EDITOR EN JEFE / EDITOR IN CHIEF

Shutterstock / Bigstock
FOTOGRAFÍA / PHOTO

Alexis Cerecero Guerrero / María José Zepeda Flores
TRADUCCIONES / TRANSLATION

CONSEJO EDITORIAL / EDITORIAL BOARD

Lic. Alberto Fernández Romero
Dr. Andrés Rohde Ponce
Ing. Enrique Herón Jiménez Ramírez
Dr. Hadar Moreno Valdez
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 Stéffano
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. Gherzi
Dr. Diego Rengifo García
Dra. Esther Pillado González
Dra. Gladys Ruiz González
Dr. Juan Rabindrana 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 Ibarra Garza
Dr. Ricaurte Soler Mendizabal
Dr. Vicente Torre Delgado

Trade unites us. We are **made** to connect, making it **easy**.



Integradores de servicios de comercio exterior

   
NL (81) 5000 • 8900

dicex.com
hola@dicex.com

Trade made easy





“En su conjunto el nuevo tratado trilateral está a la altura de los mejores acuerdos comerciales internacionales (...) conformando un esquema de integración y de generación de valor sin precedentes”,

**Ildelfonso Guajardo,
Secretario de Economía.**

Más de un año después del inicio de las negociaciones para modernizar y actualizar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los países miembros han concluido ese proceso con el anuncio del “Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá” (USMCA, por sus siglas en inglés), que en español llevará el nombre de Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), el cual sustituirá al TLCAN (a espera de ratificación). Las críticas tanto favorables como en contra del USMCA no se han hecho esperar, por ello en esta nueva Edición de Trade Law & Customs Magazine, se analiza a detalle el contenido del T-MEC, resaltando los nuevos capítulos y los cambios más significativos que se incluyeron.

Asimismo, se profundiza en los pros y contras del T-MEC, pero teniendo como base que el TLCAN es un instrumento comercial esencial para las 3 economías, y debido a la gran competencia comercial internacional que existe con otras regiones del mundo, la unidad de los países de América del Norte se vuelve un factor clave para la competitividad, pero al final del día lo que más puede interesar a los ciudadanos mexicanos son los beneficios que surgirán de este Tratado, ante lo cual se contraponen 2 posturas: “El diablo está en los detalles, hay que ver la letra chiquita para ver si (...) hay restricciones arbitrarias al crecimiento”, declaración de Felipe Calderón, Ex Presidente de México; y “El todo es más que la suma de las partes”, frase de Aristóteles; lo anterior para concluir y responder, ¿cuál es el balance para México del USMCA?

Por otro lado, se presentan una serie de entrevistas y reportajes sobre la Aduana y Puerto de Manzanillo, así como de las empresas y asociaciones más destacadas entorno al Puerto, esto debido a la trascendencia que tiene para el comercio exterior mexicano: el Puerto de Manzanillo mueve prácticamente la mitad de contenedores de todos los puertos marítimos de México y es la segunda aduana en recaudación y en el ámbito marítimo es la número uno, según informa la propia Administración de Manzanillo.

Adicionalmente, la Organización Mundial de Aduanas (OMA) ha venido analizando y discutiendo cómo crear un equilibrio entre la facilitación del comercio internacional y el control de las operaciones, fortaleciendo la seguridad de las cadenas de suministro a nivel global, temas que también son expuestos en la presente Edición, describiendo los programas C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism), y Operador Económico Autorizado (OEA), para que así pueda alcanzar ventajas en el comercio, identificando y disuadiendo posibles amenazas y trabajando en mejorar la cultura de cumplimiento encaminada a la gestión de riesgos.

Por último, se detalla el “Estudio sobre las Tecnologías Disruptivas” presentado por la OMA y de su contenido se analizan 6 nuevas tecnologías: Blockchain, Inteligencia Artificial, Internet de las Cosas, Biometría, Drones e Impresiones 3D, y se responde ¿cómo afectarán estas nuevas tecnologías la gestión del comercio exterior y de los procedimientos aduaneros?



“The new trilateral agreement, as a whole, is up to the most improved international trade agreements (...), composed of an unprecedented value creation and integration model”,

**Ildelfonso Guajardo,
Secretary of Economy.**

Over a year after the commencement of the negotiations to modernize and update the North American Free Trade Agreement (NAFTA), the member countries have concluded the process by announcing the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA), which shall be translated into Spanish as “Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)”, which shall replace the NAFTA (pending action to be approved). The positive and negative criticisms of the USMCA have already been declared, therefore, in this new Trade Law & Customs Magazine edition, the content within the USMCA is analyzed extensively while the new chapters and significant changes included are emphasized.

Additionally, the benefits and disadvantages of the USMCA are examined, while taking into consideration that the NAFTA is a fundamental trade instrument for three economies, and as a result of large international trade competence with other regions in the world, the North American countries unity becomes an essential factor for contending, however, at the end, the benefits from this agreement will be the main attraction for the Mexican citizens, in this context, 2 contrasts arise: “The devil may be found within details, that is the reason why we must review the small prints to see whether (...) certain growth arbitrary restrictions may be found”, President’s statement (by Felipe Calderón), Former President of Mexico; and “The whole is greater than the sum of its parts”, phrase proposed by Aristotle; considering the parts aforementioned to conclude and respond: What is the balance of the USMCA for Mexico?

In the other hand, a sequence of interviews and documentaries on the Customs and Port of Manzanillo emerge, as well as on the most prominent enterprises and associations near the Port, since it is open to the Mexican foreign trade: the Port of Manzanillo moves essentially half of the containers of all Mexican maritime ports, and it occupies the second place in Customs collection and the first place in the maritime sector, as it is reported by the Administration of Manzanillo.

Additionally, The World Customs Organization (WCO) has analyzed and discussed on how to establish a balance between international trade facilitation and operations control in order to reinforce and secure the supply chains at a global level, which represents matters that are incorporated in the current Edition by describing the following programs: C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism), and Authorized Economic Operator (AEO). By implementing this, it may have trade benefits, identifying and forecasting possible threats, as well as improving the compliance culture towards risk management.

Finally, WTO presented their “Study of Disruptive Technologies” detailing an analysis of 6 new technologies: Blockchain, Artificial Intelligence, Internet of Things, Biometric, Drones and 3D Prints; in overall they lead to the answer of the following question: How will these new technologies affect foreign trade management and customs procedures?



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

¿POR QUÉ ANUNCIARSE?



“Redactada por los expertos en Comercio Exterior y Aduanas”

ESTUDIO DE MERCADO

✦ **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:**

Ferías, Expos, Congresos, Embajadas, Aduanas, Salas VIP de Aerolíneas, Hoteles, Pisos Ejecutivos y Centros de Negocios.

✦ **Distribución controlada:**

Tiendas Sanborns, Tiendas de aeropuertos - Duty Free, Librería Fondo de Cultura Económica, Librerías El Sótano, Librerías Educal, Provedora Escolar, Libros UNAM, Librería Porrúa, Librerías Gandhi.

✦ **Certificaciones:** SEGOB y Padrón Nacional de Medios Impresos.

✦ **Circulación:** Dictaminada y Certificada por ACGM, Agencia Certificadora y Gestora de Medios.

**ADUANA
Soft**

Automatizamos al Comercio Exterior

**LOGÍSTICA
SOFT**

Moviendo el mundo de los Negocios

A nuevos retos, nuevas soluciones

La logística cada vez es más digital. Es tiempo de que tu empresa evolucione.



Una parte esencial de la cadena de suministros es la **logística**, que consiste en garantizar la disponibilidad de bienes y servicios para el cliente final en tiempo y forma. Incluye la **gestión eficiente de la información** para agilizar la **toma de decisiones** e incrementar la eficiencia de la organización y la **satisfacción del cliente**.

Aduanasoft, empresa líder en **soluciones tecnológicas y de consultoría en Comercio Exterior**, se complace en presentar su nueva línea de software: **LogísticaSoft® - Moviendo el mundo de los Negocios**.

Descubre nuestras soluciones para:

Control de bodegas y almacenes (**CBE**) • Optimización de la Cadena de Suministros (**SILA**) • Gestión del Expediente Electrónico y sincronización en la nube (**EFC**) • Registro, Administración y Monitoreo de Embarques (**e-Tracking**)

Impacto en tu empresa:

Cumplimiento legal • Agilidad en la toma de decisiones • Disminución de tiempos y costos Certeza en la monitorización de tus operaciones • Mayor satisfacción de tus clientes • Incremento en tu infraestructura tecnológica • Alineación con tus procesos empresariales de comercio exterior y logística.

¡Haz evolucionar a tu empresa! Comunícate con un asesor y solicita una consulta gratuita.


Ciudad Juárez | (656) 616 2527 | zaleman@aduanasoft.com.mx • Ciudad de México | (55) 6358 5502 | rhernandez@aduanasoft.com.mx
USA: +1 915 774 4393 • www.aduanasoft.com | info@aduanasoft.com.mx

No te arriesgues a perder tu certificación IVA e IEPS

Anexo 31

 *Reduce tu riesgo.*

 *Controla tus saldos.*

 *Manten sano tu estado
de cuenta.*

Diagnóstico y mantenimiento de Anexo 24 y Anexo 31



LLEVAMOS TU PROYECTO AL ÉXITO

SOLUCIONES ESPECIALIZADAS EN TRANSPORTE CONSOLIDADO.

Almex
One



**SALE HOY.
LLEGA MAÑANA.
COMPROBADO**

Almex
Proximity





**DOMINA TUS
TERRITORIOS.**

Almex
Priority



**TU CARGA
VA PRIMERO.**

 / AlmexOficial  @AlmexOficial

www.almex.com.mx (81) 5998-4200

Almex
La logística del éxito 



TRADE & LAW NEWS

12



XXIV Congreso Anual de Agentes Navieros

XXIV Annual Congress of Shipping Agents

14



Grupo OCUPA® a Través de Alianzas Estratégicas ha Conseguido Diversificarse

Grupo OCUPA® has been Diversified by Means of Strategic Alliances

16



Nuevo Presidente de la AAAPUMAC elaboró junto con su Comité Ejecutivo, un Plan Estratégico enfocado a la Facilitación del Comercio Exterior de México

The New Chairman of the AAAPUMAC and his Executive Committee perform a Strategic Plan Focused on Mexican Foreign Trade Facilitation

20



Aduana de Manzanillo Integra Nuevos Procesos Tecnológicos que Facilitan el Comercio

The Customs Office Incorporates New Technological Procedures that improve Trading in Manzanillo

24



Competitividad Logística: Tendencias y Retos

Logistics Competitiveness: Trends and Challenges

Ing. Eduardo Ramos Morán

26



Manejo de Riesgos en los Contratos Internacionales

Risk Management In International Agreements

Dr. Juan Ilich Pérez García

38



Contraste entre Operadores Económicos Autorizados: C-TPAT y OEA

Contrast between Authorized Economic Operators: C-TPAT and AEO

Lic. Karen **Anaya Mendoza**

48



Entre Zonas Francas y la Región Fronteriza

Between Free Trade Zones and the Border Region

Mtro. Ricardo **Méndez Castro**

62



El Derecho de la Compraventa Internacional

The Law of International Sales

Mtro. Alejandro **Osuna González**

76



Aspectos Relevantes del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)

Relevant Aspects concerning the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)

Dr. Hadar **Moreno Valdéz**

84



El Comercio y la Logística Internacional Especializada en México: Análisis de la Industria Farmacéutica

Trading and International Logistics specialized in Mexico: Pharmaceutical Industry Analysis

Mtra. María José **Márquez Gutiérrez**

100



Trazabilidad de la Cadena Logística: Hacia una Visión Integral y Sistémica de las Operaciones Aduaneras

The Logistics Chain Traceability: Towards a Comprehensive and Systemic View of Customs Operations

Dr. Héctor H. **Juárez**

114

TRADE & LAW NEWS



OOCL Expande su Cobertura de Servicios desde el Extremo Oriente - hacia México y la Costa Oeste de Sudamérica (WCSA)

La compañía OOCL (*Orient Overseas Container Line*) acaba de expandir sus servicios entre Asia -México y la Costa Oeste de Sudamérica (WCSA, por sus siglas en inglés) con 2 servicios semanales. **OOCL participará en 2 de 4 servicios FE-WCSA ofrecidos dentro de los acuerdos, cuya marca será 'TLP1' y 'TLP2'**. Posteriormente seguiría un acuerdo similar al que existe entre Asia y el Este de África, el cual se puso en marcha en el mes de septiembre.

Los detalles de los servicios entre la WCSA y el Extremo Oriente se muestran a continuación:

- **'TLP1'**- Una rotación en 11 semanas con 11 barcos de 8,500-9,500 TEUs (Unidades equivalentes a 20 pies).
- **'TLP2'**- Una rotación en 11 semanas con 11 barcos de aproximadamente 8,500 TEUs.

OOCL continúa en constante crecimiento con una diferenciación de servicios y logística que marca la diferencia en la industria marítima, siendo una opción confiable para todos los segmentos de la industria y partners estratégicos.



OOCL Extends their Services from Far East - to Mexico and WCSA region

Recently, **OOCL** extended their services between Asia - Mexico and the Western Coast of South America (WCSA) with two weekly services. **OOCL will participate to two of the four FE-WCSA services offered within these agreements, that it will brand 'TLP1' and 'TLP2'**. It follows a similar arrangement on the Asia - East Africa trade, implemented in September.

Details of the Far East - WCSA services are as follows :

- **'TLP1'**- Rotation in eleven weeks with eleven ships of 8,500-9,500 teu (Twenty-Foot Equivalent Units).
- **'TLP2'**- Rotation in eleven weeks with eleven ships of around 8,500 teu (Twenty-Foot Equivalent Units).

OOCL is constantly growing drawing a distinction in their services and logistics in the maritime industry, being a reliable option for any industry segment and strategic partners.



DICEX: 30 años Garantizando un Servicio Comercial Integral

2018 es un año especial para DICEX, porque cumplió 30 años ofreciendo un servicio comercial integral con procesos estandarizados: "desde la fundación de DICEX en 1988, le hemos asegurado a todos nuestros clientes un proceso exitoso de importación y exportación, con tiempos y visibilidad constantes en todo momento, brindando servicios por mar, tierra, aire y ferrocarril, incluida la clasificación en el sitio o de aduanas, la consolidación y la desconsolidación de mercancías. También buscamos que todo esté en orden y por esa razón, nos convertimos en su asesor legal personal para contribuir a la creación y promoción de su negocio", **señaló el Dr. Luis Javier Cedejas Meneses, Responsable de Relaciones Institucionales de DICEX Integral Trade.**

Actualmente **DICEX** cuenta con despacho aduanal en 27 aduanas del país y 8 en Estados Unidos y opera tránsitos internos en 9 aduanas del país y dichas certificaciones le permiten ofrecer soluciones alternativas a su cadena de suministro tradicional, lo que provocó ser ganadores del **Premio Nacional de Exportación en 2016 entregado por el Presidente de la República**, según informó el propio Cedejas Meneses. Por lo anterior, Trade Law & Customs Magazine felicita a todo el grupo de trabajo de DICEX Integral Trade por su contribución durante estas 3 décadas al comercio exterior.



DICEX: Ensuring a Comprehensive Trade Service for 30 years

2018 represents a special year for DICEX, since it celebrated its 30th anniversary of providing a comprehensive trade service with standardized processes: "Since the day DICEX was established, in 1988, we have ensured that our clients receive a successful import and export process, with continuous times and visibility by providing services by sea, land, air and rail, including the classification on the customs website, the consolidation and separation of goods. Our objective also concerns order, which is the main reason why we became your personal legal adviser to contribute to the creation and promotion of your business", **mentioned Dr. Luis Javier Cedejas Meneses, Responsible of Institutional Relations of DICEX Integral Trade.**

Currently, **DICEX** has customs offices located in 27 customs in Mexico and 8 in the United States, and it manages internal movements in 9 national customs, and the mentioned certifications permit it to provide alternative solutions to its traditional supply chain, which is the main reason why it obtained the **National Export Award, in 2016, granted by the President of Mexico**, as it was informed by Cedejas Meneses himself. In this context, Trade Law & Customs Magazine congratulates the entire work group of DICEX Integral Trade for their contributions to foreign trade during these 30 years.



TRADE & LAW NEWS



OCUPA®: Primera Terminal Portuaria en Recibir la Certificación OEA en el Puerto de Manzanillo

El pasado viernes 5 de octubre, *la terminal de la Operadora de la Cuenca del Pacífico, OCUPA®, recibió la inscripción de registro en el esquema de certificación como Operador Económico Autorizado (OEA) en la modalidad de Recinto Fiscalizado*, convirtiéndose en la primera terminal portuaria multipropósito de clase mundial en el Puerto de Manzanillo en contar con esta acreditación. El Programa OEA, impulsado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), busca fortalecer la cadena logística del comercio exterior a través de la implementación de estándares internacionalmente reconocidos y mejores prácticas en materia de seguridad.

Dicho aval se otorga exclusivamente a aquellos prestadores de servicios logísticos que cumplan a cabalidad con los requisitos del programa Aduana-Comercio Contra el Terrorismo (C-TPAT, por sus siglas en inglés) y lo establecido en la Regla 7.2.1 de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) publicada en el Diario Oficial de la Federación el 09 de mayo de 2016: *“La certificación de la terminal parte de los esfuerzos y la dedicación de nuestro Grupo por satisfacer los requerimientos del comercio internacional y nuestros usuarios en materia de seguridad”, explicó Carlos Olivár, Director General de Grupo OCUPA®.*



OCUPA®: First Terminal Port in Receiving the AEO Certification in the Port of Manzanillo

On last Friday October 5th, *the Operator from the Pacific Basin, OCUPA® port, received the register inscription to the scheme of certification as an Authorized Economic Operator (AEO) in the modality Fiscalized Precinct*, being the first global terminal multipurpose port in the Port of Manzanillo to dispose with this certification. The AEO Program, held by the Secretariat of Finance and Public Credit (SHCP), aims to strengthen the logistics chain of foreign trade through the implementation of recognized international standards and better practices in security matter.

This endorsement is granted exclusively to those logistics services providers that comply with the requirements of the program Customs-Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT) and to the established rule 7.2.1 of the General Regulations of Foreign Trade (GRFT) published in the Official Federal Gazette on May 9 of 2016: *“The certification to the terminal is the result from the dedication and endeavors from our Grupo for complying with the requirements of foreign trade and to our users in security matter”, explained Carlos Olivár, General Director of Grupo OCUPA®.*



API Progreso y Gobernador de Yucatán Trabajan para Mejorar Servicios Portuarios

Raúl Torre Gamboa, Director de la Administración Portuaria Integral (API) Progreso, se reunió con **Mauricio Vila Dosal, Gobernador del Estado de Yucatán**, para abordar temas relacionados con el desarrollo del Puerto: la infraestructura de servicios portuarios en la Aduana, la terminal de reparación de embarcaciones de cruceros y petroleras, y la terminal de Fluidos, entre otras cuestiones analizadas. Asimismo, *el Director de la API profundizó en la importancia de cada una de las terminales establecidas en el Puerto de Progreso, así como las operaciones que se desempeñan en favor del crecimiento económico del estado de Yucatán en materia comercial y turística.*

Posteriormente realizaron un recorrido por el Centro de control de Tráfico Marítimo así como por las demás instalaciones portuarias; durante el trayecto estuvieron presentes **Michelle Fridman, Secretaria de Fomento Turístico; Ernesto Herrera, Secretario de Fomento Económico y Julián Zacarías, Presidente Municipal de Progreso**. La visita concluyó con un recorrido por la terminal de cruceros dirigida por **Carlos López, Gerente de la terminal**; así como la visita al crucero Triumph de la naviera Carnival, donde el capitán del barco Giulio Basso Giampaolo le dio un recorrido por las instalaciones del crucero.



API Progreso and the Government of Yucatan Work to Improve Portuarian Services

Raul Torre Gamboa, General Director of the Integral Portuarian Administration (API for its abbreviation in Spanish) Progreso gathered with **Mauricio Vila Dosal, Governor of the state of Yucatán** in order to board topics regarding the development of the Port, highlighting the following themes: The infrastructure of Portuarian services in Customs, the terminal used for maintaining and repairing cruises and petroleum shipments, and the Fluids terminal. Additionally, *the Director of the API strengthen the relevance for each one of the terminals established in Port of Progreso, and any other operation rolling in favor of the economic development of the State of Yucatan in trade and tourism matter.*

Afterwards, they strolled around the Control Center of Maritime Traffic and other Portuarian installations. **Michelle Fridman, Secretariat of Touristic Promotion; Ernesto Herrera, Secretariat of Economic Promotion and Julian Zacarías, mayor of Progreso** made presence during this project. This visit ended with a walk down the cruise terminal directed by **Carlos Lopez, Manager of the terminal**. Later on, a visit was made in the Triumph cruise from the Carnival shipping line, were Captain Giulio Basso Giampaolo granted a tour inside the cruise.





**XXIV ANNUAL CONGRESS
OF SHIPPING AGENTS**

XXIV

CONGRESO ANUAL DE AGENTES NAVIEROS

En San José del Cabo, Baja California Sur, la Asociación Mexicana de Agentes Navieros (AMANAC) realizó su **XXIV Congreso Anual de Agentes Navieros**, en el cual se dieron cita más de 250 agentes portuarios, líderes de las agencias marítimas, altos ejecutivos de empresas nacionales y extranjeras, autoridades portuarias y navales, y agentes económicos, para analizar las tendencias mundiales y nacionales del comercio marítimo, las necesidades de mejora en cuanto a los mecanismos aduanales, así como los elementos para hacer más eficiente el movimiento de carga en los puertos, y así enfrentar los retos que emanan de esta actividad con mayores posibilidades de éxito.

El gobernador de la entidad, Carlos Mendoza Davis, inauguró este magno evento y resaltó que ***“de este encuentro surgirán acuerdos que impulsarán una actividad de gran importancia”***. El mensaje de bienvenida estuvo a cargo de Adrián Aguayo, Presidente de la AMANAC, quien destacó que: ***“los puertos mexicanos son bastante competitivos y aunque sí hay una capacidad ociosa. Los barcos (...) cada vez requieren más inversión en capital, más sofisticación en digitalización, llegamos a un puerto y estamos buscando la forma más eficiente de descargarlo; entonces, los terminaleros tienen que invertir mucho más en tener las grúas más avanzadas para descargar el barco”***.



The Mexican Shipping Agents Association (Asociación Mexicana de Agentes Navieros, in spanish, or AMANAC), performed the **XXIV Annual Congress of Shipping Agents** in San José del Cabo, Baja California, where more than 250 port agents, leaders of shipping agencies, top managers of national and foreign enterprises, port and naval authorities, and economic operators attended in order to analyze the maritime trade national and worldwide trends, the improvement opportunities concerning the customs operations, as well as the elements needed to improve the port cargo movement. Therewith, the challenges from this activity might be confronted with more prospects of success.

The governor of the state, Carlos Mendoza Davis, started this supreme event and emphasized that ***“from this moment, new agreements will come up and encourage a relevant and important activity”***. Adrián Aguayo, AMANAC's chairman, conducted the welcome message and highlighted the fact that ***“the Mexican ports are extremely competitive, even when an idle capacity is evident. The ships (...) seem to need, increasingly, a larger capital investment, a more sophisticated digitalization. Once we arrive to a port and we are thinking of an efficient way to unload, the storekeepers are forced to increase the investment in more advanced cranes to unload the goods”***.



Asimismo, el **XXIV Congreso Anual de Agentes Navieros** tuvo la distinguida participación de **Héctor López**, quien será en la nueva administración el **Coordinador General de Puertos y Marina Mercante**. Y en ese sentido explicó que México moviliza alrededor de 5 millones de contenedores, y sus puertos tienen una capacidad instalada de más de 500 millones de toneladas y a penas se mueven poco más de 300 millones, ante lo cual México tiene una gran oportunidad para detonar ese espacio no utilizado y mejorar ciertos aspectos en los puertos del país.

“Ahora nos corresponde aprovechar esa capacidad para hacerla productiva. Aunque encuentro falta de coordinación, de una organización integral para aprovechar todo lo que se ha creado”.

Reuniendo a las personalidades más influyentes del sector, también se llevaron a cabo diferentes conferencias magistrales y mesas de trabajo con un alto contenido de valor agregado, entre las que resaltan: Presente y futuro de la industria naviera en México y el Mundo; Retos en el transporte carretero y ferroviario en México; Infraestructura y conectividad en los puertos mexicanos: situación actual y retos para el futuro; La aduana en México; y El futuro de la educación en el transporte.

La Asociación Mexicana de Agentes Navieros es una institución que tiene como principal objetivo servir como órgano de representación del sector portuario ante autoridades, prestadores de servicios, sindicatos, asociaciones y cámaras gremiales. Actualmente representa 93% de las recaladas de buques que movilizan alrededor del 95% de la carga de importación y exportación; y en el mensaje de clausura del XXIV Congreso Anual de Agentes Navieros, su Presidente Adrián Aguayo invitó a todos los asistentes a romper paradigmas.

Additionally, **Héctor López** participated during the **XXIV Annual Congress of Shipping Agents**, and he will be the **General Coordinator in charge of Ports and Merchant Marine** in the new administration. In addition, he explained that Mexico is mobilizing approximately 5 million containers, and its ports can store up to 500 million tonnes and, barely, around 300 million tonnes are being handled. Therefore, Mexico possesses a great opportunity to take advantage of this space and improve certain aspects in national ports.

“Now it is our duty to make the most productive use of this capacity. However, I'm observing an evident lack of coordination inside a comprehensive organization to take advantage of what we have produced.”.

Gathering the most influential dignitaries from this sector, different keynote speeches and high value-added content workshops were developed, such as: The Present and future of the global and Mexican shipping industry, Challenges concerning the Mexican road and rail transport, Infrastructure and connectivity in Mexican ports: current circumstances and future challenges, Mexican customs, and The future of the transport education.

The Mexican Shipping Agents Association is an institution that tends to serve, as a port sector institution, to authorities, service providers, labor unions, associations and labor-union chambers. Currently, it represents the 93% of the dockings that mobilize around 95% of the import and export cargo, and Adrián Aguayo, AMANAC's chairman, invited to all attendees to break paradigms during the XXIV Annual Congress of Shipping Agents closing message.

“Que este par de días de trabajo hayan servido como parteaguas para laborar entre lo público y lo privado, para lograr con trabajo y lucha en común una mayor competitividad en la colectividad, ya que solo eso permitirá lograr una cadena logística internacional”

“I hope we take these working days as an experience in order to work with public and private matters, to accomplish, as a crew, a greater competitiveness. We will achieve the goal of having an international logistic chain therewith”





Grupo OCUPA®
has been diversified by
means of strategic alliances

Grupo OCUPA®

a través de alianzas estratégicas
ha conseguido diversificarse

Grupo OCUPA®, es una empresa 100% mexicana que ofrece servicios logísticos y portuarios de primer nivel, así como asesoría en la administración y diseño de cadenas de suministro de todo tipo de mercancías. Cuenta con amplia experiencia en el mercado, resaltando que en septiembre del año en curso cumplió 23 años desde su fundación, logrado así consolidarse como el Grupo portuario más importante de México, prueba de ello son los logros y resultados alcanzados durante ese lapso de tiempo, mismos que el **Director General de Grupo OCUPA®, el Lic. Carlos Olivar**, describió, poniendo especial énfasis en su alianza estratégica.

“En función de lo que hoy significa OCUPA® en el Pacífico mexicano y CICE® en el Golfo de México, dos de los grupos portuarios nacionales de mayor relevancia en el medio, mismos que se caracterizan por integrar una participación accionaria 100% mexicana. Con la visión de seguir participando en el sistema portuario nacional y de estar preparados para poder incursionar en futuras oportunidades a nivel internacional, desde hace 4 años decidimos conformar la empresa Terminales Nacionales Golfo – Pacífico® (TNGP®). Alianza que como un dato referencial, mantiene una participación de mercado que en conjunto Grupo OCUPA® y Grupo CICE®, representó 11.6 millones de toneladas de carga en 2017 y 625 mil TEUs operados, participación muy relevante que dentro del sistema portuario nacional nos ubica en el décimo lugar.



“We provide high value Logistics and Port services by designing suitable service packages for each client in order to ensure the safety and the promptest arrival of the goods right at the final consumer's door, which permits us to contribute significantly to the foreign trade and the national port system”.

Lic. Gabriel Rivera,
Chief Commercial Officer of Grupo OCUPA®



“

Brindamos servicios Portuarios y Logísticos de alto valor, diseñando paquetes de servicio a la medida de cada cliente, para garantizar que sus mercancías estén seguras y el menor tiempo posible en la mesa y/o las manos del consumidor final, lo que nos permite contribuir de manera significativa con el comercio exterior y sistema portuario nacional

Lic. Gabriel Rivera,
DIRECTOR COMERCIAL DE GRUPO OCUPA®

”

Grupo OCUPA® is a 100% Mexican company that offers first-rate logistics and port services, as well as a consultancy in administration and design of supply chains of any kind of good. This company has a large experience in the market, emphasizing that it celebrated its 23th anniversary on September of the current year, becoming the most relevant Port Group in Mexico. This is evidenced by the achievements and results accomplished during that period of time, which were described emphatically by the **CEO of Grupo OCUPA®, Lic. Carlos Olivar**, as a strategic alliance.

“In accordance with the current relevance of OCUPA® on the Mexican Pacific coast and CICE® in the Gulf of Mexico, two of the most relevant national port groups, which are characterized by integrating a 100% Mexican shareholding. In order to continue our participation in the national port system and in order to be prepared for participating internationally in future opportunities, we decided 4 years ago to define the Terminales Nacionales Golfo – Pacífico® (TNGP®) enterprise, which represents an alliance that, as reference data, maintains a market participation that, in cooperation with Grupo OCUPA® and Grupo CICE®, represented 11.6 million tonnes of cargo in 2017 and 625 thousand TEUs (Twenty-foot Equivalent Unit) operated, which was a significant participation that accommodates us on 10° Place.



"With a different strategy, we decided to establish institutional values and behaviours that have benefited the skills development of our partners, which has united the training and qualification, the equipment investment, and the modernization of our systems by requesting the suppliers to manufacture equipment with technical characteristics and develop information systems that used to be nonexistent in the market. This has encouraged us to maintain monitoring and competing, in a better way, in the Port of Manzanillo".

Lic. Carlos Olivar,
CEO of Grupo OCUPA®

“

En cuanto al tonelaje total de la carga operada en el país y considerando a Grupo OCUPA® como si se tratara de un puerto nacional: en el 2017 participamos con 4.2 millones de toneladas de carga y 469 mil TEUs, ubicándonos en el 5° Lugar a nivel nacional en el manejo de contenedores.

Como Grupo hemos tratado de ir diversificándonos a través de la creación de distintas empresas de soporte: FRIMAN®, donde atendemos mercancías secas y refrigeradas, de importación y exportación, con punto de inspección Fito zoosanitario autorizado por SAGARPA.; TRANSPORTES MANZANILLO®, que es nuestra línea de transporte terrestre de mercancías con alcance a todo México, misma que cuenta con 104 unidades de transporte de diferentes tipos y capacidades; ALMAN®, Plataforma logística y workshop con servicios certificados para el M&R de todo tipo de contenedores, cross dock, centro de distribución, manejo y almacenamiento de todo tipo de mercancías en depósito fiscal con servicio las 24 horas, los 365 días del año, ubicada a tan solo 2.5 kilómetros del recinto portuario de Manzanillo; IA LOGISTICS®, es un operador logístico enfocado en la integración de cadenas y servicios relacionados con el comercio exterior".

Por otro lado, Grupo OCUPA® sigue invirtiendo en maquinaria, equipo, edificaciones, capacitación y en tecnología y comunicaciones, por un valor de 694 mdp en 2017, y para 2018 se tiene proyectado llegar a los 950 mdp, lo anterior con la finalidad de hacer frente a los requerimientos de sus clientes, que nos permiten manejar una cuota de mercado del 21% respecto del total de contenedores del Puerto de Manzanillo (enero a julio del 2018), lo que equivale a que si OCUPA® fuera un puerto independiente al de Manzanillo, se ubicaría también en el quinto lugar en el ranking de puertos de carga nacional, según informó su Director Comercial, el **Lic. Gabriel Rivera**.

Tomando una estrategia distinta, decidimos establecer los valores y comportamientos institucionales que han favorecido el desarrollo de competencias de nuestros colaboradores, lo que aunado a la capacitación y el adiestramiento, la inversión en equipamiento y la modernización de nuestros sistemas, solicitando incluso a los proveedores la fabricación de equipos con especificaciones técnicas y el desarrollo de sistemas de información que no existían en el mercado, nos ha permitido mantener vigencia y competir de mejor manera en el Puerto de Manzanillo

Lic. Carlos Olivar,
DIRECTOR GENERAL DE GRUPO OCUPA®

”



Concerning the total tonnage of the cargo operated in the country, and considering Grupo OCUPA® as a national port: In 2017, we participated with 4.2 million tonnes of cargo and 469 thousand TEUs, being located on the 5° Place at a national level in container handling.

As a Group, we have intended to diversify by creating different support companies: FRIMAN®, where we handle dry and refrigerated goods, import and export goods, with a phytosanitary and health inspection authorized by SAGARPA.; TRANSPORTES MANZANILLO®, which is our land transportation land of goods at a national reach. This line has 104 transport units concerning different types and capacities; ALMAN®, Logistics Platform and workshop with services certified for the T&R (Trademark and Register) of all kind of containers, cross dock, distribution center, handling and storing of all type of tax warehouse goods with a 24-hour service, 365 days a year, located 2.5 kilometers away from the port area of Manzanillo; IA LOGISTICS®, which is a logistics operator focused on the integration of chains and services related to foreign trade".

In the other hand, Grupo OCUPA® continues its investment in machinery, equipment, buildings, training, technology and communications, with a total value of 694 million pesos in 2017, and for 2018 it is estimated to reach 950 million pesos. The purposes of this concern facing the requirements of the clients, who allow us to handle a market share of 21% concerning the total amount of containers at the Port of Manzanillo (from January to July 2018), which might imply that, if OCUPA® was an independent port from Manzanillo's, it would be also ranked on the 5° place of national cargo ports, as it was informed by its Chief Commercial Officer, **Lic. Gabriel Rivera**.



Asimismo, **Carlos Olivar** profundizó en algunos datos que ayudan a entender la dimensión y trascendencia que este consorcio tiene para la economía de México:

Additionally, **Carlos Olivar** examined some data that helps to understand the dimensions and significance offered to the Mexican economy by this committee:

Equipo especializado.

OCUPA® tiene una amplia flota de equipos que les permiten realizar maniobras seguras y especializadas para todo tipo de carga, brindando así soluciones a sus clientes: 2 grúas Liebherr (120 tons), 2 grúas Gottwald (125 tons), 3 grúas Gottwald (110 tons de capacidad), 9 RTC's (35 a 40 tons), 9 Reach Stackers (35 a 40 tons), 34 tractores o remolcadores de patio (30 tons), y 37 montacargas (2 a 20 tons), principalmente. Destaca que en octubre se contó con la llegada del equipo Liebherr de última generación: una grúa móvil LHM 800 y 2 RTC's.

Specialized equipment. OCUPA® has a large range of equipments that permit to perform safe and specialized maneuvers for all kind of cargo, providing its clients with solutions: 2 Liebherr cranes (120 tons), 2 Gottwald cranes (125 tons), 3 Gottwald cranes (110 tons of capacity), 9 RTC's (from 35 to 40 tons), 9 Reach Stackers (from 35 to 40 tons), 34 tractors (30 tons), and 37 forklifts (from 2 to 20 tons). October is emphasized, when the state-of-the-art Liebherr equipment arrived: a LHM 800 and 2 RTC's mobile crane.

Fuentes de trabajo.

A junio de 2018, OCUPA® genera alrededor de 1,511 empleos directos (639 sindicalizados, y 872 no sindicalizados).

Sources of employment. On June 2018, OCUPA® produces approximately 1,511 direct jobs (639 unionized jobs, and 872 non-unionized jobs).

Terminal para la operación de contenedores y carga general.

Terminal for general cargo and containers operation.

Instalaciones para almacenar contenedores refrigerados.

Establishments to store refrigerated containers.

Grupo OCUPA® cuenta con las siguientes certificaciones: Calidad Ambiental, Norma ISO 14001:2004, Almacén Seguro, Norma ISO 90001:2008, Certificación IICL y México 100% original. Destaca que durante 2017 y 2018, han realizado las acciones necesarias para la obtención de la Certificación OEA (Operador Económico Autorizado).

Grupo OCUPA® has the following certifications: Environmental Quality, ISO 14001:2004 Standard, Safe Warehouse, ISO 90001:2008 Standard, IICL Certification and México 100% original. It emphasizes that, during 2017 and 2018, they have performed the necessary actions to obtain the AEO Certification (Authorized Economic Operator).

Más de 60,000 operaciones de pedimentos procesados en 2017.

More than 60,000 processed claim operations in 2017.

Almacenes para carga LCL y para el manejo de rollo y productos de acero.

Warehouses for LCL cargo (Less Container Load), as well for roll and steel products handling.

"Grupo OCUPA® ha ido creciendo poco a poco, evolucionando y diversificándose, fortaleciéndose en distintas áreas estratégicas bien seleccionadas, que nos ayudan a elevar el grado de especialización y de calidad en el servicio, permitiéndonos integrar una oferta de servicios de muy alto valor para nuestros clientes, y enfocarnos desde ahora también, en el qué y el cómo hacer frente a los retos que la industria nos presenta", refirió **Carlos Olivar, Director General de Grupo OCUPA®**, quien en esta entrevista exclusiva con Trade Law & Customs Magazine también detalló que ante el inminente desarrollo del Puerto Cuyutlán, la empresa a su cargo ya cuenta con un área delimitada y lista para su adecuación.

"Grupo OCUPA® has been increasingly growing, evolving and diversifying, strengthening different selected strategy areas that are useful to improve the specialization level and the service quality level by integrating a high value service offer for our clients, and focusing also on how to face the challenges of the industry". mentioned **Carlos Olivar, CEO of Grupo OCUPA®**, who also detailed, during this exclusive interview with Trade Law & Customs Magazine, that his company has already a prepared and delimited area for the imminent development of the Port of Cuyutlán.

"A la API ya le fue otorgada la concesión para toda la zona de Cuyutlán y sabemos se ha estado trabajando en lo que será el plan maestro de desarrollo de dicha zona, y en ese sentido, nosotros nos mantenemos atentos y hemos hecho ya una inversión importante en superficie terrestre de poco más de 40 hectáreas, mismas que se encuentran listas para tratar de sumarnos al plan integral de desarrollo que la API defina implementar, lo que estamos seguros de que nos brindará la oportunidad de seguir creciendo y contribuyendo con el sistema portuario nacional, además de seguir sirviendo al comercio exterior de nuestro país desde el Puerto de Manzanillo y por muchos años más".

"The permission has been granted to API throughout the entire area of Cuyutlán and, to our knowledge, the advancement master plan of this area has been developed and, in that context, we have performed a relevant investment in a land area composed of more than 40 hectares, which may make us be part of the development comprehensive plan implemented by the API. It is a certain fact that this will provide us with the opportunity to continue growing and contributing to the national port system, as well as serving the foreign trade of our country from the Port of Manzanillo for several years".

AEROMAR® Carga

Contamos con el
100% de entregas exitosas

Transportamos



Carga general



Animales vivos




Carga perecedera



Mensajería

 aeromarcarga.com

 supervisor.carga@aeromar.com.mx

 CDMX 5133-1107 ext: 1318,1376
Lada sin costo 01-80-327-8727





Nuevo Presidente de la AAAPUMAC

elaboró junto con su Comité Ejecutivo, un Plan Estratégico Enfocado a la Facilitación del Comercio Exterior de México

The New Chairman of the AAAPUMAC and his Executive Committee performed a Strategic Plan Focused on Mexican Foreign Trade Facilitation

La Asociación de Agentes Aduanales del Puerto de Manzanillo, Colima (AAAPUMAC) se estableció formalmente el 14 de agosto de 1985, únicamente con 8 Agentes Aduanales adscritos, pero al día de hoy cuenta con más de 170 miembros, y derivado del volumen de operaciones de comercio exterior que manejan, la AAAPUMAC se ha consolidado como una de las Asociaciones Aduanales más importantes de México, informó su nuevo Presidente, **José Humberto López Rodríguez**, que en entrevista exclusiva para Trade Law & Customs Magazine, explicó su sentir por este reciente nombramiento y los objetivos que se plantea durante su mandato.

"Ser el Presidente de la AAAPUMAC representa un enorme compromiso, por ser el Puerto más importante y de mayor crecimiento en México, pero al mismo tiempo significa la oportunidad de aplicar un Plan Estratégico para nuestra Asociación de Agentes Aduanales y crear un modelo único que permita la facilitación del comercio exterior a través del Agente Aduanal, apoyando, asesorando y ayudando para lograr esta trascendental orientación de servicio en la facilitación del Comercio Exterior en México".



The Association of Customs Agents of the Port of Manzanillo, Colima (AAAPUMAC), was officially established on August 14th, 1985, only with 8 affiliated Customs Agents. Nevertheless, nowadays it has more than 170 members, and as a result of the volume of the foreign trade operations performed, the AAAPUMAC has been established as one of the most relevant organizations in Mexico, as it was declared by the new Chairman, José Humberto López Rodríguez, who expressed his thoughts concerning the recent nomination and the objectives planned by him in the course of his term, during an exclusive interview with Trade Law & Customs Magazine.

"Being AAAPUMAC's Chairman represents a significant commitment, since the Port of Manzanillo is the most relevant Port and with the highest growth in Mexico, however, it represents simultaneously the opportunity to implement a Strategic Plan for our Association of Customs Agents and create a unique model that permits foreign trade facilitation through a Customs Agent by supporting, providing guidance and accomplishing this service guidance for facilitating foreign trade in Mexico".

Dentro de la planeación estratégica desarrollada por **José Humberto López Rodríguez y su equipo de trabajo para el periodo 2018-2020**, tiempo en el cual estará al frente de esta Asociación, destacan los siguientes proyectos:

Within the strategic planning developed by José Humberto López Rodríguez and his task force for 2018-2020, being the term in which he shall be the Chairman, the following projects are emphasized:

1.

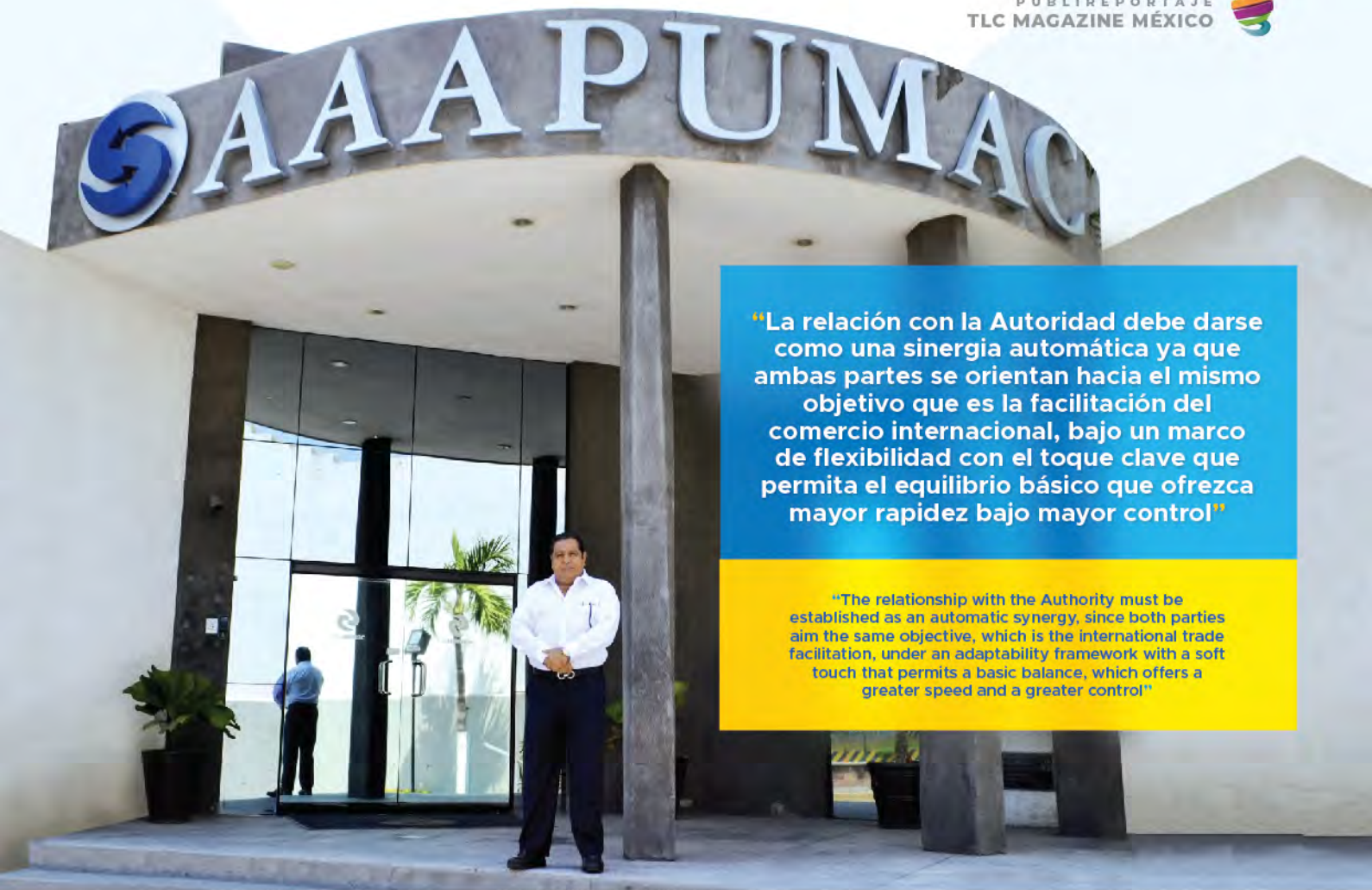
Trabajar en el fortalecimiento interno de nuestra Asociación, para seguir otorgando servicios de excelencia a nuestros asociados.

Reinforcing our Association from inside to continue providing our members with excellent services.

2.

Posicionar nuestra capacidad de gestión con autoridades locales, nacionales, internacionales y organismos empresariales.

Performing our management capacity with local, national and international authorities, as well as with corporate bodies.



“La relación con la Autoridad debe darse como una sinergia automática ya que ambas partes se orientan hacia el mismo objetivo que es la facilitación del comercio internacional, bajo un marco de flexibilidad con el toque clave que permita el equilibrio básico que ofrezca mayor rapidez bajo mayor control”

“The relationship with the Authority must be established as an automatic synergy, since both parties aim the same objective, which is the international trade facilitation, under an adaptability framework with a soft touch that permits a basic balance, which offers a greater speed and a greater control”

Adicionalmente, **José Humberto** detalló 2 aspectos fundamentales en los cuales se enfocarán para mejorar y elevar el nivel profesional de un Agente Aduanal: *“La competitividad del Agente Aduanal se debe orientar a la realización del despacho aduanal con la mayor rapidez posible, asegurando la calidad y seguridad de su servicio y con los costos más competitivos que pueda ofrecer al cliente. También se debe convertir en un asesor en logística internacional, ofreciendo los servicios complementarios que ayuden al cliente a tener un servicio integral de origen a destino, confiable y de alta calidad en tiempos y atención al cliente”.*

In addition, **José Humberto** detailed 2 fundamental aspects, which shall be the main focus for improving and increasing the professional level of a Customs Agent: *“The customs agent’s competitiveness must be oriented in the customs clearance implementation as soon as possible, ensuring quality and security of the service, and with the most competitive costs offered to the client. He must also become an international logistics advisor by offering the complementary services that allow the client to have a comprehensive service from the origin to the destination, being reliable and of high quality in time and with a good customer service”.*



3.

Intercambiar entre las asociaciones con mayor operación de México procedimientos internos, servicios y proyectos que optimicen nuestra función de servicio al agente aduanal.

Interchanging internal procedures, services and projects that, with associations with a greater operability in Mexico, improve our service functions for the customs agent.

4.

Crear la Universidad AAAPUMAC para elevar el conocimiento técnico y profesional del personal involucrado a la actividad aduanal así como la promoción de eventos de Alta Dirección con expositores a nivel internacional.

Creating the AAAPUMAC University to implement the technical and professional knowledge of the staff involved to customs activities, as well as the promotion of senior management events with international exhibitors.

5.

Crear un enlace formal Puerto-Ciudad para el crecimiento ordenado del Puerto considerando la infraestructura requerida para la ciudad.

Creating an official Port-City connection for the Port’s growth considering the structure required for the city.



Asimismo, López Rodríguez, describió los servicios especializados en los que se innovará para brindarle un mayor valor agregado a todos los Agentes Aduanales.

"En la profesionalización y actualización aduanal y en la orientación logística que debe tener el Agente Aduanal, es decir, en servicios que optimicen la cadena logística del despacho aduanal de la mercancía. Por dar un ejemplo, tenemos 2 servicios de innovación a través de nuestra Asociación de Agentes Aduanales, uno es el seguro a la mercancía de 3 tipos: seguro para el contenedor, seguro a la mercancía sin costo de deducible hasta por \$ 100,000.- M.N. (único en México) y seguro para daños en el reconocimiento previo de la mercancía dentro del Recinto Fiscal o durante el envío de la mercancía a su destino.

Segundo el servicio de custodia satelital, con la característica de tener una reacción inmediata en caso de siniestro, asegurando que de 100 atentados de robo, 98 son evitados. Es el servicio que ofrece la máxima seguridad contra robo de contenedores en México. Y lo mejor de todo, que ambos servicios tienen una tarifa preferencial que no puede ofrecer ninguna empresa de su tipo en México, para beneficio del cliente importador-exportador... y tenemos más proyectos en puerta".

Likewise, AAPUMAC's Chairman, José Humberto López Rodríguez, described the dedicated services that shall be innovated to provide all Customs Agents with a greater added value.

"Concerning customs update and professionalization, as well as logistics guidance that must be provided to the Customs Agent, in other words, concerning services that improve the logistics chain of the customs clearance of the goods. For instance, we have 2 innovation services within our Association of Customs Agents, one of the is the insurance of goods of 3 types: container insurance, deductible goods insurance for free up to \$ 100,000.- M.N. (only in Mexico) and damages insurance recognizing previously the goods in an In-Bond Facility or during the sending of the goods to the corresponding destination.

The seconds is the satellite safeguard service, which is recognized for having an immediate reaction in case of damage, ensuring that 98 attempted robberies out of 100 are prevented. It is the service that provides with the maximum safety against containers robbery in Mexico. And the best aspect is that both services have a preference tariff that can not be offered by any enterprise of its kind in Mexico, for the benefits of export-import client... and in addition, we have more upcoming projects".

Finalmente, el Presidente de la AAPUMAC, José Humberto López Rodríguez señaló las áreas de oportunidad que vislumbra durante su gestión.



Participar activamente en el proceso de agilidad para el despacho aduanal, reduciendo al máximo el tiempo en el proceso y la simplificación administrativa, a través de acuerdos con la Comunidad Portuaria apoyados en tecnología digital.

We shall participate actively in the process to accelerate the customs clearance, reducing time at the highest in the procedure and the administrative simplification by implementing agreements of digital technology with the port community.

El fomento para realizar el reconocimiento previo en origen, con la aplicación de la Marca de Calidad y Puerto sin Papeles.

Promotion to perform the origin preliminary recognition, applying the Quality and Port Mark with no Papers.

La implementación del despacho anticipado, entre otros importantes aspectos.

The anticipated customs clearance implementation, among other relevant aspects.

Impulsar la difusión del conocimiento técnico y profesional para contar con servidores aduanales y portuarios de 100, es decir de calidad y excelencia para el servicio Portuario y Aduanal.

Promoting the technical and professional knowledge in order to have ultimate customs and port servers, in other words, based on quality and excellence for the Customs and Port service.

Necesitamos ser un Puerto Proactivo más que reactivo al acelerado crecimiento del Comercio a través de Manzanillo. Es trascendental agilizar el proyecto de la Laguna Cuyutlán que tiene 1,432 hectáreas de superficie, es decir, 4 veces el tamaño del puerto de Manzanillo para prever el desahogo ordenado del inmenso flujo de mercancía que recibiremos de Asia principalmente. Nuestro papel será impulsar a las Autoridades a que se agilice este proceso ya contemplado en el Plan Maestro del Puerto de Manzanillo".

We must become a Proactive Port instead of a reactive Port concerning the accelerated trade growth by the Port of Manzanillo, Accelerating the "Laguna Cuyutlán" project is crucial, which has 1,432 hectares, in other words, 4 times the size of the Manzanillo Port to prevent the massive flow of goods that we will be receiving mainly from Asia. Our duty shall be encouraging the Authorities to accelerate this process described in the Master Plan of the Port of Manzanillo".

Finally, AAPUMAC's Chairman, José Humberto López Rodríguez, remarked the expected opportunity areas during his management.

13-14
MARZO
CENTRO CITIBANAMEX, CDMX

LOGISTIC
summit&expo2019



13-14
MARCH
MEXICO CITY

RESERVA UN STAND

EN LA EXPOSICIÓN DE LOGÍSTICA DE MÉXICO

BOOK YOUR BOOTH

IN THE LEADING LOGISTICS EXPO IN MEXICO

EMPRESAS QUE PARTICIPAN CON UN STAND

Logística Nacional e Internacional | Movimiento y Control de Materiales | Infraestructura | Equipamiento para Centros de Distribución | Almacenamiento y Distribución | Automatización y Robótica | Camiones y Utilitarios | Transporte Terrestre, Ferroviario, Marítimo y Aéreo | Intermodal | Comercio Exterior | Consultoría | Tecnología, Software y Hardware | Seguimiento y Control de Flotas | Ruteo de Carga | Mensajería y Paquetería | Seguridad de Carga y Personas | Embalaje y Acondicionamiento de Carga | Promotores Inmobiliarios | Parques Logísticos y Puertos Secos | Puertos Marítimos | Otros

PERFIL DEL ASISTENTE

Más de **16,500** 
compradores
 **74%** pertenece a la gerencia
media y alta de la empresas

EXHIBITORS' BUSINESS LINES

Domestic & Global Logistics | Material Handling and Control | Infrastructure and Equipment for Distribution Centers | Warehousing & Distribution | Automation & Robotics | Trucks & Utility Vehicles | Transportation by Land, Rail, Sea & Air | Intermodal transport | Consulting Services | Technology, Software & Hardware | Fleets Follow-up & Control | Freight Routing | Courier and Parcel Delivery Services | Cargo Packing, Handling & Loading | Security of Persons & Freights | Real Estate Promoters & Dealers | Logistics Parks & Dry Ports | Foreign Trade | Sea Ports, among others

VISITORS PROFILE

More than **16,500** 
buyers
 **74%** of the attendees are Middle or
Top Managers in their respective organizations

**Sé expositor: una inversión para considerar
en el presupuesto anual que logra resultados
tangibles, contáctanos**

**Be an exhibitor: an investment to consider
in the annual budget with tangible results,
please contact us**

Alejandro Cantarelli
Gerente General / General Manager
+52 55 5605 1777 ext. 118
acantarelli@enfasis.com

www.logisticsummit.com

f @LogisticSummit  @LogisticSummit  @LogisticSummit  Logistic Summit & Expo



Aduana de Manzanillo Integra Nuevos Procesos Tecnológicos que Facilitan el Comercio

The Customs Office incorporates New Technological Procedures that improve Trading in Manzanillo

La Unidad de Servicios de Infraestructura de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) perteneciente a las Naciones Unidas, elabora cada año un ranking, que muestra a detalle el movimiento de carga de contenedores en 120 puertos de la región, con base en información recopilada directamente con las autoridades portuarias y operadores de las terminales marítimas, en 2017 esta actividad aumentó un 6.1% con un volumen aproximado total de 50.6 millones de contenedores, destacando que el Puerto de Manzanillo se ubicó en el 4° lugar en movimiento de carga contenerizada con un total de 2,830,370 contenedores, solo después de los puertos de Colón en Panamá, Santos en Brasil y el puerto de Balboa también en Panamá, por ello Trade Law & Customs Magazine entrevistó al Ing. Ricardo Cerritos Jasso, Administrador de la Aduana de Manzanillo, quien abundó sobre la importancia que tiene el Puerto de Manzanillo para el país.

“La Aduana de Manzanillo es una de las aduanas más importantes del país por el alto porcentaje con el que contribuye a la recaudación de impuestos a nivel nacional y el gran volumen de mercancías que transitan por ella. Para darnos una idea, en el Puerto de Manzanillo se mueve prácticamente la mitad de contenedores de todos los puertos marítimos de México y es, en el contexto nacional, la segunda aduana en recaudación. En el ámbito marítimo es la número uno”.



The Infrastructure Services Unit of CEPAL (Finance Committee for Latin America and the Caribbean), belonging to the United Nations, performs an annual ranking that shows in detail the container cargo movement in 120 ports in Manzanillo, based on information directly gathered by the port authorities and maritime terminals operators, increased in 2017 at a 6.1% with a total approximate size of 50.6 million containers, remarking that the Port in Manzanillo was on 4th place concerning containerized cargo movement with a total of 2,830,370 containers, while the ports of Colón and Balboa in Panama, and ports of Santos in Brazil were on 3rd place, therefore, Trade Law & Customs Magazine performed an interview to the Engineer, Ricardo Cerritos Jasso, Customs Administrator in Manzanillo, who talked about the importance represented by the Port of Manzanillo to the rest of the country.

“The Customs of Manzanillo is one of the most relevant customs in the country, concerning the significant percentage contributed to tax income in the country and the significant volume of goods given by itself. In order to give us an idea, half of the containers of all Mexican maritime ports are moved, and it is on the second place concerning tax income in Mexico, and at the same time on the first place concerning maritime matters”.

Para mantener y aumentar tales logros, el **Ing. Ricardo Cerritos Jasso** plantea 4 objetivos estratégicos a trabajar durante su gestión:

In order to maintain and increase those goals, the **Engineer, Ricardo Cerritos Jasso**, proposes 4 strategic objectives to be performed during his management:

- 1** Alcanzar cifras históricas en la recaudación de la Aduana de Manzanillo.
- 2** Lograr la coordinación con todos los actores de la comunidad portuaria, con el fin de tener un puerto más eficiente que represente la mejor opción para los importadores exportadores.
- 3** Implementar nuevos procesos de la mano de la tecnología que contribuyan a facilitar las operaciones de comercio exterior, reduciendo tiempos de espera y logrando así agilizar el despacho de las mercancías.
- 4** Contar con una aduana segura, aplicando protocolos de seguridad nacional y coadyuvando con la Secretaría de Marina.

Achieving historical figures concern in the tax income of the Customs of Manzanillo.

Accomplishing the coordination of all participants in the port, in order to have a more efficient port that might represent the best option for importers and exporters.

Implementing new procedures in conjunction with technology and contributing to improve the foreign trade operations while reducing waiting time and accelerating the customs clearance of the goods.

Having secured customs, employing national security protocols while supporting the Department of the Navy.

“Actualmente se cuenta con tecnología que nos permite realizar revisiones no intrusivas, lo que ayuda y permite mantener la integridad de la mercancía, evitando así su deterioro y agilizando, en mucho, la inspección”

“We are given currently with technology that allows to perform non-intrusive inspections, which is useful to maintain the merchandise integrity, avoiding deterioration and accelerating inspection”.

Adicionalmente, el Administrador de la Aduana de Manzanillo explicó que, un aspecto fundamental a nivel mundial, en el cual están enfocados, es la facilitación del comercio exterior, y el reto de las aduanas es identificar cuellos de botella en el despacho de mercancías con el objeto de generar estrategias para eliminarlos y así poder reducir los tiempos y costos, en este sentido, la integración de tecnologías digitales en los procesos para simplificar el despacho es muy importante y necesario.

In addition, the Customs Administrator in Manzanillo explained that a significant aspect across the world, which is being approached by them, is the provision of foreign trade, and customs must identify congestions in the customs clearance of the goods in order to provide strategies to eliminate these congestions while reducing times and costs, in this context, the digital technologies incorporation, concerning procedures to simplify the customs clearance, is relevant and necessary.

“Como comunidad portuaria, otro desafío que tenemos es ofrecer, certeza a los inversionistas de que, mediante la optimización, eficiencia y eficacia en los procesos para el despacho de mercancías, se ubique al Puerto de Manzanillo como un polo de atracción mundial para el comercio exterior, y esto es un reto en el que debemos participar todos los niveles de gobierno teniendo como aliada a la iniciativa privada”.

“As a port community, another challenge, that must be provided, is claiming to the investors that the customs clearance of the goods must be located in the Port of Manzanillo as a center of worldwide attraction for foreign trade, through optimization and effectiveness concerning the procedures of the customs clearance of the goods, and all levels of government must be involved in this challenge, counting on the individual initiative as a supporter”.

Por último, el **Ing. Ricardo Cerritos Jasso**, Administrador de la Aduana de Manzanillo, resaltó algunos proyectos tecnológicos que están implementando: *“el Proyecto DODA (Documento de Operación para el Despacho Aduanero), que permite agrupar varios pedimentos en un solo documento con un código QR, esto genera un ahorro de tiempo y la verificación de resultados del despacho por cualquier persona a través de la lectura de dicho código. También la aduana inició la Integración Tecnológica Aduanera hace unos meses, con el objetivo de automatizar la modulación de pedimentos y contar con una reingeniería de carriles de acceso para el despacho electrónico sin el uso de papel. Y en coordinación con la Administración Portuaria Integral estamos trabajando en implementar el proyecto para la transferencia de mercancía entre Zona Sur y Zona Norte del puerto”.*

Finally, **the Engineer, Ricardo Cerritos Jasso**, the Customs Administrator in Manzanillo, emphasized some technological projects that are being implemented: *“DODA Project (Customs Clearance Operation Document), which allows to gather several petitions in a single document with a QR code, saving time and verifying the customs clearance results by any individual through the code scanning. The Customs started the Customs Technological Integration some months ago, in order to automate the petitions modulation and have a rail reengineering for the electronic customs clearance access, without using paper. In coordination with the Comprehensive Port Administration, we are implementing the merchandise transfer project between South and the North side of the port”.*

Competitividad Logística:

Tendencias y Retos

Logistics Competitiveness: Trends and Challenges



Ing. Eduardo **Ramos Morán**



La infraestructura mundial de transporte de mercancías está creciendo de manera permanente. Algunos datos que permiten sustentar esta afirmación son los siguientes:

- 120 millones de contenedores son transportados anualmente en todo el mundo por vía marítima, con **un crecimiento anual de 3.4%**. La cantidad se eleva debido al incremento en cantidad y capacidad de buques transportistas de 5ta generación, donde los más grandes pueden transportar hasta 15,000 contenedores.
- La cantidad de aviones de carga, que en 2015 era de 1,770, crecerá a 3010 para el año 2035, a **razón de un crecimiento de 4.2% anual** (incluyendo el remplazo de 1130 aviones que saldrán de circulación).

The global freight transport infrastructure is growing steadily. Some data that support this claim are the following:

- 120 million containers are transported annually by sea throughout the world, with **an annual growth of 3.4%**. The amount increases due to the increase in quantity and capacity of fifth generation transport vessels, where the largest can transport up to 15,000 containers.
- The number of cargo planes, which in 2015 was 1,770, will grow to 3010 by the year 2035, at a rate of **4.2% annual growth** (including the replacement of 1130 aircrafts that will come out of circulation).



Ing. Eduardo Ramos Morán

Ingeniero en Electrónica y Sistemas Digitales por el Instituto Tecnológico de Ciudad Juárez. Especialista en Administración de Procesos de Negocio en Comercio Exterior (BPM), Propiedad Intelectual, Derechos de Autor y creación de ideas. Tiene alta experiencia en el Desarrollo de Software y Comunicaciones. Cuenta con el diplomado de la Academia de Liderazgo de la JCI Japón. Miembro del Comité de Comercio Exterior de Index Juárez desde 2004. Concluyó el programa "Alta Dirección de Empresa AD2", del IPADE 2016. Vicepresidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana Ciudad Juárez (COPARMEX, 2015-2017) y Presidente desde 2018. Presidente del Centro Humano de Liderazgo CEHLIDER (2015-2017), organización que promueve el desarrollo humano a través del liderazgo. Vicepresidente de la Cámara Nacional de Comercio (CANACO) (2014-2017). Dirige la Comisión de Innovación y Competitividad COPARMEX Juárez (2015-2017). Participante activo en la Comisión Nacional de Competitividad y en la Comisión Nacional de Asuntos Fiscales de COPARMEX. Presidente del Club Rotario Juárez Paso del Norte (2011-2012). Ha impartido distintos cursos, entre los que destacan "Automatización de Procesos de Comercio Exterior", "Control de Inventarios", "Anexo 77: Todo está relacionado" y "Automatizando la Logística y el Comercio Exterior en México". Empresario en la Industria del Software en Logística y Comercio Exterior por 22 años. Director General y Fundador de Aduanasoft, SA de CV.

Electronics and Digital Systems Engineering Degree from the Technological Institute of Ciudad Juárez. Specialist in Foreign Trade Business Process Management (BPM), Intellectual Property, Copyright, and creation of ideas. He has a great deal of experience in Software Development and Communications. He has a diploma from the JCI Japan Leadership Academy. Member of the Foreign Trade Committee of Index Juárez since 2004. Concluded the program: "Enterprise Senior Management AD2" from IPADE 2016. Vicepresident of the Employers Confederation of the Mexican Republic Ciudad Juárez (COPARMEX), (2015-2017) and President since 2018. President of the Human Leadership Center CEHLIDER (2015-2017), an organization that promotes human development through leadership. Vice President of the National Chamber of Commerce (CANACO) (2014-2017). He directs the COPARMEX Juarez Innovation and Competitiveness Commission (2015-2017). Active participant in the National Commission of Competitiveness of COPARMEX and in the National Commission of Fiscal Affairs of COPARMEX. President of the Club Rotario Juárez Paso del Norte (2011-2012). He has taught several courses, among which stand out "The Automation of Foreign Trade Processes", "Inventory control", "Annex 77: Everything is related", and "Automating Logistics and Foreign Trade in Mexico". Entrepreneur in the Software Industry in Logistics and Foreign Trade for 22 years. General Manager and Founder of Aduanasoft, SA de CV.





De ahí podemos inferir que cada vez hay más opciones para la transportación de mercancías y los costos de transportación de mercancías van disminuyendo, al igual que los tiempos de entrega. Por ello, una pregunta importante es: **¿Realmente los directores ejecutivos de las grandes empresas comprenden la importancia de estas tendencias?**

No todos. Muchos de los directores ejecutivos no comprenden la verdadera importancia de la logística y su impacto en la cadena de suministro. Algunas de las razones más comunes son las siguientes:

- Los estados financieros muestran solamente información relacionada con ingresos, egresos y rentabilidad financiera, pero no contienen indicadores sensibles al tiempo en la toma de decisiones.
- Algunas empresas se enfocan en el diseño y la manufactura de productos, pero dejan de lado la distribución y transportación de mercancías.
- Se confía en datos históricos para presupuestar compras futuras, pero se deja de lado el pronóstico de la demanda.

From there we can infer that there are more and more options for the transportation of merchandise and the costs of transportation of merchandise are decreasing, as well as delivery times. Therefore, an important question is: **Do the CEOs of large companies really understand the importance of these trends?**

Not all. Many of the executive directors do not understand the true importance of logistics and its impact on the supply chain. Some of the most common reasons are the following:

- The financial statements only show information related to income, expenses and financial profitability, but do not contain time-sensitive decision-making indicators.
- Some companies focus on the design and manufacture of products, but leave out the distribution and transportation of goods.
- Historical data is used to budget for future purchases, but the demand forecast is ignored.





“Nunca es tarde para integrar las mejores prácticas para incrementar la competitividad en materia de logística”

“It is never too late to integrate best practices to increase competitiveness in logistics”

No obstante, nunca es tarde para integrar las mejores prácticas para incrementar la competitividad en materia de logística. Un ejemplo de empresa exitosa en tiempos de desafíos es **Zara, fundada en La Coruña por Amancio Ortega**, fundador de Inditex (Industria de Diseño Textil) en 1975.

Este modelo de negocio está basado en las opiniones y gustos del cliente, lo que implica que la comunicación y el tiempo son fundamentales en el éxito del negocio. Este esquema empodera al responsable de la tienda quien debe ser el portavoz del cliente ante el equipo de diseño. Al mismo tiempo se tiene un elevado grado de integración en todas las fases del proceso de la moda (diseño, fabricación, logística y venta en la tienda), donde la clave es la adaptación de la oferta en el menor tiempo posible a los deseos del cliente.

Los diseñadores reciben información permanente y actualizada para realizar sus diseños, lo que permite que en un año produzcan cerca de 50,000 artículos diferentes.

However, it is never too late to integrate best practices to increase competitiveness in logistics. An example of a successful company in times of challenge is **Zara, founded in La Coruña by Amancio Ortega**, founder of Inditex (Textile Design Industry) in 1975.

This business model is based on the opinions and tastes of the client, which implies that communication and time are fundamental to the success of the business. This scheme empowers the person in charge of the store who must be the client's spokesperson before the design team. At the same time there is a high degree of integration in all phases of the fashion process (design, manufacturing, logistics and sale in the store), where the key is to adapt the offer in the shortest time possible to the wishes of the client.

The designers receive permanent and updated information to make their designs, which allows them to produce around 50,000 different articles in a year.



“Este mecanismo está diseñado con el objetivo de ofrecer velocidad y eficiencia para un embarque y distribución diaria de millones de prendas y **satisfacer la demanda de 7292 tiendas en 93 países**”

“This mechanism is designed with the aim of offering speed and efficiency for a shipment and daily distribution of millions of garments and to satisfy the demand of 7292 stores in 93 countries”

Los artículos más importantes se fabrican en talleres de España y lugares cercanos como Portugal, Marruecos y Turquía, prefiriendo un rápido tiempo de entrega que un costo bajo. Fabrican lotes no mayores a 12,000 ejemplares de cada prenda y nunca más los vuelven a fabricar. Las fábricas (las 19 españolas) funcionan con 3 turnos diarios de 8 horas, con ciclos de producción quincenales, por lo que el nivel de inventarios es prácticamente cero. Este mecanismo está diseñado con el objetivo de ofrecer velocidad y eficiencia para un embarque y distribución diaria de millones de prendas y satisfacer la demanda de 7292 tiendas en 93 países.

Una clave del éxito de Zara es que en sus tiendas no tiene mercancía en bodega. Todo lo tiene en piso, buscando la mayor rentabilidad por metro cuadrado. La entrega de prendas se hace 2 veces por semana en todas sus tiendas en el mundo -incluyendo nuevos modelos- de acuerdo con lo que pide cada tienda y no con lo que el centro de distribución quiere entregar. Es una estrategia que, desde la compra de las telas hasta la venta final al cliente, se realiza en 15 días, un plazo de producción mínimo comparado con el de sus competidores (las tiendas tradicionales llevan a cabo esto de 4 a 6 veces por año).

The most important articles are manufactured in workshops in Spain and nearby places such as Portugal, Morocco and Turkey, preferring a quick delivery time than a low cost. They manufacture lots no larger than 12,000 copies of each garment and never re-manufacture them. The factories (the 19 Spanish ones) operate with 3 daily shifts of 8 hours, with biweekly production cycles, so the level of inventories is practically zero. This mechanism is designed with the aim of offering speed and efficiency for a shipment and daily distribution of millions of garments and to satisfy the demand of 7292 stores in 93 countries.

A key to the success of Zara is that in its stores it does not have merchandise in the cellar. Everything is on the floor, looking for the highest profitability per square meter. The delivery of garments is done twice a week in all its stores in the world -including new models- according to what each store requires and not with what the distribution center wants to deliver. It is a strategy that, from the purchase of the fabrics to the final sale to the client, takes place in 15 days, a minimum production period compared to that of its competitors (the traditional stores carry out this from 4 to 6 times per year).





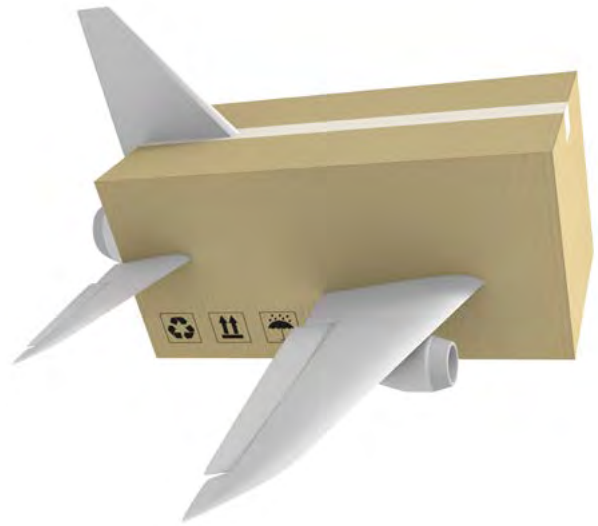
“Zara no surte una misma mercancía 2 veces, por lo que la noción de desabasto fomenta la compra en los clientes bajo sentido de urgencia”

“Zara does not deliver the same merchandise twice, so the notion of shortage encourages customers to buy in a sense of urgency”

Zara no surte una misma mercancía 2 veces, por lo que la noción de desabasto fomenta la compra en los clientes bajo sentido de urgencia. Al fijar los precios de las prendas para cada mercado, no se establecen los precios en función de los costos, sino que a partir del precio se definen los costos, ajustando el proceso de producción al precio de venta y al beneficio que se pretende conseguir.

Inditex transporta sus prendas por las vías más rápidas, incluso vía aérea a países alejados con el fin de garantizar el más rápido y amplio surtido de vitrinas y ventas al cliente. El costo más alto por el pago de flete aéreo se compensa con todas las ventas en menos días en el punto de comercialización, medido desde que sale del centro de distribución.

Un factor que ha contribuido al éxito de Zara desde sus inicios es el apasionamiento por la logística y el uso de las tecnologías.



Zara does not deliver the same merchandise twice, so the notion of shortage encourages customers to buy in a sense of urgency. When fixing the prices of the garments for each market, the prices are not established according to the costs, rather from the price the costs are defined, adjusting the production process to the sale price and the profit that is intended to be achieved.

Inditex transports its garments through the fastest routes, including by air to remote countries in order to guarantee the fastest and widest range of showcases and sales to the customer. The highest cost for the payment of air freight is compensated with all the sales in less days at the point of sale, measured after leaving the distribution center.

A factor that has contributed to the success of Zara since its inception is the passion for logistics and the use of technologies.



“2014: Implantación de tecnología RFID (Identificador de Radiofrecuencia), lo que ha permitido una reducción de hasta el 80% del tiempo que toma hacer los inventarios de la tienda mientras se mejora la atención al cliente y su experiencia de compra, para ubicación rápida de prendas específicas cuando un cliente pregunta por ellas”

“2014: Implementation of RFID technology (Radio Frequency Identifier), which has allowed a reduction of up to 80% of the time it takes to take inventory of the store while improving customer service and shopping experience, for quick location of specific garments when a customer asks for them”

Cronología de Uso de Tecnologías en Zara

Década de 1970: Las tiendas llamaban a la central para comentar las tendencias, y hasta finales de 1990, el grupo requería del fax para informar diariamente de sus pedidos y ventas.

2010: Apertura de la tienda en línea (www.zara.com), sitio que ha sido diseñado para ofrecer una experiencia de compra caracterizada por la simplicidad. La búsqueda de prendas está facilitada por diversos criterios: colores, tallas, precios, etcétera. La cesta de compra puede visualizarse en cualquier momento y permite una compra fácil de prendas desde computadoras y tabletas brindando al cliente una gama amplia de opciones. Además, si el cliente desea recibir el producto en tienda puede seleccionar esta opción.

2014: Implantación de tecnología RFID (Identificador de Radiofrecuencia), lo que ha permitido una reducción de hasta el 80% del tiempo que toma hacer los inventarios de la tienda mientras se mejora la atención al cliente y su experiencia de compra, para ubicación rápida de prendas específicas cuando un cliente pregunta por ellas. Al contrario de Walmart o JC Penney, que tuvieron infinidad de problemas para implementar esta tecnología, Zara había implementado esta tecnología de manera exitosa en todos sus centros logísticos y en todas las tiendas para el año **2016**.

Timeline of Use of Technologies in Zara

Decade of 1970: The stores called to the central to comment the tendencies, and until the end of 1990, the group required of the fax to daily inform of its orders and sales.

2010: Opening of the online store (www.zara.com), site that has been designed to offer a shopping experience characterized by simplicity. The search for garments is facilitated by various criteria: colors, sizes, prices, and so on. The shopping cart can be viewed at any time and allows easy purchase of garments from computers and tablets providing the customer with a wide range of options. In addition, if the customer wants to receive the product in store, he can select this option.

2014: Implementation of RFID technology (Radio Frequency Identifier), which has allowed a reduction of up to 80% of the time it takes to take inventory of the store while improving customer service and shopping experience, for quick location of specific garments when a customer asks for them. Unlike Walmart or JC Penney, who had a lot of problems to implement this technology, Zara had successfully implemented this technology in all its logistics centers and in all stores by the year **2016**.





“Zara/Inditex desarrolla una alianza comercial con Alibaba -el gigante del comercio electrónico- para incursionar en el mercado oriental e invierte en un centro tecnológico para el almacenamiento de millones de datos, para una toma de decisiones inmediata”

“Zara/Inditex developed a commercial alliance with Alibaba -the electronic commerce giant- to venture into the eastern market and invests in a technological center for the storage of millions of data, for immediate decision making”

En ese mismo año, Zara/Inditex desarrolla una alianza comercial con Alibaba -el gigante del comercio electrónico- para incursionar en el mercado oriental e invierte en un centro tecnológico para el almacenamiento de millones de datos, para una toma de decisiones inmediata. Ahora, un sofisticado sistema de **big data** permite un control total del flujo de la información. Sin duda el éxito de Inditex está directamente relacionado con la administración de los millones de datos que se generan diariamente en sus tiendas y la venta **online**. Para gestionar esta información, Inditex alberga en Arteixo, España, un centro tecnológico “único en el mundo”, con el que se pretende cubrir las necesidades tecnológicas del grupo durante los próximos 10 o 15 años.

2015: Zara comenzó a instalar en sus tiendas probadores inteligentes, mismos que permiten escanear las prendas e indicar si quisieran algún cambio de diseño, como el color o la talla.

2018: Aprovechando al máximo la tecnología, Zara comenzó a hacer uso de la realidad aumentada para invitar a las compras a partir de hologramas en su aplicación móvil, mostrando desfiles de sus colecciones más recientes y en los que el cliente podrá solicitar su prenda favorita con un solo **click**.

In that same year, Zara/Inditex developed a commercial alliance with Alibaba -the electronic commerce giant- to venture into the eastern market and invests in a technological center for the storage of millions of data, for immediate decision making. Now, a sophisticated **big data** system allows total control of the flow of information. Undoubtedly, the success of Inditex is directly related to the management of the millions of data that are generated daily in its stores and **online** sales. To manage this information, Inditex has in Arteixo, Spain a technological center that is “unique in the world”, with which it is intended to cover the technological needs of the group during the next 10 or 15 years.

2015: Zara began to install in their shops smart dressing rooms, which allow them to scan the garments and indicate if they wanted a change in design, such as color or size.

2018: Taking full advantage of technology, Zara began to use augmented reality to invite purchases from holograms in their mobile application, showing fashion shows of their most recent collections and in which the customer can request their favorite item with one **click**.



“La información es la base de todo. El lograr la capacidad de escuchar lo que dice el cliente y poder integrarlo en el modelo de negocio es posible solo a través del manejo de grandes cantidades de información”

“Information is the basis of everything. Achieving the ability to listen to what the client says and be able to integrate it into the business model is possible only through the handling of large amounts of information”

¿Qué lecciones podemos obtener de las tiendas Zara?

- El tiempo de entrega se vuelve cada vez más un factor de costo de oportunidad.
- Es necesario calcular con precisión criterios que nos permitan determinar en qué casos es más importante el tiempo y en qué casos lo es el costo, considerando en todo momento la satisfacción del cliente.
- Hay que tener en cuenta la tecnología como un factor diferenciador en todo momento, y no como una decisión urgente porque los competidores ya hacen uso de ella.
- El éxito de los negocios globales radica en la comprensión del valor de la logística por parte de los ejecutivos, así como su relación con sus operaciones principales.
- La integración de la logística con las fases del diseño y fabricación fortalece y potencializa el modelo de negocio.
- Hay que estar dispuesto a romper paradigmas.
- Hay que innovar en las operaciones logísticas.
- La información es la base de todo. El lograr la capacidad de escuchar lo que dice el cliente y poder integrarlo en el modelo de negocio es posible solo a través del manejo de grandes cantidades de información.

What lessons can we get from Zara stores?

- Delivery time increasingly becomes a cost opportunity factor.
- It is necessary to calculate with precision criteria that allow us to determine in which cases time is more important and in what cases cost is, considering at all times the customer's satisfaction.
- Technology must be taken into account as a differentiating factor at all times, and not as an urgent decision because competitors already make use of it.
- The success of global businesses lies in the understanding of the value of logistics by executives, as well as their relationship with their main operations.
- The integration of logistics with the phases of design and manufacturing strengthens and potentiates the business model.
- We must be willing to break paradigms.
- We must innovate in logistics operations.
- Information is the basis of everything. Achieving the ability to listen to what the client says and be able to integrate it into the business model is possible only through the handling of large amounts of information.





A medida que el mundo es más globalizado -más conectado en todos los aspectos, donde hay más información digital disponible, donde más mercancías son transportadas simultáneamente y más información es traducida a diversos idiomas- existen más variables que deben de ser tomadas en cuenta para una mejor toma de decisiones, incluyendo los siguientes factores:

- **Innovación en Logística:** Es importante atreverse a hacer cosas diferentes de los competidores, como intentar nuevas rutas u opciones que, aunque representen un incremento en el gasto, tengan gran probabilidad de éxito. Siempre habrá clientes dispuestos a pagar más con tal de recibir sus mercancías en menor tiempo.
- **Gestión de Abastecimiento:** Encontrar proveedores locales, nacionales e internacionales, comparando opciones y buscando siempre mejor calidad y entrega oportuna; esto permite competir con mercados globales donde la logística es un factor determinante.
- **Desarrollo del Capital Humano:** Incentivar al personal para que se prepare en adquirir habilidades y competencias laborales con alto enfoque en tecnologías de la información, logística y comercio exterior.
- Los altos directivos deben de conocer y comprender -como Amancio Ortega- los conceptos esenciales de logística y comercio exterior, así como su relación con otras áreas de la organización para que obtengan indicadores que complementen la información contenida en los estados financieros.



As the world is more globalized -more connected in all aspects, where there is more digital information available, where more goods are transported simultaneously and more information is translated into different languages- there are more variables that must be taken into account for better decision making, including the following factors:

- **Innovation in Logistics:** It is important to dare to do things different from competitors, such as trying new routes or options that, although they represent an increase in spending, have a high probability of success. There will always be customers willing to pay more in order to receive their goods in less time.
- **Supply Management:** Find local, national and international suppliers, comparing options and always looking for better quality and timely delivery; This allows us to compete with global markets where logistics is a determining factor.
- **Development of Human Capital:** Encourage staff to prepare to acquire skills and labor competencies with a high focus on information technology, logistics and foreign trade.
- Senior managers should know and understand -as Amancio Ortega does- the essential logistics and foreign trade concepts, as well as their relationship with other areas of the organization so that they obtain indicators that complement the information contained in the financial statements.



Si se quiere ser una empresa competente en un mundo cada vez más influido por la tecnología, *“es obvio que se necesitan directivos, técnicos y profesionales que puedan comunicarse efectivamente en relación con la economía digital. Es necesaria una comprensión del lenguaje, la cultura y el tipo de organizaciones que supone este cambio de paradigma (Lombardero, 2015)”*.



Las organizaciones tienen que ajustar sus esquemas y desarrollar planes de acción para incrementar su competitividad logística, considerando las nuevas tecnologías y desarrollando a su personal para que adquiera competencias que le permitan enfrentar los nuevos retos y desafíos. De esta manera, lograrán incrementar su ventaja competitiva y convertirse en un referente de satisfacción del consumidor, asegurando así su permanencia y trascendencia en este entorno cambiante.

If you want to be a competent company in a world increasingly influenced by technology, *“it is obvious that you need managers, technicians and professionals who can communicate effectively in relation to the digital economy. An understanding of language, culture and the type of organizations that this change of paradigm entails (Lombardero, 2015)”*.

Organizations have to adjust their schemes and develop action plans to increase their logistical competitiveness, considering new technologies and developing their staff so that they acquire skills that allow them to face new challenges. In this way, they will be able to increase their competitive advantage and become a benchmark for consumer satisfaction, thus ensuring their permanence and transcendence in this changing environment.





“Redactada por los expertos en
Comercio Exterior y Aduanas”

El ADN del Comercio Exterior y Aduanas

¡Suscríbete hoy mismo!

Revista en circulación desde 2012,
publicación bimestral.

\$700.00 MXN anuales incluye:

- + **6 números al año** en su versión **impresa** a partir de la fecha de inscripción.
- + **Versión digital** PDF de las **6 ediciones**
- + **Envío a domicilio GRATIS.**

También puedes descargar la versión digital de la edición actual

por tan sólo **\$70.00 MXN** en: www.tlcmagazinemexico.com.mx

con tu tarjeta de crédito o débito a través de:  **PayPal**

Manejo de Riesgos en los Contratos Internacionales

Risk Management in International Agreements

Dr. Juan Ilich **Pérez García**





Existe una gran discusión sobre lo que los contratos corporativos deben estipular en las diferentes relaciones comerciales: de entrada un tema de Derecho Internacional Privado, que los académicos y profesionales de las tendencias jurídicas globales debemos explorar a fondo.

Siempre que la esencia de un acuerdo viene a la mente de los juristas, la mayoría piensa en términos y condiciones, lenguaje y litigios en caso de conflicto: sin embargo, existe una conexión más profunda entre las partes donde la firma de dicho documento es un mero comienzo de su relación mutua.

There is much discussion on what corporate agreements should stipulate in different commercial relationships: a Private International Law topic to begin with, yet to be fully explored by academics and practitioners of legal global trends.

Whenever the essence of an agreement comes to the mind of jurists, most think of terms and conditions, language and litigation in case of conflict: however, there is a deeper connection between the parties, where the signature of such document is a mere start to their mutual relationship.



Dr. Juan Ilich Pérez García

Doctor en Estudios del Desarrollo Global por la Universidad Autónoma de Baja California, ha cursado diplomados en La Academia Internacional de Derecho Internacional de la Haya, Universidad Complutense de Madrid, Universidad de Buenos Aires, Universidad de Chile y Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Licenciado en Derecho por la UABC y la Universidad de Salamanca, actualmente se desempeña como titular del área legal y de compliance para la empresa Samsung SDS en la República Mexicana, y es miembro del Consejo Directivo del Business Alliance for Secure Commerce en los EEUU.

PhD in Global Development Studies from the Autonomous University of Baja California, he has completed courses at The International Academy of International Law of The Hague, Complutense University of Madrid, University of Buenos Aires, University of Chile and National University of San Marcos. Law degree from the Autonomous University of Baja California and the University of Salamanca, he currently serves as Legal & Compliance Head of Samsung SDS North America II company in the Mexican Republic, and is a member of the Board of Directors of the Business Alliance for Secure Commerce in the US.

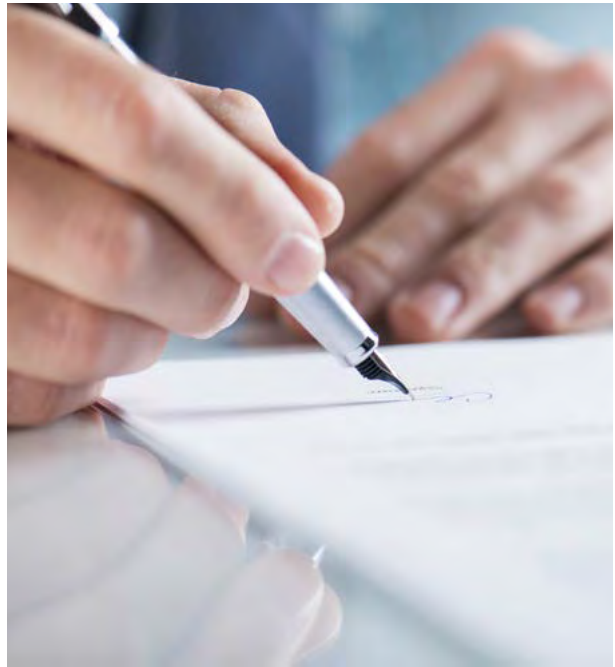


“En primer lugar, la redacción de contratos es y será la parte esencial de la formalidad empresarial entre órganos corporativos: *deben verificar qué estipulaciones se incluirán, y por supuesto los medios de resolución de disputas*”

“First and foremost, contract drafting is and will be the quintessential part of business formality among corporate entities: all of them need to verify what stipulations will be included, and of course dispute resolution means”

En primer lugar, la redacción de contratos es y será la parte esencial de la formalidad empresarial entre órganos corporativos: deben verificar qué estipulaciones se incluirán, y por supuesto los medios de resolución de disputas -a discutir en otro artículo-, que deben ser incluidos a lo largo del lenguaje tradicional, iniciando con la declaración de las partes de su objeto comercial respectivo.

Ahora que a las empresas les encanta organizar contratos internacionales, el idioma es también parte de la discusión crítica: aquí es donde la gestión del riesgo llega al principio. Mientras que la lengua franca es importante, también debe incluirse el idioma local, ya que la mayoría de las operaciones se llevan a cabo o bien en el país de una parte o en el de la otra. No debe olvidarse verbigracia, que del sur del Río Bravo hasta la Patagonia, el español es el más hablado hasta la Patagonia, por poner un ejemplo de uso idiomático dual que evita posibles conflictos.



First and foremost, contract drafting is and will be the quintessential part of business formality among corporate entities: all of them need to verify what stipulations will be included, and of course dispute resolution means -which will be discussed in another article-, must be included along traditional language, initiating with the parties' declaration of their own business purpose.

Now that businesses love arranging international contracts, language is part of critical discussion as well: this is where risk management comes at first. Whereas the lingua franca is important, the local language must be included as well, as most operational side takes place in either one of the party's country or the other. It should not be forgotten that ie. From South of Rio Bravo to the Patagonia, Spanish is the foremost spoken language, to take one example of dual language use which shall avoid future conflicts.





“Las reglas comerciales tradicionales y las tendencias actuales del comercio electrónico, refieren obligatorio cuidado en la redacción de un contrato multinacional”

“Traditional commerce regulations and current e-Commerce trends correspond to mandatory carefulness in drafting a multinational contract”

Las cláusulas de negociación más comunes deberían ser las de renovación no automática, las tarifas de los bienes básicos por supuesto (ya sean productos o servicios) pero también, y a discutirse en otro documento, los INCOTERMS (Términos Internacionales de Comercio): ¿dónde terminan las obligaciones del vendedor y comienzan las del comprador? ¿Será un servicio de "puerta" o el cliente debe asumir la responsabilidad en el curso del acuerdo? Las reglas comerciales tradicionales y las tendencias actuales del comercio electrónico, refieren obligatorio cuidado en la redacción de un contrato multinacional, por ejemplo.

Luego, las partes pasan al lado operativo... ¿Disfrutan de una revisión conjunta, firman y finalizan? No; es sólo al comienzo del negocio cuando realmente se lleva a cabo el contrato y se observa si se están cumpliendo las promesas hechas en papel. Se realizan reuniones periódicas para que los representantes de la compañía entiendan que el comercio es tan dinámico como lo será la ejecución del acuerdo, y la mayor parte del éxito dependerá de cómo lo sigan.

Most common negotiating terms should be a non-automatic renewal clause, the rates of the commodities of course (either goods or services) but also and, to be discussed in a new document, INCOTERMS (International Commercial Terms): where will the shipper's obligations end and the buyer's liabilities start? Will it be a "door" service or does the client need to bear responsibility on the course of the arrangement? Traditional commerce regulations and current e-Commerce trends correspond to mandatory carefulness in drafting a multinational contract, to name a few.

Then the parties go to the operational side... They enjoy a joint review, sign and done? No! It's just the start of the business, when they actually perform the contract and see whether each one is accomplishing the promises made on paper. Periodical meetings shall be held so that the company's representatives understand commerce is just as dynamic as the agreement execution will be, and most of the success will depend on how they follow-up on it.





“El C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism) y el Operador Económico Autorizado (OEA) son las muestras más comunes (no las únicas), con las cuales se estructura y supervisa una cadena logística”

“C-TPAT and Authorised Economic Operators (AEO) are the most common samples (although not the only ones), with which a logistics chain is structured and supervised”

Afortunadamente, los tratados internacionales están preocupados por los hechos antes mencionados desde el comienzo de sus negociaciones. Por lo tanto, esos son temas obligatorios para ser discutidos y verificados en contrataciones de la iniciativa privada. Hoy en día, es usual firmar un acuerdo de confidencialidad y tener una oferta abierta, con una pluralidad de prospectos que han enviado previamente sus documentos corporativos, respetando la transparencia y verificando que no tienen un pasado oscuro o un presente cuestionable. También es fundamental investigar si los futuros asociados participan en el fomento de programas de cumplimiento interno, el cumplimiento de un estricto comportamiento anticorrupción, las prácticas de comercio justo y la capacitación obligatoria de los empleados.

Otro programa de prevención importante es la ejecución de las reglas de comercio mundial para sus miembros, que las organizaciones privadas deben cumplir para establecer un entorno seguro para sus trabajadores y socios comerciales. El C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism) y el Operador Económico Autorizado (OEA) son las muestras más comunes (no las únicas), con las cuales se estructura y supervisa una cadena logística para evitar que un fabricante, transportista, agente aduanal, entre otros, participen en actividades delictivas y afecten nuestras propias actividades a través del tráfico de drogas, fraude, lavado de dinero o colusión.

Fortunately, international treaties are now concerned on abovementioned facts since the very beginning of their negotiations. Thus, those are mandatory topics to be discussed in private contracting and verified as well. It is now normal to sign a confidentiality agreement and have an open-bidding with a plurality of prospects which have previously sent their corporate documents, respecting transparency and verifying they do not have an obscure past or a questionable present. It is also critical to research on whether the future associates engage in fostering internal compliance programs, accomplishing strict anti-corruption behavior, fair trade practices and mandatory employee training.

Another important prevention program is the execution of global trade rules World Customs Organization commands for its members, which private organizations should comply with in order to establish a safe and secure environment for their workers and business associates. C-TPAT and Authorised Economic Operators (AEO) are the most common samples (although not the only ones), with which a logistics chain is structured and supervised to avoid a manufacturer, carrier, custom broker among others, to engage in criminal activities and affect our own activities via drug trafficking, fraud, money laundering, or collusion.



“Las leyes de comercio no son clave en prevención de riesgos para las empresas en la medida en que se actualizan, sino en cómo los actores privados las estructuran dentro de sus organizaciones internas a través de programas de cumplimiento encaminados a la gestión de riesgos”

“Trade regulations are not key preventives of risk-associated concerns for companies in the way they are updated, but in how the private actors structure them within their own, internal organizations via compliance programs towards risk management”

En tal tenor, las leyes de comercio no son clave en prevención de riesgos para las empresas en la medida en que se actualizan, sino en cómo los actores privados las estructuran dentro de sus organizaciones internas a través de programas de cumplimiento encaminados a la gestión de riesgos, realizando a sí mismos un triple nivel de revisión: empleados internos, seguridad física, preocupaciones ambientales y estructura financiera, transparencia y seguridad de los asociados externos de negocios, y evaluación de país sobre cómo las perspectivas regionales fomentan (o no) tales preocupaciones.

Aunque el comienzo de los programas de Operador Económico Autorizado a través de las autoridades aduaneras internacionales variaba de vez en cuando, la práctica común era fomentar la participación de los actores privados, como principal ente de comercio internacional, ya que solían certificarse mediante regulaciones que variaban desde requisitos de protección dentro de sus instalaciones, a la capacitación de los empleados y a las ventajas tecnológicas particulares que impedían el tráfico de personas, drogas y armas en la cadena logística de transportistas, intermediarios y fabricantes a nivel mundial, entre otros.

In that respect, trade regulations are not key preventives of risk-associated concerns for companies in the way they are updated, but in how the private actors structure them within their own, internal organizations via compliance programs towards risk management, creating a triple-level revision for themselves: internal – employees, physical security, environmental concerns and financial structure-, external – business associates transparency and security-, and country-assessment in how regional perspectives encourage (or not) such concerns.

Although the very beginning of Authorized Economic Operator programs via international customs authorities varied from time to time, common practice was to foster private actors participation as the main focus on international trade, as they used to get certified via engaging into regulations varying from physical protection requirements within their facilities, to employees training and particular technological advantages which prevented human, drug and weapons trafficking in the logistic chain of global carriers, custom brokers and manufacturers, among others.





“Dichas certificaciones no sólo representaron una ventaja para el comercio (oficina de Protección Fronteriza de Aduanas de Estados Unidos, 2018), sino que también agregaron una parte clave en los requisitos de cumplimiento para las compañías”

“Such certifications not only represented an advantage towards commerce (U.S. Customs Border Protection agency, 2018), but also added a critical part in compliance requirements for companies”

Dichas certificaciones no sólo representaron una ventaja para el comercio (oficina de Protección Fronteriza de Aduanas de Estados Unidos, 2018), sino que también agregaron una parte clave en los requisitos de cumplimiento para las compañías, en tanto que sus programas de cumplimiento de requisitos legales para operar sus negocios con décadas de antigüedad, se enriquecieron con procesos de seguridad reforzada para prevenir riesgos de socios externos. Posteriormente, ha habido un desarrollo de 3 escalones de los programas de cumplimiento interno en el mundo corporativo, a saber:

En primer lugar, el área legal y de cumplimiento, quien ordenaba un Código de Conducta global para ser seguido por las sucursales mundiales del negocio correspondiente, un conjunto de políticas y, por supuesto, la capacitación de los empleados de vez en cuando para evitar el comportamiento ilegal o antiético. Si bien no existe evidencia empírica que demuestre que el historial de cumplimiento disuade el comportamiento interno, efectivamente establece el comienzo de la conciencia de los empleados y de terceros sobre la importancia de dichas conductas.

En segundo lugar, el cumplimiento se convirtió en una cultura transversal, en la medida en que cada área corporativa, CEO y CFO incluía a los miembros de la Junta Directiva de una sociedad, hacía obligatorio evitar las prácticas corruptas -domésticas y en el extranjero-, debidas diligencia en reconocer actividades de lavado de dinero en socios comerciales, y castigar actividades relacionadas con la colusión, desde pequeñas conspiraciones internas entre empleados hasta más delitos de cuello blanco como una colusión de una compañía a otra como para intentar romper prácticas de comercio justo.

Such certifications not only represented an advantage towards commerce (U.S. Customs Border Protection agency, 2018), but also added a critical part in compliance requirements for companies, in as much as decades-old programs of fulfilling legal requirements to operate their businesses enriched themselves with strengthened security and safety procedures, to prevent risks from external partners. Afterwards, there has been a three-tier development of internal compliance programs in the corporate world, as follows:

First of all, the legal & compliance area which mandated a global Code of Conduct to be followed by worldwide branches of the corresponding business, a set of policies and of course, employee training from time to time to prevent illegal or unethical behavior. While there is no empirical evidence compliance background actually deterred internal behavior, it effectively set the beginning of employee and third-party awareness of the importance of such conducts.

Secondly, compliance made itself a transversal culture, in as long as every single corporate area, CEO and CFO included along the members of the Board of Directors of a society, made it mandatory to avoid corrupt practices -domestic and overseas-, made a due diligence in recognizing money-laundering activities in business partners, and punishing collusion-related activities, from small internal conspiracies among employees, to more white-collar crimes being such collusion from one company to another as to try to break fair trade practices.

*“Según una cultura de cumplimiento alentadora, el riesgo puede reducirse al mínimo posible en la forma en que un **acuerdo internacional prevé una parte tan obligatoria en cada paso de su estructura operativa**”*

“As per encouraging compliance culture, risk may be diminished to as little as possible in the way an international agreement foresees such a mandatory part in every step of its operating structure”

En tercer lugar, ahora el cumplimiento no solo es una práctica disuasoria de riesgos entre las empresas, sino también financiera dentro de la organización: el nivel de compromiso se mide en cuánto puede crecer o no una nueva operación, de acuerdo con las sólidas prácticas financieras y corporativas de los socios. El reconocimiento que tiene para prevenir y disuadir tal comportamiento.

Según una cultura de cumplimiento alentadora, el riesgo puede reducirse al mínimo posible en la forma en que un acuerdo internacional prevé una parte tan obligatoria en cada paso de su estructura operativa: como se escribió al principio de este artículo, el primer paso es una debida diligencia de la perspectiva, con el fin de validar qué es un socio comercial deseable, se involucra en prácticas de comercio justo, y preferiblemente proviene de un país o región reconocida por la protección de negocios transparentes y el comportamiento corporativo adecuado.



Third, now compliance not only is a risk-deterrent practice among businesses, but financially stated within the organization: the commitment level being measured into how much a new operation can grow or not, in accordance to the partners' sound financial and corporate practices and the recognition it has to prevent and deter such behavior.

As per encouraging compliance culture, risk may be diminished to as little as possible in the way an international agreement foresees such a mandatory part in every step of its operating structure: as written in the beginning of this article, the first step being a due diligence of the prospect, in order to validate it is a desirable business partner, it engages in fair trade practices, and preferably comes from a well-standing country or region recognized by protecting transparent businesses and proper corporate behavior.





Por supuesto, no solo es un chequeo preliminar suficiente para entablar una relación comercial a largo plazo, sino que una visita para evaluar a dicho socio comercial, identificando sus fortalezas y oportunidades es esencial para establecer una "clasificación" de cómo se comporta con nuestras necesidades, y el seguimiento de las visitas consecuentes no solo se aplican para continuar nuestros negocios, sino para hacer crecer dicha relación en la medida en que las áreas de oportunidad realmente se mejoren, y que se tomen medidas disciplinarias siempre que se identifique un comportamiento inapropiado internamente o externamente, y cualquier actividad sospechosa reportada.

Para concluir con el tema de la gestión de riesgos: redactar un contrato con cláusulas adecuadas, mejorar nuestra validación preliminar de socios comerciales y rescindir un acuerdo cada vez que se incumplan los fundamentos, son parte de la conducción adecuada de los negocios modernos. No obstante, participar en un programa permanente de cumplimiento como parte de la evaluación y seguimiento de nuestros clientes y proveedores no solo fortalece el buen desempeño del contrato, sino que también habla de prevenir posibles conflictos y tener una organización propia más transparente, efectiva y eficiente, por ello como alternativa futura podemos desarrollar un programa de gestión de riesgos dentro de nuestra organización, dentro de nuestros socios comerciales según la naturaleza de la relación, y dentro de los propios países para identificar posibles amenazas y disuadir tales amenazas.

Of course, not only is a preliminary check-up enough to engage in a long-term commercial relation, but a visit to evaluate such business partner, identifying its strengths and opportunities is essential to establish a "grading" of how it performs towards our needs, and follow-up the consequent visits not only apply to continue our businesses, but to grow such relation in as long as the areas to be improved are actually enhanced, and that disciplinary actions are taken whenever an improper behavior is either identified internally or externally, and any suspicious activity being reported.

To wrap up risk management: drafting a contract with proper clauses, improving our preliminary validation of business partners and terminating an agreement whenever fundamentals are breached, are part of conducting modern business properly. Nonetheless, engaging into a compliance permanent program as part of evaluating and following up our clients and vendors not only strengthens the contract's well performance, but also speaks of preventing possible conflicts and having a more transparent, effective and efficient organization of our own: future alternatives will be developing a risk management program properly within our organization, within our business partners based on the nature of the relationship, and within countries themselves to identify possible threats and deter such menaces.



Contraste entre

Operadores Económicos Autorizados:

C-TPAT y OEA





En el mundo del comercio exterior y la logística, mucho hemos escuchado acerca de las certificaciones de la cadena de suministros, particularmente del C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism) y en su momento del Nuevo Esquema de Empresas Certificadas (NEEC), lo que ahora se conoce como Operador Económico Autorizado (OEA).

Estas certificaciones se desprenden del Marco Normativo SAFE aprobado el 2005 durante las sesiones anuales del Consejo de la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

In the world of foreign trade and logistics, we have heard much about the certifications of the supply chain, particularly the C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism) and previously of the New Scheme of Certified Companies (NEEC), which is now known as Authorized Economic Operator (AEO).

These certifications are derived from the SAFE Normative Framework approved in 2005 during the annual sessions of the Council of the World Customs Organization (WCO).



**Lic. Karen
Anaya Mendoza**

Licenciada en Relaciones Internacionales egresada de la Universidad Autónoma de Baja California, donde participó en un Intercambio Académico en las Facultades de Negocios Internacionales y Ciencias Políticas de la Universidad de Karlstad en Suecia. Se desempeñó en el área de logística en la industria maquiladora, colaborando activamente en certificación y cumplimiento de C-TPAT e ISO9001. Cuenta con los Diplomados en: Comercio Exterior para la Operación Aduanera de las Empresas IMMEX; y en Comercio Exterior, Aduanas y Contabilidad Aduanera. Actualmente se desempeña como Auditor en la División de Certificaciones OEA y C-TPAT de TLC Asociados.

Bachelor Degree in International Relations graduated from the Autonomous University of Baja California, where she participated in an Academic Exchange at the Faculties of International Business and Political Science of the Karlstad University in Sweden. She worked in the logistics area of the maquila industry, actively collaborating in certification and compliance with C-TPAT and ISO9001. She has a Diploma in: Foreign Trade for the Customs Operation of the IMMEX Companies; and in Foreign Trade, Customs and Customs Accounting. She currently serves as Auditor in the AEO Certification Division and C-TPAT of TLC Asociados.



“Este instrumento Internacional, crea una base para la implementación de programas de cooperación entre las aduanas y las empresas en los países que lo adoptaron, teniendo como objetivo principal, **crear un equilibrio entre la facilitación del comercio internacional y el control de las operaciones, fortaleciendo la seguridad de las cadenas de suministro a nivel global**”

“This international instrument creates baseline for the implementation of cooperation programs between customs and companies in the countries that adopted it, with the main objective of creating a balance between the facilitation of international trade and the control of operations, strengthening the security of global supply chains”

Este instrumento Internacional, crea una base para la implementación de programas de cooperación entre las aduanas y las empresas en los países que lo adoptaron, teniendo como objetivo principal, crear un equilibrio entre la facilitación del comercio internacional y el control de las operaciones, fortaleciendo la seguridad de las cadenas de suministro a nivel global.

En el documento del Marco Normativo SAFE de 2007 se menciona por primera vez el término “Operador Económico Autorizado”. Posteriormente en la versión de 2010 se publica la guía de aplicación de los modelos OEA, en donde se establecen los beneficios y requerimientos que regularán la figura.

Sin embargo, la necesidad de una mayor facilitación y cooperación por medio de este tipo de programas, era ya un tema que se venía analizando y discutiendo dentro de la OMA.



This international instrument creates baseline for the implementation of cooperation programs between customs and companies in the countries that adopted it, with the main objective of creating a balance between the facilitation of international trade and the control of operations, strengthening the security of global supply chains.

The term "Authorized Economic Operator" is mentioned for the first time in the SAFE Normative Framework Document of 2007. Later, in the 2010 version, the application guide of the AEO models is published, where the benefits and requirements that will regulate the figure are established.

However, the need for greater facilitation and cooperation through this type of program was already an issue that had been analyzed and discussed within the WCO.





“En el año 2016 con la actualización de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE), se presenta el cambio del Nuevo Esquema de Empresas Certificadas por el Registro de Empresas Certificadas modalidad Operador Económico Autorizado”

“In 2016, with the update of the General Rules of Foreign Trade (GRFT), the change from the New Scheme of Certified Companies to the Registration of Certified Companies in the modality of Authorized Economic Operator is presented”

En este sentido y derivado de los ataques terroristas del 11 de septiembre en Nueva York, Estados Unidos agilizó la implementación de esta figura al crear el programa C-TPAT en el año 2001. C-TPAT se ofreció primero a empresas importadoras dentro de Estados Unidos y posteriormente para empresas en otras modalidades, así como empresas extranjeras cuya cadena de suministros involucra a Estados Unidos.

A 11 años del inicio de C-TPAT y a 7 años de la adopción del Marco SAFE, es decir en el año 2012, surge en México el Nuevo Esquema de Empresas Certificadas, por sus siglas NEEC, administrado por el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y dirigido en su primera etapa a empresas exportadoras, ampliando el esquema en 2013 y 2014 involucrando a los Socios Comerciales identificados como un factor clave en la seguridad de la cadena de suministros, como Transportistas, Agentes Aduanales, Parque Industrial, Recinto Fiscalizado, etc.

En el año 2016 con la actualización de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE), se presenta el cambio del Nuevo Esquema de Empresas Certificadas por el Registro de Empresas Certificadas modalidad Operador Económico Autorizado, por sus siglas OEA. Manteniendo los requerimientos de seguridad y agregando requerimientos fiscales.

In this sense and derived from the terrorist attacks of September 11 in New York, the United States expedited the implementation of this figure when creating the C-TPAT program in 2001. C-TPAT first offered to import companies within the United States and later for companies in other modalities, as well as foreign companies whose supply chain involves the United States.

11 years after the start of C-TPAT and 7 years after the adoption of the SAFE Framework, that is to say in 2012, the New Scheme of Certified Companies emerges in Mexico, by its acronym NEEC, administered by the Tax Administration Service (TAS) and directed in its first stage to exporting companies, expanding the scheme in 2013 and 2014 involving the Commercial Partners identified as a key factor in the security of the supply chain, such as Carriers, Customs Brokers, Industrial Parks, Bonded Warehouses, etc. .

In 2016, with the update of the General Rules of Foreign Trade (GRFT), the change from the New Scheme of Certified Companies to the Registration of Certified Companies in the modality of Authorized Economic Operator is presented, by its acronym AEO. Maintaining security requirements and adding tax requirements.



Elegibilidad

Para que una empresa pertenezca al programa C-TPAT, deberá ser una empresa estadounidense que desarrolle sus operaciones en alguno de los siguientes giros: Empresas estadounidenses importadoras y exportadoras; de transporte terrestre, marítimo o ferroviario; brokers, terminal marítima, consolidadores, intermediarios de transportación marítima y otros.

Adicionalmente son elegibles las empresas de transporte y empresas manufactureras mexicanas y canadienses.

Para ser aplicante en la certificación OEA, el solicitante deberá ser una empresa importadora-exportadora y para ser elegible como Socio Comercial Certificado es necesario encontrarse en alguno de los siguientes giros: Transportista Terrestre, Transportista Ferroviario, Agente Aduanal, Parque Industrial, Recinto Fiscalizado o una empresa de Paquetería y Mensajería. En ambas modalidades es requisito ser una empresa legalmente constituida en México.

Requisitos

Para aplicar al programa C-TPAT, como empresa manufacturera extranjera, se deben cumplir los siguientes requisitos:

1. Ser una empresa manufacturera activa en México o Canadá.
2. Contar con un número activo MID. (O SCAC para transportistas).
3. Designar a una persona como oficial, quien será el responsable de los temas de la certificación en la empresa.
4. Comprometerse a mantener los criterios de seguridad en la cadena de suministros.
5. Llenar el Perfil de Seguridad en el Portal del C-TPAT.

Eligibility

For a company to belong to the C-TPAT program, it must be a US company that develops its operations in one of the following areas: US importing and exporting companies; of land, maritime or rail transport; brokers, maritime terminal, consolidators, maritime transport intermediaries and others.

Additionally, Mexican and Canadian transportation and manufacturing companies are eligible.

To be an applicant in the AEO certification, the applicant must be an import-export company and to be eligible as a Certified Commercial Partner it is necessary to be in one of the following areas: Land Carrier, Railway Carrier, Customs Broker, Industrial Park, Bonded Warehouse or a Parcel and Courier company. In both modalities, it is a requirement to be a legally constituted company in Mexico.

Requirements

To apply to the C-TPAT program, as a foreign manufacturing company, the following requirements must be met:

1. Be an active manufacturing company in Mexico or Canada.
2. Have an active MID number. (Or SCAC for transporters).
3. Designate a person as an officer, who will be responsible for the issues of certification in the company.
4. Commit to keeping with the safety criteria in the supply chain.
5. Fill out the Security Profile on the C-TPAT Website.



“El programa OEA en la modalidad de empresa exportadora, requiere un pago de derechos al momento de la solicitud y de manera anual una vez obteniendo la certificación, *sin embargo la modalidad Socio Comercial Certificado y la certificación C-TPAT en cualquiera de sus modalidades no requieren pago de derecho*”

“The AEO program, in the exporting company modality, requires a payment of fees at the time of application and on an annual basis once the certification is obtained, however the Certified Commercial Partner modality and the C-TPAT certification in any of its modalities do not require fee payment”

Para aplicar al programa OEA, la empresa debe haber realizado operaciones de comercio exterior comprobables durante los últimos 2 años previo al ingreso de su solicitud, además los requisitos con los que hay que cumplir van desde documentación que compruebe la legalidad de la constitución de la empresa, el cumplimiento fiscal, laboral, aduanero y de legal uso de las instalaciones, hasta el cumplimiento fiscal de los accionistas y representantes legales.

Es necesario además, presentar el Perfil de Seguridad, donde la empresa sustente sus procesos de seguridad.

El programa OEA en la modalidad de empresa exportadora, requiere un pago de derechos al momento de la solicitud y de manera anual una vez obteniendo la certificación, sin embargo la modalidad Socio Comercial Certificado y la certificación C-TPAT en cualquiera de sus modalidades no requieren pago de derechos.

Es importante mencionar que existen otro tipo de inversiones asociadas con las certificaciones, debido a la necesidad de implementar mejoras en la infraestructura, equipo y recurso humano para mejorar y fortalecer la seguridad de la cadena de suministros.

To apply to the AEO program, the company must have performed verifiable foreign trade operations during the last 2 years prior to the application, and the requirements that must be met range from documentation that proves the legality of the company's constitution, tax, labor, customs compliance and legal use of the facilities, even shareholders and legal representatives tax compliance.

It is also necessary to present the Security Profile, where the company supports its security processes.

The AEO program, in the exporting company modality, requires a payment of fees at the time of application and on an annual basis once the certification is obtained, however the Certified Commercial Partner modality and the C-TPAT certification in any of its modalities do not require fee payment.

It is important to mention that there are other types of investments associated with certifications, due to the need to implement improvements in infrastructure, equipment and human resources to improve and strengthen the security of the supply chain.



“Actualmente el programa C-TPAT se encuentra en un proceso de actualización de estándares debido al trabajo conjunto y a los esfuerzos de homologación que se han dado entre ambas autoridades, la mexicana y la norteamericana, en pro del fortalecimiento del Acuerdo de Reconocimiento Mutuo”

“Currently the C-TPAT program is in the process of updating standards due to the joint work and the approval efforts that have taken place between both authorities, Mexican and the North American, in favor of strengthening the Mutual Recognition Agreement”

Perfil de Seguridad

Para aplicar en cualquiera de ambos programas es necesario llenar un Perfil de Seguridad con base en los procedimientos de seguridad de la empresa, declarando la manera en la que se cumple con los criterios del programa correspondiente.

Los perfiles de seguridad de ambos programas son establecidos con base en el marco SAFE, sin embargo debido a que las figuras del Operador Económico Autorizado son reguladas por autoridades de distinta índole en cada país, las cuestiones específicas tanto de requerimientos como de beneficios, puede llegar a tener diferencias.

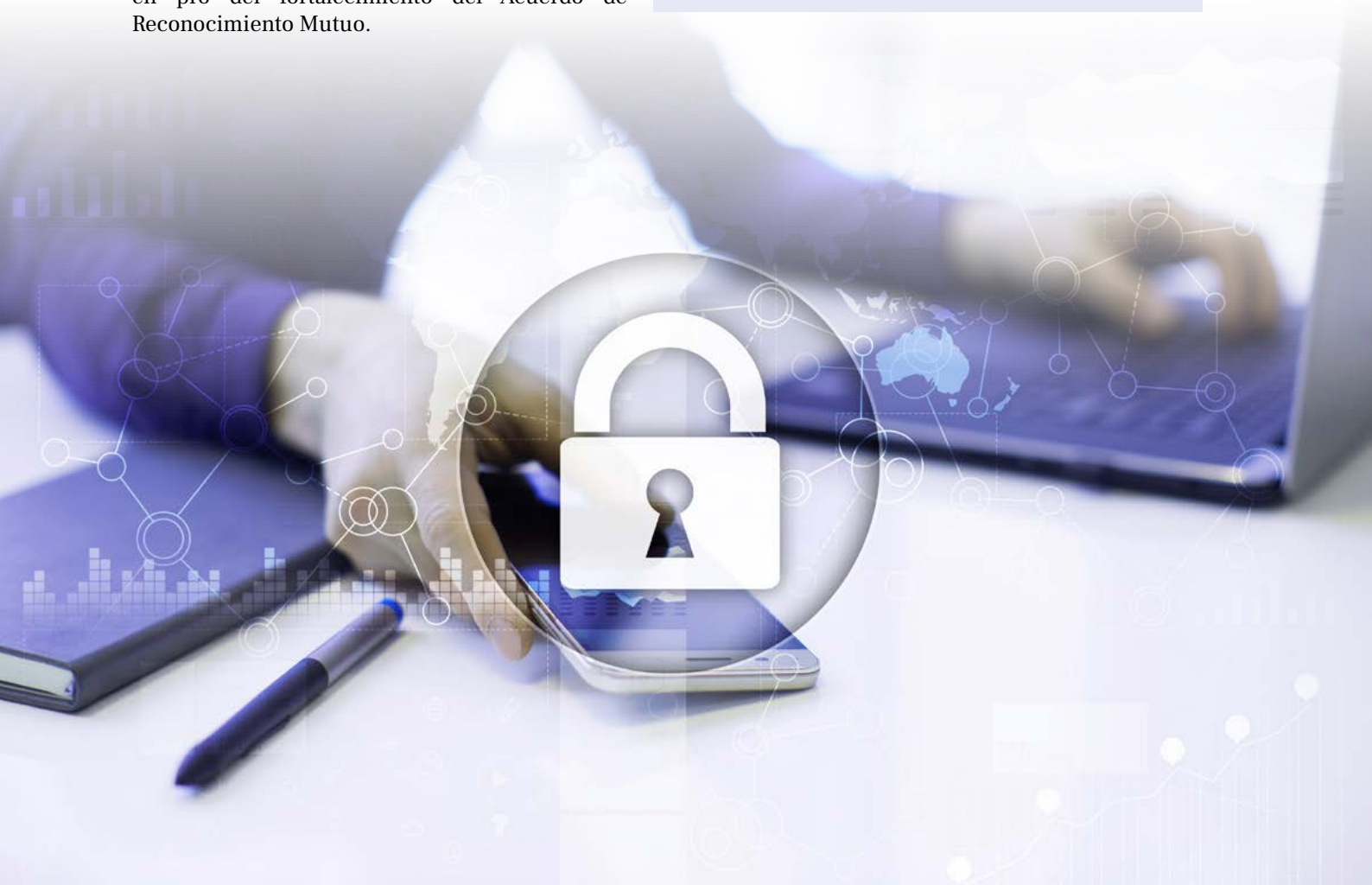
Actualmente el programa C-TPAT se encuentra en un proceso de actualización de estándares debido al trabajo conjunto y a los esfuerzos de homologación que se han dado entre ambas autoridades, la mexicana y la norteamericana, en pro del fortalecimiento del Acuerdo de Reconocimiento Mutuo.

Security Profile

To apply in either of the two programs, it is necessary to fill out a Security Profile based on the company's security procedures, declaring the manner in which the criteria of the corresponding program are met.

The security profiles of both programs are established based on the SAFE framework, however, because the Authorized Economic Operator figures are regulated by different authorities in each country, the specific questions of both requirements and benefits may arrive to have differences.

Currently the C-TPAT program is in the process of updating standards due to the joint work and the approval efforts that have taken place between both authorities, Mexican and the North American, in favor of strengthening the Mutual Recognition Agreement.





Tiempos del Proceso

Una vez que una empresa envía su solicitud para obtener la certificación C-TPAT por medio del portal, la autoridad CBP cuenta con 90 días para asignar un especialista, revisar la información y dar una respuesta. En caso de que el especialista tenga alguna duda acerca de lo plasmado en el perfil, podrá hacer comentarios a través del portal, para lo cual la empresa contará con máximo 60 días para dar respuesta.

Una vez que el especialista aprueba el perfil de seguridad, la empresa obtiene el status "certificada".

CBP programará una visita de validación a la empresa hasta el año siguiente. En esta visita se revisará que se estén implementando los procedimientos declarados en el perfil de seguridad. Una vez que la visita se complete de manera satisfactoria, el especialista cuenta con 60 días para generar un reporte de validación solicitando evidencia de cierre de observaciones en caso de detectarse.

En este punto la empresa cambia su status a "certificado validado" obteniendo así la totalidad de beneficios del programa.

Process Times

Once a company submits its application to obtain the C-TPAT certification through the website, the CBP authority has 90 days to assign a specialist, review the information and give an answer. In case the specialist has any doubt about what is expressed in the profile, they may make comments through the website, for which the company will have a maximum of 60 days to respond.

Once the specialist approves the security profile, the company obtains the "certified" status.

CBP will schedule a validation visit to the company until the following year. During this visit, they will be reviewing that the procedures declared in the security profile are being implemented. Once the visit is completed satisfactorily, the specialist has 60 days to generate a validation report requesting evidence of closing observations if detected.

At this point the company changes its status to "validated certificate" thus obtaining the full benefits of the program.



“En el caso de la certificación OEA, de acuerdo con las RGCE vigentes, una vez que una empresa ingrese su solicitud, la autoridad cuenta con 90 días hábiles para emitir una resolución o un requerimiento”

“In the case of the AEO certification, in accordance with the current GRFT, once a company enters its application, the authority has 90 working days to issue a resolution or a requirement”

En el caso de la certificación OEA, de acuerdo con las RGCE vigentes, una vez que una empresa ingrese su solicitud, la autoridad cuenta con 90 días hábiles para emitir una resolución o un requerimiento. El SAT puede emitir hasta 2 requerimientos por trámite, en los que la empresa cuenta con 15 días hábiles para dar respuesta. Una vez que se presenta la respuesta a un requerimiento, se reinicia el conteo de 90 días.

Una vez que la autoridad considera que se dio respuesta a los requerimientos, contactará a la empresa para llevar a cabo la visita de validación en la que se inspeccionará que se estén implementando los procedimientos declarados en el perfil. Luego de un análisis de la información de la visita por parte de la autoridad, se dará una resolución.



In the case of the AEO certification, in accordance with the current GRFT, once a company enters its application, the authority has 90 working days to issue a resolution or a requirement. The TAS can issue up to 2 requirements per procedure, in which the company has 15 working days to respond. Once the response to a request is presented, the 90-day count is restarted.

Once the authority considers that the requirements were met, it will contact the company to carry out the validation visit in which it will be inspected that the procedures declared in the profile are being implemented. After an analysis of the information of the visit by the authority, a resolution will be given.





“Los beneficios de ser una empresa C-TPAT, consisten meramente en beneficios operativos para eficientar los tiempos de cruce, tales como: el uso del carril ‘FAST’, la reducción de la cantidad de inspecciones durante el cruce, prioridad en las inspecciones y reducción de tiempos de espera”

“The benefits of being a C-TPAT company, consist merely of operating benefits to improve the crossing times, such as: the use of the ‘FAST’ lane, the reduction of the number of inspections during the crossing, priority in the inspections and reduction of waiting times”

Beneficios

El marco SAFE establece que las figuras del Operador Económico Autorizado, deben ofrecer beneficios tangibles a las empresas que debido a sus procedimientos de seguridad han obtenido una certificación de ésta índole.

En razón de que la autoridad que regula cada certificación es de distinta naturaleza siendo el SAT de un enfoque fiscal y CBP de un enfoque de Seguridad de Estado, los beneficios que pueden otorgar serán de acuerdo a sus facultades.

En este sentido, los beneficios de ser una empresa C-TPAT, consisten meramente en beneficios operativos para eficientar los tiempos de cruce, tales como: el uso del carril ‘FAST’, la reducción de la cantidad de inspecciones durante el cruce, prioridad en las inspecciones y reducción de tiempos de espera.

Por otro lado, la certificación OEA, otorga a las empresas más de 40 beneficios tanto operativos, como aduaneros, entre los cuales se encuentran: la disminución del número de inspecciones en aduana, prioridad en las inspecciones, rectificaciones sin autorización en ciertos supuestos, aumento de la temporalidad de las mercancías, operaciones virtuales definitivas V5, entre otros específicos a las distintas modalidades y tipos de industria.

Benefits

The SAFE framework establishes that the figures of the Authorized Economic Operator must offer tangible benefits to companies that, due to their security procedures, have obtained a certification of this nature.

Because the authority that regulates each certification is of a different nature with the TAS of a fiscal approach and CBP of a State Security approach, the benefits that can be granted will be according to their powers.

In this sense, the benefits of being a C-TPAT company, consist merely of operating benefits to improve the crossing times, such as: the use of the ‘FAST’ lane, the reduction of the number of inspections during the crossing, priority in the inspections and reduction of waiting times.

On the other hand, the AEO certification gives companies more than 40 operational and customs benefits, among which are: the decrease in the number of inspections at customs, priority in inspections, rectifications without authorization in certain cases, increase of the temporality of merchandise, definitive virtual operations V5, among others specific to the different modalities and types of industry.



“Gracias al Reconocimiento Mutuo, al recibir la visita de validación de una de las autoridades, su contraparte podrá dar validez a la visita, *evitando así que la empresa reciba una validación por cada programa*”

“Thanks to the Mutual Recognition, upon receiving the validation visit from one of the authorities, its counterparty may validate the visit, thus preventing the company from receiving a validation for each program”

Reconocimiento Mutuo

CBP y el SAT, como autoridades reguladoras de los programas OEA en Estados Unidos y México, respectivamente, han firmado un Acuerdo de Reconocimiento Mutuo como compromiso de intercambiar información y de que dichas dependencias validen la información y las acciones que la otra ha llevado a cabo con respecto a las certificaciones de seguridad de la cadena de suministros.

Este acuerdo además, fortalece la relación y la transparencia entre ambas dependencias, así como la homologación en los criterios, lo cual significa un incremento en la eficiencia de procesos, beneficiando al sector privado que participa en ambas certificaciones, ya que las empresas verán una disminución en visitas de validación y más similitudes entre los criterios de los perfiles.

Gracias al Reconocimiento Mutuo, al recibir la visita de validación de una de las autoridades, su contraparte podrá dar validez a la visita, evitando así que la empresa reciba una validación por cada programa.

Mutual Recognition

CBP and the TAS, as regulatory authorities of the AEO programs in the United States and Mexico, respectively, have signed a Mutual Recognition Agreement as a commitment to exchange information and that these agencies validate the information and actions that the other has carried out. with respect to security certifications in the supply chain.

This agreement also strengthens the relationship and transparency between both agencies, as well as the standardization in criteria, which means an increase in the efficiency of processes, benefiting the private sector that participates in both certifications, since companies will see a decrease in validation visits and more similarities between the criteria of the profiles.

Thanks to the Mutual Recognition, upon receiving the validation visit from one of the authorities, its counterparty may validate the visit, thus preventing the company from receiving a validation for each program.





Retos

La seguridad de la cadena de suministros es un tema crucial para las empresas que llevan a cabo o están involucradas en operaciones de comercio exterior, por lo que la implementación de procesos encaminados a evitar que las compañías sean utilizadas para fines ilícitos, es sumamente imprescindible para la seguridad del comercio exterior.

Las certificaciones en la seguridad de la cadena de suministros son una herramienta para reconocer a las empresas que implementan medidas de seguridad y por ende cuentan con operaciones más seguras y ágiles, así como un mayor control y orden en su documentación y procesos, lo cual da una mayor confiabilidad a sus socios comerciales.

Las empresas solicitantes de los programas de seguridad, buscan beneficios de acuerdo a sus operaciones, es decir, hay empresas que se verán más beneficiadas por las facilidades fiscales por lo que buscarán obtener primeramente la certificación OEA. Del mismo modo otras empresas se ven más beneficiadas por una agilización en sus cruces por lo que darán prioridad a la obtención de la certificación C-TPAT.

Challenges

The security of the supply chain is a crucial issue for companies that carry out or are involved in foreign trade operations, so the implementation of processes aimed at preventing companies from being used for illicit purposes is extremely essential for the security of foreign trade.

Certifications in the security of the supply chain are a tool to recognize companies that implement security measures and therefore have safer and more agile operations, as well as greater control and order in their documentation and processes, which gives greater reliability to your business partners.

The companies that request the security programs seek benefits according to their operations, that is, there are companies that will benefit most from the fiscal benefits, so they will seek to obtain the AEO certification first. In the same way other companies are more benefited by an acceleration in their crosses so they will give priority to obtaining the C-TPAT certification.



“Uno de los retos para ambas certificaciones, es la ampliación del listado de beneficios que supongan una mayor atracción para las empresas, **logrando así un aumento al número de empresas certificadas y un blindaje de las distintas cadenas de suministros en todos sus eslabones”**

“One of the challenges for both certifications is the expansion of the list of benefits that involve greater attraction for companies, thus achieving an increase in the number of certified companies and an armoring of the different supply chains in all their links”

En ambos escenarios es posible solicitar las 2 certificaciones de manera simultánea, apoyándose del Acuerdo de Reconocimiento Mutuo entre los programas.

Uno de los retos para ambas certificaciones, es la ampliación del listado de beneficios que supongan una mayor atracción para las empresas, logrando así un aumento al número de empresas certificadas y un blindaje de las distintas cadenas de suministros en todos sus eslabones.

Por último, es necesario continuar el fortalecimiento del Acuerdo de Reconocimiento Mutuo que lleve a una mejor transmisión de documentos y una mayor homologación de procesos, estándares y requerimientos, en aras de facilitar e incentivar a las empresas para que realicen la inversión que suponen las certificaciones de seguridad en la cadena de suministros.



In both scenarios it is possible to request the 2 certifications simultaneously, relying on the Mutual Recognition Agreement between the programs.

One of the challenges for both certifications is the expansion of the list of benefits that involve greater attraction for companies, thus achieving an increase in the number of certified companies and an armoring of the different supply chains in all their links.

Finally, it is necessary to continue strengthening the Mutual Recognition Agreement that leads to a better transmission of documents and greater standardization of processes, standards and requirements, in order to facilitate and encourage companies to make the investment that supply chain security certifications entail.



GRANDES LÍDERES Y MEJORES PERSONAS

Más de 27 mil mts²
de aulas, talleres y
laboratorios donde
se forman líderes y
profesionistas.



Anáhuac
Querétaro

#SÉANÁHUAC

Conoce nuestra oferta académica:

Administración y Dirección de Empresas

Arquitectura

Comunicación

Derecho

Dirección de Empresas de Entretenimiento

Diseño Gráfico

Diseño Industrial

Finanzas y Contaduría Pública

Gastronomía

Ingeniería Biomédica

Ingeniería Civil

Ingeniería en Informática y Negocios Digitales

Ingeniería Industrial para la Dirección

Ingeniería Mecánica para la Innovación

Ingeniería Mecatrónica

Ingeniería Química

Médico Cirujano

Mercadotecnia Estratégica

Moda, Innovación y Tendencia

Negocios Internacionales

Nutrición

Pedagogía Organizacional y Educativa

Psicología

Relaciones Internacionales

Terapia Física y Rehabilitación

Turismo Internacional

Licenciatura Empresarial



01 (442) 245 67 42
Opción 1



@anahuacqro
@admisionesqro



Universidad Anáhuac Querétaro
Admisiones Anáhuac Querétaro

Entre **Zonas Francas** y la **Región Fronteriza**

Between Free Trade Zones and the Border Region



Mtro. Ricardo **Méndez Castro**



La Zona Económica Especial y sus Avances

En el contexto internacional, las Zonas Económicas Especiales (ZEE), son conocidas en algunos países como Zonas Francas o Zonas de Libre Comercio, el *“Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros”*, mejor conocido como *“Convenio de Kyoto”*, señala que, se entiende por Zona Franca a *“una parte del territorio de una Parte Contratante en el que las mercancías allí introducidas se considerarán generalmente como si no estuviesen dentro del territorio aduanero, en lo que respecta a los derechos y los impuestos a la importación”*.

The Special Economic Zone and its Progress

In the international context, the Special Economic Zones (SEZs), are known in some countries as Free Zones or Free Trade Zones, the *“International Convention for the Simplification and Harmonization of Customs Regimes”*, better known as the *“Kyoto Convention”*, states that, the Free Trade Zone is understood to mean *“a part of the territory of a Contracting Party in which the goods introduced therein will generally be considered as if they were not within the customs territory, with respect to the fees and taxes on imports”*.



Mtro. Ricardo Méndez Castro

Licenciado en Comercio Exterior y Aduanas por el Tecnológico de Baja California; y en Derecho por la Universidad Humanitas. Maestro en Derecho Fiscal por la Universidad Iberoamericana. Cuenta con la especialidad en asesoría de Cumplimiento Legal y Operación Aduanera. Catedrático de temas especializados en materia aduanera y de comercio exterior a nivel licenciatura y maestría en diversas universidades del país. Cursó los diplomados en: Formación Integral Aduanera y de Comercio Exterior; así como de Administración de Comercio Exterior y Negocios Internacionales. Miembro activo en la Comisión de Legislación Aduanera y de Comercio Exterior en la Academia de Derecho Fiscal del Estado de Baja California, A.C. Instructor autorizado para impartir cursos de capacitación por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Autor de las obras: *“Contribuciones al Comercio Exterior”* por Editorial ISEF, *“Manual Práctico-Técnico para la Elaboración del Pedimento Aduanal”* por Tax Editores, y *“Compliance Aduanero 360°: IMMEX & Certificaciones”*, entre otros libros especializados. Actualmente es Líder de Consultoría en TLC Asociados y Socio Director de Trade & Law College.

Degree in Foreign Trade and Customs from the Tecnológico de Baja California. Degree in Law from Humanitas University and Master in Tax Law from the Ibero-American University. He has a specialty in Legal Compliance and Customs Operation. Professor of subjects specialized in customs and foreign trade at bachelor's and master's level in various universities of the country. He is certified in Integral Customs and Foreign Trade Training, as well as the Foreign Trade and International Business Administration. Active member in the Commission of Customs Legislation and of Foreign Trade at the Academia de Derecho Fiscal del Estado de Baja California, A.C. Instructor authorized to provide training courses by the Ministry of Labor and Social Security. Author of the book *Contribuciones al Comercio Exterior* published by ISEF. Author of the book *Manual Práctico-Técnico para la Elaboración del Pedimento Aduanal* by Tax Publishers, among other specialized books. Currently Consultant Leader at TLC Associates and Managing Partner of Trade & Law College.





El primer antecedente de una Zona Franca en México fue la iniciativa presentada en el Congreso de la Unión el día 14 de diciembre de 2001 de la Ley de Zonas de Libre Comercio, la cual no prosperó. Tiempo después, surgieron las Zonas Económicas Especiales que fueron creadas a través de la Ley Federal de Zonas Económicas Especiales (LFZEE), publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el día 1 de junio de 2016. Adicionalmente, el Reglamento y la “Autoridad Federal para el Desarrollo de las Zonas Económicas Especiales” se dieron a conocer por el mismo medio el día 30 de junio del presente año.¹

Una ZEE se define como el área geográfica del territorio nacional, determinada en forma unitaria o por secciones, sujeta al régimen especial previsto en la LFZEE, en la cual se podrán realizar, de manera enunciativa y no limitativa, actividades de manufactura, agroindustria, procesamiento, transformación y almacenamiento de materias primas e insumos; innovación y desarrollo científico y tecnológico; la prestación de servicios de soporte a dichas actividades como servicios logísticos, financieros, informáticos, profesionales, técnicos y de otra índole que se consideren necesarias conforme a los propósitos de este ordenamiento, así como la introducción de mercancías para tales efectos.²

The first precedent of a Free Zone in Mexico was the initiative presented at the Congress of the Union on December 14, 2001, of the Free Trade Zones Act, which did not prosper. Sometime later, the Special Economic Zones that were created through the Federal Act of Special Economic Zones (FASEZ), published in the Official Federal Gazette (OFG) on June 1, 2016. In addition, the Regulation and the "Federal Authority for the Development of Special Economic Zones" were announced by the same means on June 30 of this year.¹

An SEZ is defined as the geographical area of the national territory, determined in a unitary form or by sections, subject to the special regime established in the FASEZ, in which they may carry out activities such as, but not limited to, manufacturing, agroindustry, processing, transformation and storage of raw materials and supplies; innovation and scientific and technological development; the provision of support services to such activities as logistic, financial, computer, professional, technical and other services deemed necessary for the purposes of this order, as well as the introduction of goods for such purposes.²



¹ Cfr. Gaceta Parlamentaria, Cámara de Diputados, número 902-I, lunes 17 de diciembre de 2001.
Cf. Parliamentary Gazette, Chamber of Deputies, number 902-I, Monday, December 17, 2001.

² Cfr. Artículo 3, fracción XVII de la LFZEE.
Cf. Article 3, section XVII of the FASEZ.



“Las ZEE tienen por objeto impulsar el crecimiento económico sostenible que, entre otros fines, reduzca la pobreza, permita la provisión de servicios básicos y expanda las oportunidades para vidas saludables y productivas, en las regiones del país que tengan mayores rezagos en desarrollo social”

“SEZs are aimed at promoting sustainable economic growth that, among other purposes, reduces poverty, allows the provision of basic services and expands opportunities for healthy and productive lives, in the regions of the country that have greater lags in social development”

Este ordenamiento jurídico señala que las ZEE tienen por objeto impulsar el crecimiento económico sostenible que, entre otros fines, reduzca la pobreza, permita la provisión de servicios básicos y expanda las oportunidades para vidas saludables y productivas, en las regiones del país que tengan mayores rezagos en desarrollo social, a través del fomento de la inversión, la productividad, la competitividad, el empleo y una mejor distribución del ingreso entre la población.³

El Poder Ejecutivo tiene la obligación de emitir un decreto por el medio de difusión oficial para señalar la declaratoria de la zona en términos del artículo 8 de la LFZEE. En este sentido, se han dado a conocer las 7 zonas que se indican:

- a) **“Decreto de Declaratoria de la Zona Económica Especial de Coatzacoalcos”** que tiene el área de influencia de la Zona Económica Especial de Coatzacoalcos comprenderá el territorio de los municipios de Coatzacoalcos, Nanchital de Lázaro Cárdenas del Río, Ixhuatlán del Sureste, Minatitlán, Cosoleacaque, Oteapan, Chinameca, Jáltipan y Zaragoza, todos ellos en el Estado de Veracruz.⁴
- b) **“Decreto de Declaratoria de la Zona Económica Especial de Lázaro Cárdenas-La Unión”** con el área de influencia de la Zona Económica Especial de Lázaro Cárdenas-La Unión comprenderá el territorio de los municipios de Lázaro Cárdenas, en el Estado de Michoacán, así como La Unión de Isidoro Montes de Oca y Zihuatanejo de Azueta, ambos en el Estado de Guerrero.⁵

This legal order indicates that SEZs are aimed at promoting sustainable economic growth that, among other purposes, reduces poverty, allows the provision of basic services and expands opportunities for healthy and productive lives, in the regions of the country that have greater lags in social development, through the promotion of investment, productivity, competitiveness, employment and a better distribution of income among the population.³

The Executive Power is obligated to issue a decree by means of official dissemination to indicate the declaration of the area in terms of article 8 of the FASEZ. In this sense, the following 7 areas have been announced:

- a) **“Decree of Declaration of the Special Economic Zone of Coatzacoalcos”** having influence over the Special Economic Zone of Coatzacoalcos area which will include the territory of the municipalities of Coatzacoalcos, Nanchital de Lázaro Cárdenas del Río, Ixhuatlán del Sureste, Minatitlán, Cosoleacaque, Oteapan, Chinameca, Jáltipan and Zaragoza, all of them in the State of Veracruz.⁴
- b) **“Decree of Declaration of the Special Economic Zone of Lázaro Cárdenas-La Unión”** having influence over the Special Economic Zone of Lázaro Cárdenas-La Unión are which will comprise the territory of the municipalities of Lázaro Cárdenas, in the State of Michoacán, as well as the Union of Isidoro Montes de Oca and Zihuatanejo de Azueta, both in the State of Guerrero.⁵

³ Cfr. Artículo 1 de la LFZEE.
Cf. Article 1 of the FASEZ.

⁴ Cfr. DOF del día 29 de septiembre de 2017.
Cf. OFG of September 29, 2017.

⁵ Cfr. DOF del día 29 de septiembre de 2017.
Cf. OFG of September 29, 2017.

c) **“Decreto de Declaratoria de la Zona Económica Especial de Puerto Chiapas”**, donde el área de influencia de la Zona Económica Especial de Puerto Chiapas comprenderá el territorio de los municipios de Tapachula, Tuxtla Chico, Suchiate, Huehuetán, Mazatán, Frontera Hidalgo y Metapa, todos ellos en el Estado de Chiapas.⁶

d) **“Decreto de Declaratoria de la Zona Económica Especial de Salina Cruz”**, donde el Área de influencia de la Zona Económica Especial de Salina Cruz comprenderá el territorio del municipio de Salina Cruz, en el Estado de Oaxaca.⁷

e) **“Decreto de Declaratoria de la Zona Económica Especial de Progreso”**, donde el área de influencia de la Zona Económica Especial de Progreso comprenderá el territorio de los municipios de Progreso, Kanasín, Umán, Hunucmá, Mérida, Conkal, Chicxulub Pueblo y Ucú, todos ellos en el Estado de Yucatán.⁸

f) **“Decreto de Declaratoria de la Zona Económica Especial de Tabasco”**, donde el área de influencia de la Zona Económica Especial de Progreso comprenderá el territorio de los municipios de Paraíso y Comalcalco, en el Estado de Tabasco.⁹

g) **“Decreto de Declaratoria de la Zona Económica Especial de Campeche”**, donde el área de influencia de la Zona Económica Especial de Progreso comprenderá el territorio de los municipios de Champotón, Carmen y Campeche, en el Estado de Campeche.¹⁰

c) **“Decree of Declaration of the Special Economic Zone of Puerto Chiapas”**, where the area of influence of the Special Economic Zone of Puerto Chiapas will include the territory of the municipalities of Tapachula, Tuxtla Chico, Suchiate, Huehuetán, Mazatán, Frontera Hidalgo and Metapa, all of them in the State of Chiapas.⁶

d) **“Decree of Declaration of the Special Economic Zone of Salina Cruz”**, where the area of Influence of the Special Economic Zone of Salina Cruz will include the territory of the municipality of Salina Cruz, in the State of Oaxaca.⁷

e) **“Decree of Declaration of the Special Economic Zone of Progreso”**, where the area of influence of the Special Economic Zone of Progreso will include the territory of the municipalities of Progreso, Kanasín, Umán, Hunucmá, Mérida, Conkal, Chicxulub Pueblo and Ucú, all of them in the State of Yucatan.⁸

f) **“Decree of Declaration of the Special Economic Zone of Tabasco”**, where the area of influence of the Special Economic Zone of Tabasco will include the territory of the municipalities of Paraíso and Comalcalco, in the State of Tabasco.⁹

g) **“Decree of Declaration of the Special Economic Zone of Campeche”**, where the area of influence of the Special Economic Zone of Campeche will include the territory of the municipalities of Champoton, Carmen and Campeche, in the State of Campeche.¹⁰



⁶ Cfr. DOF del día 29 de septiembre de 2017.
Cf. DOF of September 29, 2017.

⁷ Cfr. DOF del día 19 de diciembre de 2017.
Cf. OFG of December 19, 2017.

⁸ Cfr. DOF del día 18 de abril de 2018.
Cf. OFG of April 18, 2018.

⁹ Cfr. DOF del día 19 de diciembre de 2017.
Cf. OFG of December 19, 2017.

¹⁰ Cfr. DOF del día 18 de abril de 2018.
Cf. OFG of April 18, 2018.



“También, resulta trascendental conocer cuáles son las contribuciones que se exentan al momento de efectuar los trámites aduanales al amparo del ZEE, por lo que debemos conocer las siguientes obligaciones fiscales aduaneras”

“Also, it is important to know what are the taxes that are exempt when carrying out the customs procedures under the SEZ, so we must know the following customs tax obligations”

También, resulta trascendental conocer cuáles son las contribuciones que se exentan al momento de efectuar los trámites aduanales al amparo del ZEE, por lo que debemos conocer las siguientes obligaciones fiscales aduaneras.

De forma general el penúltimo párrafo del artículo 13 de la LFZEE indica únicamente que para efectos de este nuevo régimen aduanero: *“se considerarán las mejores prácticas internacionales y la realidad nacional, tales como procedimientos expeditos para destinar mercancías al régimen aduanero, que los impuestos al comercio exterior se paguen al extraer las mercancías de la Zona, y se pueda optar por la menor incidencia arancelaria en función de la cuota aplicable a los insumos o a las mercancías después de haberse sometido a procesos de elaboración, transformación o reparación al interior de la Zona, según corresponda”*.



Also, it is important to know what are the taxes that are exempt when carrying out the customs procedures under the SEZ, so we must know the following customs tax obligations.

In general terms, the penultimate paragraph of Article 13 of the FASEZ only states that for the purposes of this new customs regime: *“international best practices and the national reality, such as expedited procedures for allocating goods to the customs regime, will be considered. Foreign trade is paid when goods are extracted from the Area, and the lowest tariff incidence can be chosen depending on the quota applicable to the inputs or to the merchandise after having undergone processing, transformation or repair processes within the Zone, as appropriate”*.



“Es factible exentar los impuestos de importación o incorporar tasas arancelarias preferenciales para las mercancías no originarias similares a las establecidas para las empresas con registro de empresas de la frontera, o bien, a los programas de promoción sectorial”

“It is feasible to exempt import taxes or incorporate preferential tariff rates for non-originating goods similar to those established for companies with registration of border companies, or to sectoral promotion programs”

Por lo anterior, es factible exentar los impuestos de importación o incorporar tasas arancelarias preferenciales para las mercancías no originarias similares a las establecidas para las empresas con registro de empresas de la frontera, o bien, a los programas de promoción sectorial. Por otra parte, en referencia con las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA's) es muy probable que se expidan algunas exenciones, excluyendo aquellas relacionadas a materia de sanidad animal y vegetal, salud pública, medio ambiente y seguridad nacional, como en los otros regímenes aduaneros.

Adicionalmente, la normatividad regulatoria de las Zonas Económicas Especiales que hasta hoy ha sido publicada oficialmente señala algunos puntos interesantes en materia de contribuciones, los cuales se indican a continuación: ¹¹

- a) Los beneficios fiscales en materia de contribuciones serán publicados mediante decretos por el Ejecutivo. Obsérvese, que dichas prerrogativas serán temporales teniendo como mínimo una duración de 8 años y el monto de la desgravación o descuentos de las contribuciones se otorgarán de manera decreciente en el tiempo. Además, durante su vigencia no podrán modificarse dichos beneficios en perjuicio de los contribuyentes, sin perjuicio de su condición decreciente.
- b) En materia del Impuesto al Valor Agregado (IVA) los beneficios fiscales tendrán como propósito desgravar los bienes que se introduzcan a las ZEE, así como los servicios que se aprovechen en las mismas, cuando esas actividades se lleven a cabo por empresas residentes en México, actividades que estarán afectas a la tasa de 0%.

Therefore, it is feasible to exempt import taxes or incorporate preferential tariff rates for non-originating goods similar to those established for companies with registration of border companies, or to sectoral promotion programs. On the other hand, in reference to the Non-Tariff Regulations and Restrictions (NTRR's) it is very likely that some exemptions will be issued, excluding those related to animal and plant health, public health, environment and national security, as in the other Customs regimes.

Additionally, the regulatory regulations of the Special Economic Zones that have been officially published up to now point out some interesting points regarding contributions, which are indicated below: ¹¹

- a) The tax benefits in the matter of contributions will be published by decrees by the Executive. Note that these prerogatives will be temporary with a minimum duration of 8 years and the amount of the relief or discounts of contributions will be granted in a decreasing manner over time. In addition, during their validity, said benefits may not be modified to the detriment of the taxpayers, without prejudice to their decreasing condition.
- b) Regarding the Value Added Tax (VAT), the tax benefits will have the purpose of not taxing the goods that are introduced to the SEZs, as well as the services that are used in them, when those activities are carried out by companies resident in Mexico, activities that will be affected at the 0% rate.

¹¹ Cfr. Artículo 13 de la LFZEE.
Cf. Article 13 of the FASEZ.



“En particular, los bienes que se introduzcan a las zonas provenientes del extranjero no deberán estar afectos al IVA. Tratándose de extracción de bienes de las zonas para introducirse al resto del país, dicha introducción estará afectada a la tasa general de pago”

“In particular, the goods that are introduced to the zones coming from abroad must not be subject to VAT. In the case of extraction of goods from the zones to enter the rest of the country, said introduction will be affected by the general payment rate”

En particular, los bienes que se introduzcan a las zonas provenientes del extranjero no deberán estar afectos al IVA. Tratándose de extracción de bienes de las zonas para introducirse al resto del país, dicha introducción estará afectada a la tasa general de pago. Si se extraen los bienes y se destinan al extranjero, tal operación no tendrá efecto alguno en el IVA. Tratándose de las actividades que se realicen al interior de las zonas no se considerarán afectas al pago del IVA y las empresas que las realicen no se considerarán contribuyentes de dicho impuesto, por lo que hace a dichas actividades.

La Franja y Región Fronteriza: Próximo Final

Han pasado 25 años desde la creación del referido esquema arancelario que permitiría la transición de régimen de zona libre al régimen comercial general del país, lo cual al parecer no ha sucedido, debido a que aún continúan vigentes las prerrogativas arancelarias hasta el 31 de diciembre de 2019 para las empresas ubicadas en la región fronteriza y franja fronteriza.

Las reducciones arancelarias se encuentran dirigidas para las empresas que pretenden realizar la importación de mercancías para ser destinadas a la franja y región fronteriza de nuestro país, mismas que son reguladas en el último “Decreto por el que se establece el impuesto general de importación para la región fronteriza y la franja fronteriza norte”, publicado el día 24 de diciembre de 2008 para dar inicio el día 1 de enero de 2009 y finalizar su vigencia el día 31 de diciembre de 2019.¹²

In particular, the goods that are introduced to the zones coming from abroad must not be subject to VAT. In the case of extraction of goods from the zones to enter the rest of the country, said introduction will be affected by the general payment rate. If the goods are extracted and destined abroad, such operation will have no effect on the VAT. In the case of the activities carried out within the zones, they will not be considered to be subject to VAT payment and the companies that carry them out will not be considered as taxpayers of said tax, regarding said activities.

The Border Strip and Region: Upcoming End

It has been 25 years since the creation of the aforementioned tariff scheme that would allow the transition from the free zone regime to the general trade regime of the country, which apparently has not happened, because tariff prerogatives are still valid until December 31st, 2019 for companies located in the border region and border strip.

The tariff reductions are directed for companies that intend to import merchandise to be destined to the border strip and region of our country, which are regulated in the last “Decree establishing the general import tax for the border region and the northern border strip”, published on December 24, 2008 to start on January 1, 2009 and end on December 31, 2019.¹²



¹² Nota: La ampliación del plazo se dio a conocer en el Diario Oficial de la Federación el día 17 de noviembre de 2016.
Note: The extension of the deadline was announced in the Official Federal Gazette on November 17, 2016.

El principal antecedente del citado ordenamiento jurídico lo encontramos en el “Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios, ubicados en la **región fronteriza del país**”, y el “Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios, ubicados en la **franja fronteriza norte** del país”, ambos publicados en el Diario Oficial de la Federación el día 24 de diciembre de 1993.

Los contribuyentes que tienen la posibilidad de inscribirse al registro como empresa de la frontera son aquellas que realicen actividades de comercialización; presten servicios de restaurantes, hoteles, esparcimiento, culturales, recreativos, deportivos, educativos, investigación, médicos y de asistencia social; alquiler de bienes muebles y servicios prestados a las empresas. De esta manera, aquellas compañías que pretendan acceder a las citadas preferencias deberán realizar su trámite ante la Secretaría de Economía o sus delegaciones federales, cumpliendo los requisitos que marca la normatividad, y en un plazo de 5 días hábiles si no hay algún requerimiento será autorizado dicho registro. ¹³

Como fue mencionado, las prerrogativas son únicamente para aquellas mercancías que enlistadas en el Decreto tengan como destino final la franja o región fronteriza, lo cual comprende:

a) Franja fronteriza norte, al territorio comprendido entre la línea divisoria internacional del norte del país y la línea paralela a una distancia de 20 kilómetros hacia el interior del país, en el tramo comprendido entre el límite de la región parcial del Estado de Sonora y el Golfo de México, así como el municipio fronterizo de Cananea, Sonora.

The main precedent of the aforementioned legal system is found in the “Decree establishing the tariff scheme for the transition to the general trade regime of the country, for commerce, restaurants, hotels and certain services located in the **border region of the country**”. and the “Decree establishing the tariff scheme for transition to the general trade regime of the country, for commerce, restaurants, hotels and certain services located in the **northern border strip** of the country”, both published in the Official Federal Gazette on December 24, 1993.

Taxpayers who have the possibility of registering as a border company are those who carry out marketing activities; provide services for restaurants, hotels, leisure, cultural, recreational, sports, educational, research, medical and social assistance; rental of personal property and services provided to companies. Thus, those companies that intend to access the aforementioned preferences must complete their procedure before the Secretariat of Economy or its federal delegations, complying with the requirements set by the regulations, and within a period of 5 working days if there is no requirement said record will be authorized. ¹³

As mentioned, the prerogatives are only for those merchandise listed in the Decree whose final destination is the border strip or region, which includes:

a) North border strip, to the territory between the international dividing line of the north of the country and the parallel line at a distance of 20 kilometers towards the interior of the country, in the section between the boundary of the partial region of the State of Sonora and the Gulf of Mexico, as well as the border municipality of Cananea, Sonora.



¹³ Cfr. Artículo 6 del Decreto por el que se establece el Impuesto General de Importación para la región fronteriza y la franja fronteriza norte. Cf. Article 6 of the Decree establishing the General Import Tax for the border region and the northern border strip.



“En la actualidad, los beneficios arancelarios otorgados a las empresas de la frontera registradas son concentrados en una lista de alrededor de 2,004 fracciones arancelarias emitidas mediante Decreto del Poder Ejecutivo”

“At present, the tariff benefits granted to the registered border companies are concentrated in a list of around 2,004 tariff items issued by Decree of the Executive Branch”

- b) Franja fronteriza sur colindante con Guatemala, a la zona comprendida por el territorio de 20 kilómetros paralelo a la línea divisoria internacional del sur del país, en el tramo comprendido entre el municipio Unión Juárez y la desembocadura del río Suchiate en el Océano Pacífico, dentro del cual se encuentra el municipio de Tapachula, Chiapas, con los límites que geográficamente le corresponden.**
- b) South border strip adjacent to Guatemala, to the area covered by the territory of 20 kilometers parallel to the southern international dividing line, in the section between the Unión Juárez municipality and the mouth of the Suchiate River in the Pacific Ocean, within which is the municipality of Tapachula, Chiapas, with the limits that geographically correspond to it.**
- c) Región fronteriza, a los Estados de Baja California, Baja California Sur, Quintana Roo y la región parcial del Estado de Sonora; la franja fronteriza sur colindante con Guatemala y los municipios de Caborca, Sonora; Comitán de Domínguez, Chiapas; Salina Cruz, Oaxaca y Tenosique, Tabasco.**
- c) Border region, to the States of Baja California, Baja California Sur, Quintana Roo and the partial region of the State of Sonora; the southern border strip bordering Guatemala and the municipalities of Caborca, Sonora; Comitán de Domínguez, Chiapas; Salina Cruz, Oaxaca and Tenosique, Tabasco.**
- d) Región parcial del Estado de Sonora, a la zona comprendida en los siguientes límites: al norte, la línea divisoria internacional desde el cauce actual del Río Colorado hasta el punto situado en esa línea a 10 kilómetros al oeste de Sonoyta, de ese punto, una línea recta hasta llegar a la costa a un punto situado a 10 kilómetros al este de Puerto Peñasco; de allí, siguiendo el cauce de ese río, hacia el norte hasta encontrar la línea divisoria internacional.**
- d) Partial region of the State of Sonora, to the zone comprised in the following limits: to the north, the international dividing line from the current channel of the Colorado River to the point located on that line 10 kilometers west of Sonoyta, from that point, a straight line until reaching the coast at a point located 10 kilometers east of Puerto Peñasco; from there, following the channel of that river, towards the north until finding the international dividing line.**

En la actualidad, los beneficios arancelarios otorgados a las empresas de la frontera registradas son concentrados en una lista de alrededor de 2,004 fracciones arancelarias emitidas mediante Decreto del Poder Ejecutivo, de las cuales 1,639 fracciones se encuentran exentas del Impuesto General de Importación, 365 fracciones se encuentran sujetas a la tasa del 5% de advalorem, 2 son sujetas a cupos arancelarios, y otras 5 fracciones están exentas, únicamente para la importación de vehículos automotores usados para desmantelar.¹⁶

At present, the tariff benefits granted to the registered border companies are concentrated in a list of around 2,004 tariff items issued by Decree of the Executive Branch, of which 1,639 items are exempt from the General Import Tax, 365 items are subject to the rate of 5% of advalorem, 2 are subject to tariff quotas, and other 5 items are exempt, only for the importation of used motor vehicles to dismantle.¹⁶



¹⁶ Vid. <http://www.siicex.gob.mx>, Julio 2018.
Vid. <http://www.siicex.gob.mx>, July 2018.

“Parte de los temas expuestos en el proyecto de desarrollo de la ZEN en materia fiscal y comercio exterior se plantea un régimen de baja tributación con 20% del Impuesto sobre la Renta (ISR) a empresas, e IVA del 12%, equivalente al impuesto sobre ventas en los estados del Sur de Estados Unidos de entre 7% y 8%”

“Part of the issues discussed in the NEZ development project on tax and foreign trade is a low taxation regime with 20% Income Tax to companies, and VAT of 12%, equivalent to the tax on sales in the southern states of the United States between 7% and 8%”

La Zona Estratégica Norte y los Futuros Beneficios

La propuesta de la Zona Económica Norte (ZEN) forma parte del Proyecto de Nación 2018-2024 que busca incorporar una “zona económica libre en toda la frontera norte del país para rescatar el potencial de una zona que ha perdido capacidad económica en las últimas décadas y generación de empleo a migrantes”.

Dentro de los objetivos destacan potencializar la atracción de inversión global y atraer al consumidor fronterizo de los 2 países a bienes y servicios mexicanos, para lo cual se requiere seguridad, infraestructura económica y social, parques industriales, precios e impuestos competitivos con Estados Unidos, así como libertad de movimiento de factores y personal en un ambiente de desregulación.¹⁵

Parte de los temas expuestos en el proyecto de desarrollo de la ZEN en materia fiscal y comercio exterior se plantea un régimen de baja tributación con 20% del Impuesto sobre la Renta (ISR) a empresas, e IVA del 12%, equivalente al impuesto sobre ventas en los estados del Sur de Estados Unidos de entre 7% y 8%.

The North Strategic Zone and the Future Benefits

The proposal of the North Economic Zone (NEZ) is part of the 2018-2024 Nation Project that seeks to incorporate a “free economic zone in the entire northern border of the country to rescue the potential of an area that has lost economic capacity in recent decades and generation of employment for migrants”.

Among the objectives include enhancing the attraction of global investment and attract the border consumer of the 2 countries to Mexican goods and services, which requires security, economic and social infrastructure, industrial parks, competitive prices and taxes with the United States, as well as freedom of movement of factors and personnel in an environment of deregulation.¹⁵

Part of the issues discussed in the NEZ development project on tax and foreign trade is a low taxation regime with 20% Income Tax to companies, and VAT of 12%, equivalent to the tax on sales in the southern states of the United States between 7% and 8%.



¹⁵ Cfr. Proyecto de Nación 2018-2024 página 170.
Cf. National Project 2018-2024 page 170.



En particular sobre el Impuesto al Valor Agregado se planteaba una tasa del 12%, sin embargo, en las propuestas de campaña en Tijuana Baja California se anunció una tasa del 8% de la citada contribución, y recientemente, el Dr. Carlos Manuel Urzúa, quien será el próximo titular de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mencionó que se aplicaría una tasa del 8% en una franja de los 30 kilómetros, con tal reforma disminuye la tasa generalizada del 16% de IVA que entró en vigor a partir 1 de enero de 2014 derivado de la Reforma Fiscal 2013 publicada en el DOF el 11 de diciembre de 2013.¹⁶

Adicionalmente, la ZEN tiene como propósito el desarrollo de parques industriales y de servicios para ofrecer: talleres mecánicos, eléctricos y de otra manufactura; establecimientos de alimentación, hospedaje, hospitalización, servicios dentales, y laboratorios; industria moderna de automatización, electrónica, biotecnología, agua, energía renovable, medio ambiente sustentable, digitalización y tecnologías de la información, así como telecomunicaciones; y servicios de tecnología de la información en centros tecnológicos de respuesta rápida.

Un tema interesante es el beneficio fiscal y aduanero que únicamente se otorgará en la zona de los 30 kilómetros. En principio, será importante redefinir qué es la región y franja fronteriza debido a que el artículo 136 de la Ley Aduanera, dispone que *"se considera como franja fronteriza al territorio comprendido entre la línea divisoria internacional y la línea paralela ubicada a una distancia de veinte kilómetros hacia el interior del país. Por región fronteriza se entenderá al territorio que determine el Ejecutivo Federal"*.

In particular, the Value Added Tax was raised at a rate of 12%, however, in the campaign proposals in Tijuana Baja California, an 8% rate of the aforementioned contribution was announced, and recently, Dr. Carlos Manuel Urzúa, who will be the next head of the Secretariat of Finance and Public Credit, mentioned that a rate of 8% would be applied in a 30-kilometer strip, with such reform the generalized rate of 16% of VAT that came into effect from 1 January 2014 derived from the Fiscal Reform 2013 published in the OFG on December 11, 2013.¹⁶

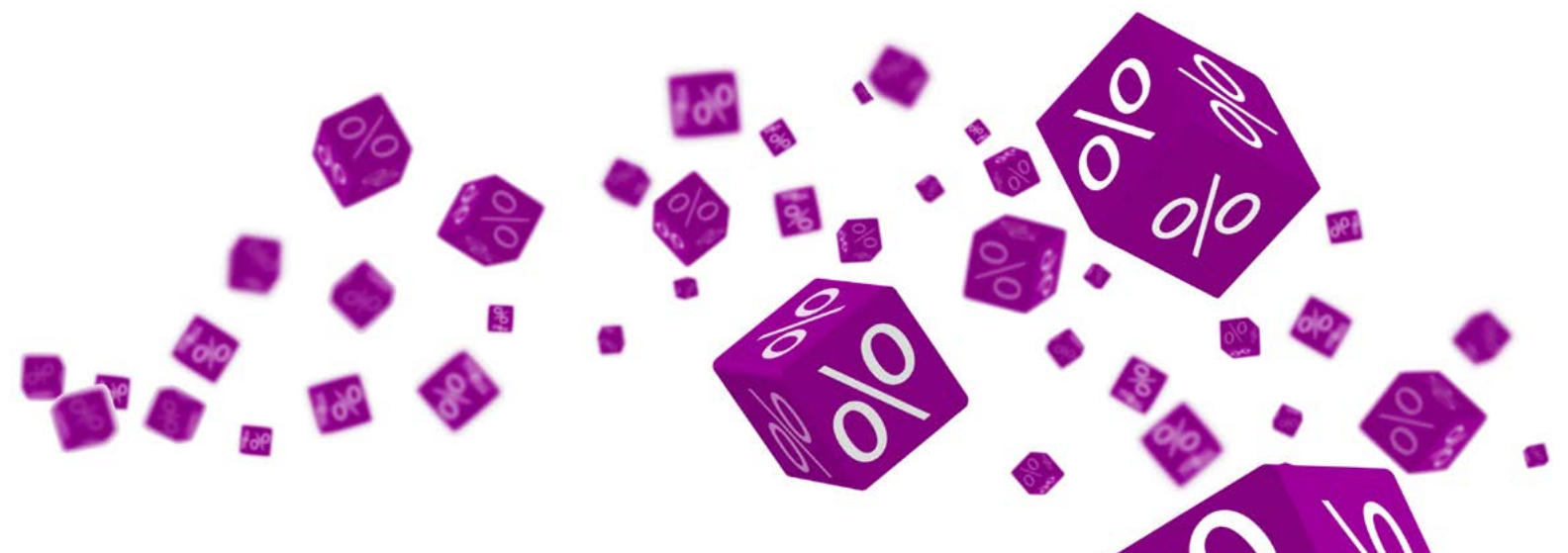
Additionally, the NEZ has the purpose of developing industrial parks and services to offer: mechanical, electrical and other manufacturing workshops; food establishments, lodging, hospitalization, dental services, and laboratories; modern industry of automation, electronics, biotechnology, water, renewable energy, sustainable environment, digitalization and information technologies, as well as telecommunications; and information technology services in rapid response technology centers.

An interesting issue is the tax and customs benefits that will only be granted in the 30-kilometer zone. In principle, it will be important to redefine what the border region and strip is because Article 136 of the Customs Act provides that *"the border between the international dividing line and the parallel line located at a distance of twenty kilometers towards the interior of the country is considered as a border strip. By border region will be understood to the territory determined by the Federal Executive"*.



¹⁶ Cfr. Forbes staff. (2018). Gobierno de AMLO bajará IVA en nueva zona franca en frontera norte. 7 de julio de 2018, de Forbes Sitio web: <https://www.forbes.com.mx/gobierno-de-amlo-bajara-iva-en-nueva-zona-franca-en-frontera-norte/>.

Cfr. Forbes staff. (2018). Gobierno de AMLO bajará IVA en nueva zona franca en frontera norte. 7 de julio de 2018, de Forbes Sitio web: <https://www.forbes.com.mx/gobierno-de-amlo-bajara-iva-en-nueva-zona-franca-en-frontera-norte/>.



Aun cuando existen pocos detalles, se advierte que se limitarán algunos beneficios fiscales y aranceles en ciertas entidades federativas y ciudades de la región fronteriza, así como de la franja fronteriza sur. En consecuencia, es probable que algunos industriales o empresas de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) ubicadas en el sur de la frontera consideren reubicarse en la zona franca de los 30 kilómetros para generar ahorros en temas de contribuciones indirectas, sin duda será un tema de interés en el sector industrial. Cabe mencionar, que una medida relevante sería derogar el Impuesto al Valor Agregado aplicable al régimen temporal para las empresas con programa de maquiladora y demás programas de diferimiento de aranceles lo que permitiría detener la reubicación de industrias.

Por lo que corresponde a las medidas arancelarias, únicamente el proyecto indica la creación de una zona libre, entendiéndose que en este territorio las mercancías que son introducidas se encuentran libres de aranceles. En relación con el cambio de gobierno, y en particular con el proyecto de la Zona Estratégica Norte es importante analizar si los decretos de empresas de la frontera llegarán a su fin próximamente o coexistirán en la franja y región de la frontera beneficiándose de los aranceles preferenciales sin contravenir los compromisos pactados en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte u otros Acuerdos Comerciales Internacionales celebrados por México, o bien, el Poder Ejecutivo seguirá aplicando dichas prerrogativas en aras de mejorar la competitividad de las mencionadas zonas geográficas en términos de la atribución que otorga el párrafo segundo del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Even though there are few details, it is noted that some tax benefits and tariffs will be limited in certain states and cities of the border region, as well as in the southern border strip. Consequently, it is likely that some industrial or manufacturing companies, Maquiladora and Export Services (IMMEX) located in the south of the border consider relocating in the 30-kilometer free zone to generate savings in indirect contributions, It will undoubtedly be a topic of interest in the industrial sector. It is worth mentioning that a relevant measure would be to repeal the Value Added Tax applicable to the temporary regime for companies with a maquiladora program and other tariff deferral programs, which would make it possible to stop the relocation of industries.

As far as tariff measures are concerned, only the project indicates the creation of a free zone, meaning that in this territory the merchandise that are introduced are free of tariffs. In relation to the change of government, and in particular with the project of the North Strategic Zone, it is important to analyze whether the decrees of border companies will come to an end soon or will coexist in the border strip and region, benefiting from preferential tariffs without contravening the commitments agreed in the North American Free Trade Agreement or other International Trade Agreements concluded by Mexico, or else, the Executive Power will continue to apply said prerogatives in order to improve the competitiveness of the mentioned geographical areas in terms of the attribution granted by the second paragraph of Article 131 of the Political Constitution of the United Mexican States.





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**



Aeropuertos, Ciudad de México Terminal 1, Guadalajara y Monterrey

El Derecho de la Compraventa
Internacional

*The Law of **International Sales***



Mtro. Alejandro **Osuna González**



Como en ninguna otra época de su historia reciente, los comerciantes mexicanos participan activamente en operaciones de comercio internacional: restaurantes en Texas sirven vinos de Baja California a sus comensales, un empresario en Holanda aborda una aeronave fabricada en Querétaro, una empresa de Sinaloa utiliza una máquina sueca para enlatar atún, producto que luego será exportado a España. Todo ello es posible gracias a los contratos internacionales que los importadores y exportadores mexicanos osan celebrar, en muchos casos, sin estar enterados que muchas de estas compraventas se rigen por la Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, (en lo sucesivo, la Convención o la CISG por sus siglas en inglés). Lamentablemente, este desconocimiento no es solo de los comerciantes, sino incluso de los abogados y jueces nacionales a quienes les ha correspondido conocer controversias derivadas del tráfico comercial internacional.

Like in no other time in Mexico's recent history, Mexican business participate actively in international business transactions: restaurants in Texas serve wines from Baja California to their clients, a businessman in the Netherlands boards a plane manufactured in Queretaro, and a business in Sinaloa uses a Swedish machine to can tuna, that will later be exported to Spain. All this is possible thanks to the international contracts that are made by Mexican importers and exporters, who are in many cases, unaware that most of their transactions are governed by the United Nation's Convention on Contracts for the International Sale of Goods (hereinafter, the Convention or the CISG for its English acronym). Unfortunately, this unawareness of the Convention's existence, is not just of the merchants, but of the attorneys that represent them, and of the judges that will eventually have to tackle disputes stemming from the flux of international trade.



Mtro. Alejandro Osuna González

Licenciado en Derecho por la Universidad Iberoamericana. Maestro en Derecho por la Universidad de Pittsburgh. Ha realizado estudios de mediación y arbitraje internacional, en el San Diego Mediation Center, en San Diego California, y en la American University, en Washington D.C. Catedrático de la Universidad Iberoamericana y profesor visitante de la Universidad de Puerto Rico en San Juan, y en la Universidad de Barcelona. Miembro de la Academia Mexicana de Derecho Internacional Privado y Comparado, A.C.; del Chartered Institute of Arbitrators; de la Comisión de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, Capítulo Mexicano; del Consejo Consultivo del Centro de Arbitraje de la Industria de la Construcción (CAIC); del Comité de abogados del Centro Internacional de Comercio. Ha impartido conferencias en: San José, Costa Rica; Filadelfia, Pittsburgh; Viena, Austria; San Juan, Puerto Rico; y Barcelona, España; sobre temas relacionados a la contratación internacional y la solución de disputas internacionales. Actualmente es socio del despacho Osuna González y Asociados, S.C., y funge como Secretario General del Centro Internacional de Arbitraje y Mediación (CIAM) de la Cámara Nacional de Comercio (CANACO) Tijuana.

Degree in Law from the "Universidad Iberoamericana". Master in Law from the Pittsburgh University. He has realized mediation and international arbitration studies at San Diego Mediation Center in San Diego, California, and at American University in Washington D.C. Professor at Universidad Iberoamericana and recurring professor at Universidad de Puerto Rico in San Juan and at Universidad de Barcelona. Member of the Mexican Academy of International Private Law and Compared, A.C.; of Chartered Institute of Arbitrators; of the Arbitration Commission of the International Trade Chamber; Mexican Chapter; Consultive Board of the Arbitration Center of the Construction Industry (CAIC); the Lawyer's committee of the International Trade of Commerce. He has given conferences at: San Jose, Costa Rica; Philadelphia, Pittsburgh; Vienna, Austria; San Juan, Puerto Rico; and Barcelona, Spain; with topics related to international procurement and solutions to international disputes. He is currently the partner at Osuna González y Asociados, S.C. and serves as the General Secretary of the International Arbitration and Mediation Center (CIAM) of the Tijuana's National Chamber of Commerce (CANACO).

“Las partes también pueden optar por la CISG, cuando deciden que rija sus operaciones, aun en casos en los que no sería aplicable, por ejemplo, cuando solo una (o ninguna) de las partes tiene su establecimiento en un Estado Contratante”

“The parties can also opt into the CISG, when the parties decide that they want it to govern their transactions, even in cases when it would not otherwise be applicable, for example, when only one (or none) of the parties have their places of business in a Contracting State”

Desde el 1ro de enero de 1989, la CISG es el derecho vigente en México, aplicable para las compraventas internacionales en que nuestros comerciantes participan. En la actualidad son 89 los Estados Contratantes que habían adoptado la Convención, incluyendo Canadá, y Estados Unidos, nuestros principales socios comerciales en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y la mayoría de los países europeos. En Asia, naciones como China, Japón y Corea del Sur son parte. A la fecha, los grandes ausentes de la CISG son Reino Unido e India.

Criterios de Aplicación de la CISG

Como regla general, la Convención será aplicable según su artículo 1 cuando las partes en el contrato tengan sus establecimientos en Estados contratantes, aplicación que resulta automática. Sin embargo, se reconoce que las partes tienen plena libertad para excluirla, o para modificar el alcance de sus disposiciones. (CISG art. 6).

Un criterio subsidiario es la aplicación a través de las normas de derecho internacional privado, cuando la ley del foro competente determine que la ley aplicable es la de un Estado Contratante. (Véase CISG art. 1(1)(b)).

Finalmente, las partes también pueden optar por la CISG, cuando deciden que rija sus operaciones, aun en casos en los que no sería aplicable, por ejemplo, cuando solo una (o ninguna) de las partes tiene su establecimiento en un Estado Contratante.

Since January 1, 1989, the CISG has been in force in Mexico, and it applies to most international sales in which our merchants participate. Currently, there are 89 Contracting States that are part of the Convention, including Canada, the United States, our main trading partners under NAFTA, as well as most European countries. In Asia, China, Japan and South Korea are part of the Convention. To this date, the relevant absentees of the CISG are the United Kingdom and India.

Criteria for the Application of the CISG

As a general rule, the Convention shall be applicable per its article 1, when the parties to the contract have their places of business in Contracting States, a form of application that is automatic. However, it is recognized in the CISG that the parties are at liberty to exclude it, or to modify the scope of its provisions (CISG art. 6).

An ancillary criterion of application is through the rules of private international Law, when the laws of a competent forum determines that the Law applicable is that of a Contracting State (See CISG art. 1(1)(b)).

Finally, the parties can also opt into the CISG, when the parties decide that they want it to govern their transactions, even in cases when it would not otherwise be applicable, for example, when only one (or none) of the parties have their places of business in a Contracting State.





“Debe notarse, que salvo las limitaciones que pueda imponer la ley a temas de orden público (como en el caso de la protección al consumidor), la CISG puede aplicar a la compraventa incluso de cualquiera de los bienes descritos, siempre y cuando las partes expresamente lo pacten”

“It is worth noting that, save for the limitations that may be imposed by laws of public policy (such as consumer protection Law), the CISG may still apply to the sale of any of the goods described, provided that the parties expressly agree to it”

Contratos Excluidos de la CISG

La Convención excluye ciertas operaciones de su ámbito, como son las ventas al consumidor; las ventas en subastas; las ventas judiciales; la venta de títulos valor y dinero; la compraventa de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves; y la compraventa internacional de electricidad. (Véase CISG art. 2). Debe notarse, que salvo las limitaciones que pueda imponer la ley a temas de orden público (como en el caso de la protección al consumidor), la CISG puede aplicar a la compraventa incluso de cualquiera de los bienes descritos, siempre y cuando las partes expresamente lo pacten. (Véase CISG art. 6).

Ámbito de Aplicación de la CISG

La Convención regula los 2 aspectos fundamentales de la compraventa: la formación del contrato y los derechos y obligaciones del vendedor y comprador dimanantes de ese contrato. (Véase CISG art. 4). Por lo tanto, desplaza la aplicación de los Códigos de Comercio y Civil Federal. Los aspectos concernientes a la validez del contrato o de cualquiera de sus disposiciones, la transferencia de la propiedad, y cuestiones relativas a la responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones causadas a una persona no se rigen por la Convención. (Véase CISG art. 5).

Contracts Excluded from the CISG

The Convention excludes certain transactions from its scope, such as consumer sales; sales made at auctions; sales by operation of law; the sale of negotiable instruments and money; the sale of ships, vessels, hovercraft and aircraft, and the international sale of electricity (See CISG Art. 2). It is worth noting that, save for the limitations that may be imposed by laws of public policy (such as consumer protection Law), the CISG may still apply to the sale of any of the goods described, provided that the parties expressly agree to it. (See CISG art. 6).

Scope of Application of the CISG

The Convention applies to 2 of the fundamental aspects of a sales: contract formation and the rights and obligations of the seller and buyer arising out of the contract (See CISG art. 4). Therefore, it displaces to great extent the application of the Commerce and Federal Civil Codes. The issues concerning the validity of the contract or any of its provisions, the transfer of title to the goods, and product liability issues causing the death or personal injury, are not governed by the Convention. (See CISG art. 5).



“En cuanto a los aspectos que la CISG aborda, salta a la vista el nivel de detalle que prevé la Convención al describir las obligaciones de cada una de las partes en el contrato internacional, que supera con creces la escueta descripción que hacen los Códigos de Comercio y el Civil Federal de aplicación supletoria”

“With regards to the matters that are addressed by the CISG it is worth noting the increased level of detail of the parties’ obligations in an international sale, which surpass the detail contained in the Commerce Code or the Federal Code that applies as an ancillary statute”

En cuanto a los aspectos que la CISG aborda, salta a la vista el nivel de detalle que prevé la Convención al describir las obligaciones de cada una de las partes en el contrato internacional, que supera con creces la escueta descripción que hacen los Códigos de Comercio y el Civil Federal de aplicación supletoria.

Veamos por ejemplo las obligaciones del vendedor. La CISG detalla que el vendedor debe entregar documentos relacionados a las mercaderías, una obligación adicional al entregar las mercaderías que sean de la calidad pactada (Véase CISG arts. 34 y 35). Esta obligación no aparece expresada en el derecho contractual mexicano.

En cuanto al lugar de entrega, si el contrato implica transporte, la obligación del vendedor es entregar las mercaderías al primer porteador. Si las mercaderías habrán de ser extraídas de una masa, o fabricadas o manufacturadas en determinado lugar, será en ese lugar donde deberá realizarse la entrega. Como regla supletoria, la falta de acuerdo es el establecimiento del vendedor. (Véase CISG art. 31).

With regards to the matters that are addressed by the CISG it is worth noting the increased level of detail of the parties’ obligations in an international sale, which surpass the detail contained in the Commerce Code or the Federal Code that applies as an ancillary statute.

Lets take as an example, the obligations of the seller. The CISG details that the seller is obligated to deliver the documents related to the goods, an obligation that is additional to the delivery of conforming goods (See CISG arts. 34 and 35). This obligation is not mentioned in Mexican contract Law.

With regards to the place of delivery, if the contract implies the transportation of the goods, the obligation of the seller is to place the goods in handing over the goods to the first carrier for transmission to the buyer. If the goods are to be drawn from a specific stock or to be manufactured at specific location, this place shall be the place of delivery. As an ancillary rule, failing an agreement of the parties, the place of delivery is seller’s place of business (See CISG art. 31).





La Convención y los Incoterms

La CISG no deja sin efecto los Incoterms (Términos de Comercio Internacional de la Cámara de Comercio Internacional). Al contrario, se trata de instrumentos que son complementarios, entendiendo que, en un contrato de compraventa internacional, los Incoterms solo cubren una parte de las obligaciones contractuales, y no la totalidad de ellas.

La Obligación del Comprador de Inspeccionar las Mercaderías conforme al Código de Comercio Mexicano y la CISG

Otra distinción importante es el deber del comprador de inspeccionar las mercaderías y de notificar en los casos en que detecte una falta de conformidad. Conforme al Código de Comercio en su artículo 383, el comprador debe reclamar por escrito al vendedor la falta de calidad o cantidad en un plazo de 5 días, o tratándose de vicios ocultos, en un plazo de 30 días luego de que las mismas han sido recibidas. Esto presenta un problema interesante, puesto que en una compraventa internacional, las mercancías son entregadas al ser puestas en posesión de la empresa de transporte, por lo que el plazo de inspección transcurriría durante su tránsito, al menos desde la perspectiva del derecho mexicano. Por lo tanto, mercaderías podrían hipotéticamente arribar a su destino final después del plazo legal para inspeccionar, y el comprador habría perdido su derecho de notificar por la falta de conformidad, perdiendo su derecho de rescindir el contrato o hacer efectivo otros derechos conforme al Código de Comercio.

¿Qué dice la CISG al respecto? En primer lugar, la Convención prevé que existe un deber de inspeccionar las mercaderías en el plazo más breve posible, atendidas las circunstancias. (CISG art. 38). Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, la inspección se realiza hasta una vez que las mercaderías hayan arribado.

The CISG and the Incoterms

The CISG does not render Incoterms (International Commerce Terms of the International Chamber of Commerce) ineffective. To the contrary, these are complementary instruments, and it should be understood, that in an international sale of goods, the Incoterms only address a part of the contractual obligations, not all of them.

Seller's Obligation to Inspect the Goods under the Mexican Commerce Code and the CISG

Another important distinction is the buyer's obligation to inspect the goods and to notify in the event he discovers a lack of conformity. Pursuant to article 383 of the Commerce Code, the buyer must provide written notice of the lack of quantity or quality within a period of 5 days; in cases of latent defects, the period is of 30 days from the time he has received them. This presents an interesting problem. In an international sale, the goods are deemed delivered once the goods are handed over to the shipping company, thus the period to inspect the goods could easily transpire while the goods are in transit, at least from the Mexican Law perspective. Thus, the goods could hypothetically arrive at their final destination after the statutory inspection period, and the buyer has lost the right to give notice of non-conformity, potentially losing his right to avoid the contract, or to demand other remedies under the Mexican Commerce Code.

How does the CISG address the issue? First, the Convention provides that the duty to inspect the goods is to take place within as short a period as is practicable in the circumstances. (CISG art. 38). If the goods involve carriage of goods, the inspection is to take place until after the goods have arrived.



“Esta redacción flexible de la CISG permite al juez o árbitro valorar las circunstancias de cada caso en lo particular, ya que no puede ser igual un plazo para inspeccionar perecederos que revisar cajas de tornillos. El primer caso imprime urgencia, el segundo, permite mayor tolerancia”

“This flexible language of the CISG is meant to allow a judge or arbitrator to consider the specific circumstances for each case. A period to inspect perishables cannot be the same as the period to inspect screws. The first case requires urgent attention, the second allows greater tolerance”

Esta redacción flexible de la CISG permite al juez o árbitro valorar las circunstancias de cada caso en lo particular, ya que no puede ser igual un plazo para inspeccionar perecederos que revisar cajas de tornillos. El primer caso imprime urgencia, el segundo, permite mayor tolerancia.

Además, el plazo del comprador para notificar al vendedor cuando descubre la falta de conformidad, no corre a partir de su recepción de las mercaderías, sino a partir del descubrimiento de los defectos. Una distinción importante, que protege al comprador, pues muchas veces no descubre la falta de conformidad sino hasta que empieza a usar o consumir las mercaderías, lo que puede ocurrir días, semanas, o meses después del arribo de las mercaderías. El límite del comprador es de 2 años luego de recibidas las mercaderías, a menos que ello sea incompatible con un plazo de garantía concedido.



This flexible language of the CISG is meant to allow a judge or arbitrator to consider the specific circumstances for each case. A period to inspect perishables cannot be the same as the period to inspect screws. The first case requires urgent attention, the second allows greater tolerance.

Additionally, the buyer's period to provide notice to the seller begins to run as to the time the lack of conformity has been discovered, not when the goods has been received. An important distinction, meant to protect the buyer, since often times the lack of conformity shall not become apparent until he has begun to use or consume the goods, which could take days, weeks, or even months after the goods have arrived. The outer limit is 2 years after the goods have been received, unless this period is incompatible with a warranty period that has been granted.





“No es hasta cuando los comerciantes internacionales se encuentran ante un litigio o un arbitraje, cuando descubren que su operación se rige por una ley distinta al Código de Comercio Mexicano”

“It is not until international merchants are faced with the prospect of litigation or arbitration, that they discover that their transaction is governed by a Law, other than the Mexican Commerce Code”

El Desconocimiento Generalizado de la Convención

Con base en la retroalimentación que he recibido a lo largo de los años en diversos foros y al impartir seminarios a empresarios y abogados experimentados, existe un desconocimiento generalizado de la CISG. No es hasta cuando los comerciantes internacionales se encuentran ante un litigio o un arbitraje, cuando descubren que su operación se rige por una ley distinta al Código de Comercio Mexicano.

Es por lo tanto imperativo que los abogados y comerciantes tomen nota de su existencia, y que la consideren al redactar sus contratos. La CISG es una ley flexible, que reconoce la prioridad de la voluntad de las partes según se plasme en su contrato, permitiéndoles modificar sus disposiciones para ajustarse a sus necesidades y preocupaciones en particular. Por ello es importante tomarse el tiempo para poner su contrato por escrito, y contemplar temas como calidad de mercaderías, tiempo y forma de entrega, forma de pago, además de la manera referente a como habrán de resolverse los conflictos, preferiblemente el arbitraje.

The General Unawareness of the Convention

Based on the feedback I’ve received throughout my years of speaking at forums and teaching seminars to businessmen and even in front of experienced counsel, there is a general unawareness of the CISG.

It is not until international merchants are faced with the prospect of litigation or arbitration, that they discover that their transaction is governed by a Law, other than the Mexican Commerce Code.

It is therefore important for lawyers and businessmen to take note of its existence, and to contemplate it when drafting their contracts. The CISG is a flexible statute, that recognizes the priority of the parties’ intent as set-out in the contract, allowing them to amend its’ provisions to suit their needs and particular concerns. This is why it is important for the parties to take the time to prepare a written contract, that will address issues such as quality of the goods, time and manner of delivery, manner how payment is to be effectuated, as well as to how disputes are to be resolved, preferably, by way of arbitration.



Aspectos Relevantes del Tratado entre *México, Estados Unidos y Canadá* (T-MEC)

Relevant Aspects concerning the
United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)



Dr. Hadar **Moreno Valdéz**



En fechas recientes se ha anunciado la culminación del denominado Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA, por sus siglas en inglés)¹ y que en español llevará el nombre de Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), el cual sustituirá al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), tema por demás sumamente relevante y trascendente para la economía de México, el cual incide además en otros aspectos como tales el social, el industrial, los servicios, el empleo, etc. En este contexto se ha anunciado que se sumarían a dicho acuerdo, los 3 países que forman parte del propio TLCAN.

Lately, the completion of the United States-Mexico-Canada Agreement¹ has been announced, which is a relevant and significant matter for Mexico's economy and concerns social, industrial, services and employment matters, among others. In this context, it has been announced that these 3 countries of the NAFTA would join this agreement.



**Dr. Hadar
Moreno Valdéz**

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 Internacional 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 Beneficia a México, Capítulo del USMCA. Economía. El Diario. 3 de octubre de 2018. Documento consultado en el mes de octubre de 2018. Ubicado en la página https://diario.mx/Economia/2018-10-03_9eee879a/beneficia-a-mexico-capitulo-del-usmca/.

An Advantageous Chapter of the USMCA (The United States-Mexico-Canada Agreement) for Mexico. Economy. "El Diario". October 3rd, 2018. The current document was consulted on October 2018. Located on the website: https://diario.mx/Economia/2018-10-03_9eee879a/beneficia-a-mexico-capitulo-del-usmca/.



Aspectos Generales

El nuevo acuerdo comercial consta de más capítulos que el TLCAN, y en este sentido se hace notar que entre los nuevos capítulos y partes que se advierte contiene este acuerdo comercial² se tiene a saber:

- *Un anexo sobre Transparencia, Farmacéuticos y Dispositivos Médicos.*
- *Capítulo Anticorrupción.*
- *Capítulo sobre Buenas Prácticas Regulatorias.*
- *Comercio Digital.*
- *Política Macroeconómica.*
- *PyMES (Pequeñas y Medianas Empresas).*
- *Remedios Comerciales.*
- *Textiles y Prendas de Vestir.*
- *Competitividad.*
- *En el marco del TLCAN se tiene un capítulo sobre Reglas de Origen y en el nuevo acuerdo se modifican algunas reglas de origen y se detalla con mayor precisión la parte relativa a Reglas de Origen Específicas.*
- *Antes existía un capítulo denominado como Procedimientos Aduaneros y en el nuevo acuerdo se habla de la Administración Aduanera y Facilitación Comercial.*
- *En el TLCAN se regula un Capítulo denominado como Energía y Petroquímica Básica y en el actual acuerdo se implementa un capítulo sobre Energía particularmente.*
- *En el presente acuerdo, salvo algunas consideraciones, se mantienen en general los mecanismos de soluciones de controversias.*

General Aspects

The new trading agreement has more chapters than the NAFTA, and in this context, it is evident that, among the chapters and parts contained by this trading agreement², the following ones may be found hereunder:

- *An annex concerning Transparency, Pharmaceutical Products and Medical Instruments.*
- *Anti-bribery chapter.*
- *Good Regulatory Practices Chapter.*
- *Digital Trading.*
- *Macroeconomic Policy.*
- *PyMES (Small and Medium Enterprises).*
- *Trade Remedies.*
- *Textile products and clothing accessories.*
- *Competitiveness.*
- *There is a chapter concerning Rules of Origin within NAFTA, and some rules of origin are modified in the new agreement as the part referring to Specific Rules of Origin is detailed more accurately.*
- *There was a chapter named Customs Procedures, and the new agreement concerns matters as the Customs Administration and Trade Facilitation.*
- *A Chapter named Energy and Basic Petrochemicals is regulated in the NAFTA, and a chapter concerning Energy is implemented in the new current agreement.*
- *The disputes settlement mechanism remains in the current agreement, with the exception of some considerations.*

² Información obtenida de la Secretaría de Economía. Resultados de la Modernización del Acuerdo Comercial entre México, Estados Unidos y Canadá. México. Consultado en el mes de octubre de 2018. Ubicado en la Página <https://www.gob.mx/tlcan>.

Data obtained from The Economic Department. Results of Upgrading the Trade Agreement between Mexico, The United States and Canada. Mexico. The current document was consulted on October 2018. Located on the website: <https://www.gob.mx/tlcan>.



“Otro objetivo es agilizar y reducir los costos de las operaciones aduaneras en las operaciones comerciales controlando la cadena logística, lo cual ya se ha venido realizando en México, con el aseguramiento de la cadena logística y las certificaciones”

“The chapter also intends to accelerate and reduce the customs operation costs in trade operations by controlling the logistics chain, which has been developed in Mexico, securing the logistics chain and certifications”

A continuación se analizarán algunos aspectos relevantes contenidos en el Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá, como son:

Capítulo sobre Administración Aduanera y Facilitación del Comercio

El objetivo del presente capítulo es facilitar y agilizar el movimiento y despacho de mercancías en las aduanas, simplificando y transparentando los procedimientos administrativos que se siguen ante una aduana, otro objetivo es agilizar y reducir los costos de las operaciones aduaneras en las operaciones comerciales controlando la cadena logística, lo cual ya se ha venido realizando en México, con el aseguramiento de la cadena logística y las certificaciones. Para lograr lo anterior, en el acuerdo entre otros aspectos se regulan a saber:

- *La emisión de resoluciones anticipadas para el despacho aduanero.*
- *Acceso de los Estados a información sobre la importación, exportación y tránsito de mercancías en las operaciones comerciales.*
- *Implementar despachos simplificados en caso de envíos urgentes.*
- *Se implementa una ventanilla única para facilitar el envío de los documentos e inspecciones conjuntas entre los Estados del acuerdo.*
- *Mejorar el combate de ilícitos aduaneros y discutir iniciativas conjuntas entre las autoridades aduaneras.*

Some relevant aspects within the United States-Mexico-Canada Agreement shall be analyzed hereunder:

Customs Administration and Trade Facilitation Chapter

The current chapter intends to facilitate and accelerate the movement and release of goods in customs, simplifying and revealing the administrative procedures in customs, the chapter also intends to accelerate and reduce the customs operation costs in trade operations by controlling the logistics chain, which has been developed in Mexico, securing the logistics chain and certifications. In order to accomplish this target, the following regulated aspects may be found:

- *Issuance of advance rulings for customs clearance.*
- *Providing the States with access to the information concerning import, export and transport of goods in trade operations.*
- *Implementing simplified clearance in case of urgent deliveries.*
- *Implementing a one-stop-scheme to facilitate the sending documents and joint inspections between the States mentioned in the agreement.*
- *Improving the fight against customs offenses and proposing joint initiatives among customs authorities.*





• **La implementación del denominado “Enforcement”, el cual se traduce en:**

- * *Cooperación para la coordinación administrativa entre las aduanas de los 3 países.*
- * *Detectar y prevenir delitos aduaneros.*
- * *Llevar a cabo verificaciones mediante la colaboración de las autoridades.*
- * *Realizar visitas a empresas.*
- * *Se insta un Subcomité de Aduanas que regulará y administrará aspectos sobre delitos aduaneros.*
- * *Se destaca en relación a este tema que en realidad se estima, se está incorporando en el acuerdo, lo ya previsto en el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y lo establecido en el Marco SAFE de la Organización Mundial de Aduanas.*

• **Implementing the “Enforcement”, which may imply the following points:**

- * *Cooperation for the administrative coordination among the customs of these three countries.*
- * *Detecting and preventing customs offenses.*
- * *Performing verifications with the assistance of the authorities.*
- * *Visiting companies.*
- * *Establishing a Customs Subcommittee, which shall regulate and manage customs offenses matters.*
- * *Concerning this matter, it is emphasized that the previously mentioned parts, in the trade Facilitation Agreement of the World Trade Organization, is being integrated, as well as the parts established in the SAFE Framework of the World Customs Organization.*





Capítulo Anticorrupción

Es un capítulo que regula y controla las llamadas prácticas y actos de corrupción que afectan el intercambio comercial y la inversión entre los países. En este sentido, se prevén entre otras cuestiones:

- *Implementar leyes que penalicen el ofrecimiento o solicitudes de ventajas indebidas a un funcionario público. De hecho México ha regulado este tema, mediante la adopción del llamado Sistema Nacional Anticorrupción.*
- *Prohibir y controlar ventajas indebidas que se ofrezcan a un funcionario público, se trata de la práctica de los denominados sobornos.*
- *Adopción de normas que detecten actos de corrupción en el comercio internacional y la inversión.*
- *Para lograr lo anterior se seleccionarán y capacitarán a los funcionarios, se buscará la transparencia en la función pública mediante la adopción. Por ejemplo de declaraciones patrimoniales, avisos, etc.*
- *Se incluye en la regulación del presente acuerdo, la figura de la malversación o peculado.*

Anti-bribery Chapter

This chapter regulates and controls the practices and acts of corruption that affect trade exchange and investment among these countries. In this context, the following points concern some of the prevented matters:

- *Implementing regulations that criminalize offering or requesting undue advantages to a public servant. In fact, Mexico has regulated this matter by opting for the National Anti-bribery System.*
- *Prohibiting and controlling the undue advantages offered to a public servant, concerning the bribe practices.*
- *Integrating regulations able to detect acts of corruption within international trade and investment.*
- *In order to accomplish the previous parts, the public servant shall be selected and trained, and transparency shall be achieved by election. For instance, patrimonial statements, notices, etc.*
- *The embezzlement is integrated to the regulation of the current agreement.*





Anexo de Transparencia en Productos Farmacéuticos y Dispositivos Médicos

El objetivo de dicho Anexo, es transparentar los procedimientos para la inclusión de productos farmacéuticos y dispositivos médicos en los programas de cuidados de salud que operan bajo esquemas de reembolso. Entre algunos aspectos relevantes de este campo, se tienen, a saber:

- *Se obliga a los Estados a facilitar cuidados de salud de alta calidad y programas que estén dirigidos a sus ciudadanos.*
- *Reconocer la importancia de la investigación y el desarrollo en los productos farmacéuticos y dispositivos médicos, cuestión que por cierto nuestro país no ha tenido el cuidado de apoyar o seguir.*
- *Se buscan enlistar nuevos productos farmacéuticos y dispositivos médicos que operan bajo esquemas de reembolsos o bien implementar montos de reembolsos.*
- *Revisión de procesos de decisión emitidos por las autoridades competentes.*
- *Excluye la contratación pública de productos farmacéuticos y dispositivos médicos.*

Annex of Transparency concerning Pharmaceutical Products and Medical Instruments

This Annex intends to reveal the procedures for introducing pharmaceutical products and medical instruments in health care programs that operate by reimbursement methods. The following points concern some of the relevant matters in this field:

- *The States have the obligation of facilitating high-quality health cares and programs for their citizens.*
- *Recognizing the importance of research and development concerning pharmaceutical products and medical instruments. However, our country has not supported this matter.*
- *New pharmaceutical products and medical instruments, which operate by reimbursement methods or implementing refund amounts, are being considered to be listed.*
- *Decision processes review submitted by the competent authorities.*
- *Exclusion of pharmaceutical products and medical instruments public procurement.*





“El objetivo general del presente capítulo es alcanzar un marco jurídico adecuado que incentive y facilite la confianza del consumidor en el comercio electrónico, *evitando con ello la instauración de barreras innecesarias al propio comercio electrónico*”

“The current chapter intends to achieve, as general objective, a proper legal framework that encourages and facilitates the consumer trust concerning electronic trading, avoiding the unnecessary electronic trading barriers”

Comercio Digital

El objetivo general del presente capítulo es alcanzar un marco jurídico adecuado que incentive y facilite la confianza del consumidor en el comercio electrónico, evitando con ello la instauración de barreras innecesarias al propio comercio electrónico. Para lograr dicho objetivo general, se plantea dividir al mismo, en 3 objetivos específicos que son: Eliminar obstáculos injustificados al comercio electrónico; generar certeza a los inversionistas y empresas, y garantizar un entorno seguro y adecuado para los consumidores del comercio electrónico.



Digital Trading

The current chapter intends to achieve, as general objective, a proper legal framework that encourages and facilitates the consumer trust concerning electronic trading, avoiding the unnecessary electronic trading barriers. In order to accomplish this general objective, it is proposed to divide this objective in 3 specific objectives, which may be: Removing unjustified obstacles to electronic trading; providing the investors and enterprises with conviction, and ensuring a safe and suitable environment for the electronic trading consumers.





Entre los puntos a destacar de dicho capítulo se tienen:

- Regular la protección de datos personales, aranceles aduaneros, no discriminación de productos digitales, libre flujo de información, el uso de firmas electrónicas, ubicación no forzosa de servidores informáticos, etc.
- Limitar o evitar el envío de las comunicaciones electrónicas no solicitadas.
- Proteger la información personal de los usuarios del comercio digital.
- Fortalecer la cooperación en áreas como la ciberseguridad, a fin de detectar amenazas en el comercio electrónico.
- Mejorar el gobierno digital abierto, cuestión que se estima constituirá un verdadero reto para nuestro país, habida cuenta de la necesidad de crear redes públicas de Internet y telecomunicaciones, por ejemplo.
- Evitar la transferencia del código fuente contenido en un programa informático como condición para realizar negocios, con lo cual se busca proteger la innovación y la propiedad intelectual, es decir, se trata de reforzar los derechos de autor y las marcas, por ejemplo.
- Impulsar el crecimiento de servicios informáticos interactivos.

These are some of the emphasized points in this chapter:

- Regulating protection of personal data, customs tariffs, digital products, free flow of information, use of electronic signatures, non-forced computer servers location.
- Restricting or avoiding the sending of unsolicited electronic communications.
- Protecting the digital trading user's personal data.
- Reinforcing the assistance in some areas as cyber security in order to detect threats to electronic trading.
- Improving the open digital government, which shall represent a true challenge to our country, considering the need of creating, for instance, public internet networks and telecommunications.
- Preventing the transfer of the source code contained in a computer program as a condition to transact business in order to protect innovation and copyrights, in other words, the objective consist in reinforcing copyrights and trademarks.
- Encouraging the interactive computer services growth.





Buenas Prácticas Regulatorias

El presente capítulo tiene por objetivo, buscar la transparencia en las prácticas regulatorias, para ello se dice que se deberán tener en cuenta los comentarios de los interesados y el público en general en los procesos regulatorios, sustentar dichos procedimientos en evidencia y explicaciones conforme a derecho, y alentar la cooperación regulatoria bilateral y trilateral. Entre algunos aspectos relevantes de dicho capítulo se tienen a saber:

- *Adopción de los Estados de buenas prácticas regulatorias, sobre todo en la programación, organización, planificación, diseño, emisión e implementación de dichas regulaciones.*
- *Se crea un Comité de Buenas Prácticas Regulatorias para monitorear la implementación, intercambiar información y colaboración conjunta bilateral o trilateral.*
- *Publicar un plan anual de regulaciones de cada país.*
- *Publicación del texto de cualquier regulación, con su correspondiente explicación científica y técnica.*
- *Plazos mínimos de consulta para que las personas u organizaciones, puedan promover comentarios sobre las regulaciones.*
- *Publicar la versión final de la regulación, en línea, que deberá estar disponible al público.*
- *Obligación de poner en Internet la información y los documentos relacionados sobre la implementación de las regulaciones, como pueden ser los formularios, y los procedimientos administrativos.*
- *Dicho capítulo estará sujeto a las disposiciones de solución de controversias, a partir de un año después de su entrada en vigor del acuerdo.*

Good Regulatory Practices

The current chapter intends to achieve transparency concerning regulatory practices, in order to accomplish it, the comments expressed by the public and the interested individuals, in the regulatory procedures, shall be taken into consideration, as well as submitting evidence and explanations concerning these procedures according to the Law, and encouraging the regulatory bilateral and trilateral cooperation. The following points concern some of the relevant aspects in this chapter:

- *Opting for good regulatory practices, on the part of the States, concerning programming, organization, planning, designing, issuance and implementation of the regulations aforementioned.*
- *A Good regulatory Practices is created to monitor implementation, information exchange and joint bilateral or trilateral collaboration.*
- *Sharing an annual regulations plan of each country.*
- *Publishing any regulation with its pertinent scientific and technical explanation.*
- *Minimum periods of consulting for individuals or organizations to share comments concerning regulations.*
- *Publishing online the final version of the regulation, being available to the public.*
- *The obligation of uploading online the information and documents related to the implementation of regulations, such as forms and administrative procedures.*
- *This chapter shall be subjected to disputes settlement provisions, starting from one year later the agreement comes into force.*

RULES AND REGULATIONS

“Se trata de un tema de urgente implementación y aplicación, debido a que en términos generales, la atención de las PyMES constituye a nuestro modo de ver, una de las grandes debilidades nacionales, a fin de lograr el desarrollo económico de México”

“It concerns an urgent implementation and application matter, due to the fact that, in general terms, the Small and Medium Enterprises attention represents, in our opinion, one of the largest weaknesses in our country, in order to achieve an economic development in Mexico”

Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES)

Se trata de un nuevo capítulo en el marco de este acuerdo, que tiene por objeto eficientar y promover la cooperación entre los Estados, a fin de regular espacios y mecanismos que permitan el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de los países, aprovechando de esta manera los beneficios y ventajas del propio acuerdo, incrementando su participación en los flujos del comercio e inversión de la región de Norteamérica. Al respecto se estima que se trata de un tema de urgente implementación y aplicación, debido a que en términos generales, la atención de las PyMES constituye a nuestro modo de ver, una de las grandes debilidades nacionales, a fin de lograr el desarrollo económico de México.

Entre los temas relevantes de éste capítulo se tienen a saber:

- *Crear una infraestructura de soporte para las PyMES, por medio de aceleradoras o centros de asistencia para exportaciones, que permitan compartir las mejores prácticas en el comercio internacional.*
- *Promover las PyMES de ciertos grupos, tales como: mujeres, pueblos indígenas, jóvenes, minorías, sectores agrícolas, etc.*
- *Incrementar el intercambio de información dirigida a las PyMES.*
- *Se instaure un Comité de PyMES con representantes de cada país, el cual tendrá entre otras atribuciones:*

Ayudar a las PyMES a fin de mejorar su competitividad.

Promover a las PyMES en el comercio digital.

Promover a las PyMES en las cadenas de abastecimiento del acuerdo, así como en las cadenas globales.

Convocar en forma anual a un diálogo trilateral de las PyMES que podrá incluir al sector privado, empleados, organizaciones no gubernamentales y expertos académicos.

Small and Medium Enterprises (PyMES)

This new chapter, in the current agreement, intends to improve and promote the cooperation among the States in order to regulate spaces and mechanisms that encourage the small and medium enterprises development of these countries, while taking advantage of the benefits in the current agreement, increasing their participation concerning trade flows and investment in North America. In this respect, it concerns an urgent implementation and application matter, due to the fact that, in general terms, the Small and Medium Enterprises attention represents, in our opinion, one of the largest weaknesses in our country, in order to achieve an economic development in Mexico.

The following points are some of the relevant matters in this chapter:

- *Creating a supporting infrastructure for PyMES by using accelerators or exports support centers that allow to share the best international trade practices.*
- *Promoting PyMES of certain groups, such as: women, indigenous communities, young people, minorities, agricultural industries, etc.*
- *Increasing the information exchange towards PyMES.*
- *A PyMES Committee is established with representatives of each country, which may have the following functions:*

Assisting PyMES to improve their competitiveness.

Promoting PyMES concerning digital trading.

Promoting PyMES concerning the supply chains of the agreement, as well as the global supply chains.

Convening annually a trilateral dialogue among PyMES that might integrate the private sector, employees, non-governmental organizations and academic experts.



Política Macroeconómica y Cuestiones de Tipo de Cambio

A través del presente capítulo se busca mejorar la cooperación entre los Estados que forman parte del acuerdo con relación a sus políticas macroeconómicas, así como a cuestiones vinculadas con el tipo de cambio, lo anterior, a fin de generar una estabilidad macroeconómica y contribuir al crecimiento económico de la región de Norteamérica. Nos parece que la inclusión de este capítulo, a final de cuentas, tuvo su origen en una de las iniciativas impulsadas por el gobierno de los Estados Unidos. Para lograr los propósitos antes señalados se prevé en dicho capítulo:

- *Reafirmar los compromisos asumidos con el Fondo Monetario Internacional.*
- *Evitar la manipulación de los tipos de cambio o del Sistema Monetario Internacional, que incida en la balanza de pagos o que genere una ventaja competitiva desleal.*
- *Los Estados tienen la obligación de hacer pública la información relativa a sus reservas de divisas, flujos de capital, exportaciones e importaciones, etc.*
- *Establecer consultas entre las Partes sobre sus políticas macroeconómicas y de tipo de cambio.*
- *Se crea un Comité Macroeconómico que administrará dicho capítulo.*
- *Podrá iniciarse un procedimiento de solución de controversias de Estado-Estado, en busca de llegar a una solución sobre un tema de este capítulo.*

Macroeconomic Policy and Exchange Rate Matters

In this chapter, the objective is to improve cooperation between the States of the agreement concerning their macroeconomic policies, as well as matters related to exchange rate. Consequently, this objective intends to produce a macroeconomic stability and increasing the economic growth in North America. In our point of view, the introduction of this chapter was started by one of the initiatives supported by The United States Government. The following points concern the purposes described in this chapter:

- *Reinforcing the commitments taken by the International Monetary Fund.*
- *Avoiding manipulation, concerning exchange rates or the International Monetary Fund, that may affect the balance of payments or create an unfair competitive advantage.*
- *The States must make the information public, concerning their currency reserves, capital flows, exports and imports, etc.*
- *Consulting among the Parties, concerning their macroeconomic policies and exchange rates.*
- *A Macroeconomic Committee is established, which shall manage this chapter.*
- *A disputes settlement procedure from State to State may be started in order to achieve a solution concerning one matter within this chapter.*

“Al respecto debe considerarse que las reglas de origen se elevaron y en términos generales se volvieron más específicas y estrictas en su cumplimiento”

“In this respect, it must be taken into consideration that the rules of origin have raised and, in general terms, they became more specific and strict concerning their fulfillment”

Reglas de Origen y Reglas de Origen Específicas

Por medio de dicho capítulo se establecieron disposiciones específicas a fin de que un bien pueda cumplir con los requisitos y condiciones para ser considerado como originario de un país o de la región de Norteamérica, y con ello tener derecho a la denominada preferencia arancelaria prevista en el marco del acuerdo. Al respecto debe considerarse que las reglas de origen se elevaron y en términos generales se volvieron más específicas y estrictas en su cumplimiento. Entre los temas relevantes asumidos en el marco del acuerdo se tienen a saber:

- *Se modificó la regla de minimis, y en el caso de México, se indica que se actualizó, dicha disposición a fin de incrementar el porcentaje a 10%.*
- *En el supuesto de la acuicultura, se actualizó el criterio de bienes totalmente producidos u obtenidos, de manera que se reconocen como originarios los peces obtenidos de la acuicultura, ya sea en cualquiera de los 3 países.*
- *Se implementa la cláusula de acumulación, misma que permite reconocer como bienes originarios tanto los materiales que constituyen insumos de los procesos productivos, así como los propios procesos realizados en cualquiera de los países parte del acuerdo.*

Rules of Origin and Specific Rules of Origin

In this chapter, some specific provisions were established in order to fulfill the requirements and terms by a good to be considered as native to a country or from North America and, therefore, having the right to the tariff preference previously mentioned in the agreement. In this respect, it must be taken into consideration that the rules of origin have raised and, in general terms, they became more specific and strict concerning their fulfillment. The following points are some of the relevant matters in this agreement:

- *De minimis rule was modified and, in the case of Mexico, it was updated in order to increase the percentage by 10%.*
- *In the case of aquaculture, the criterion of goods entirely produced or obtained was updated, since fishes obtained from aquaculture are considered as native to any of these 3 countries.*
- *The cumulation clause is implemented, which allows to classify as originating goods the materials that represent the production processes inputs, as well as the processes performed in any of these three countries described in the agreement.*



“Se implementa un valor de contenido regional del 75% al amparo de la metodología del costo neto; se regula que se debe cumplir con el valor de contenido laboral del 40%, el cual incluye los materiales y costos de manufactura, así como la investigación y desarrollo”

“A regional value content of 75% is implemented to the protection of the net cost methodology; as it is stipulated, it must comply with a labor value content of 40%, which includes materials, manufacturing costs, research and development”

- En cuanto a las reglas de origen específicas se puede señalar, como ejemplos, los siguientes:

- * La regla de origen específica para vehículos ligeros contempla en general lo siguiente: Se implementa un valor de contenido regional del 75% al amparo de la metodología del costo neto; se regula que se debe cumplir con el valor de contenido laboral del 40%, el cual incluye los materiales y costos de manufactura, así como la investigación y desarrollo; se prevé en la regla de origen que las compras de acero y aluminio para este tipo de vehículos, subirán a un 70% y deberán ser originarias de la región de Norteamérica; y se identifican ciertas autopartes como esenciales que deben fabricarse en la región necesariamente.

- * Para productos químicos, por ejemplo, se incluyeron reglas de origen vinculadas con ciertos procesos químicos para conferir el origen, tales como: la reacción química, purificación, mezclas, cambio en tamaño de partícula, estandarización de materiales, separación de isómeros, etc.



- Concerning the specific rules of origin, the following ones may be considered as examples:

- * The specific rule of origin for light vehicles integrates the following part: A regional value content of 75% is implemented to the protection of the net cost methodology; as it is stipulated, it must comply with a labor value content of 40%, which includes materials, manufacturing costs, research and development. In this rule of origin, it is forecasted that steel and aluminum purchases shall increase by 70% and must be from North America, and certain auto parts may be identified as fundamentally manufactured in the region aforementioned.

- * Concerning chemical products, for instance, some rules of origin with certain chemical procedures were integrated, such as: chemical reaction, purification, mixtures, change in size of particle, materials standardization, isomers separation, etc.



“Se modificaron disposiciones vinculadas con la cooperación entre las Partes para dirimir controversias; las consultas; la conciliación y mediación; así como las audiencias públicas; presentación de escritos; establecimiento de paneles”

“The provisions related to the cooperation between the Parties were modified to solve disputes; consultations; settlement and arbitration, as well as public hearings; submissions; establishment of panels”

Solución de Controversias de Estado-Estado

Se trata de un capítulo específico que regula los mecanismos de soluciones de controversias entre los Estados, particularmente en lo referente a la interpretación, aplicación y alcance del propio acuerdo. Se modificaron disposiciones vinculadas con la cooperación entre las Partes para dirimir controversias; las consultas; la conciliación y mediación; así como las audiencias públicas; presentación de escritos; establecimiento de paneles, etc.

En el caso de la inversión extranjera, se sostiene el mecanismo de solución de diferencias entre México, Canadá y los Estados Unidos, el cual aplicará en temas tales como: hidrocarburos, gas, telecomunicaciones, generación de energía, transportes y proyectos de infraestructura, sin embargo, al respecto pareciera que se han acotado las áreas donde puede implementarse dicho mecanismo, pues no se habla de los temas financieros. Atendiendo a lo señalado en las noticias se ha referido que se mantiene asimismo el Capítulo XIX (del TLCAN) en el acuerdo, el cual versa sobre la materia de soluciones de controversias en cuanto a prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardias, y al respecto debe comentarse que Canadá fue determinante, a fin de mantener dicho esquema en el acuerdo, pues nuestro país ya había aceptado no incluirlo.

Disputes Settlement from State to State

In this specific chapter, the disputes settlement mechanisms among the States are regulated, especially concerning interpretation, application and scope of the agreement. The provisions related to the cooperation between the Parties were modified to solve disputes; consultations; settlement and arbitration, as well as public hearings; submissions; establishment of panels, etc.

In the case of foreign investment, the disputes settlement mechanism between Mexico, Canada and The United States remains, which concerns the following matters: hydrocarbons, gas, telecommunications, power generation, transports and infrastructure projects. Nevertheless, it seems that the areas where this mechanism may be implemented have been enclosed, since financial matters do not seem to be a topic of conversation. Concerning the emphasized points in the news, Chapter XIX (of the NAFTA) remains in the agreement, which concerns the disputes settlements in terms of unfair international trading and safeguards practices. In this respect, it must be remarked that Canada was decisive, in order to maintain this scheme in the agreement, since Mexico used to reject it from the agreement aforementioned. Balance of the New Agreement





Balance del Nuevo Acuerdo

Se puede señalar que el Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá, se trata de un instrumento comercial esencial para México, pues al amparo del mismo dependen muchas empresas -integradas en diversos sectores industriales y de servicios de nuestro país-, por ende, no contar con dicho instrumento, significaría para México un problema mayúsculo, razón por la que la concreción del mismo, es a final de cuentas una buena noticia, sin embargo, debe reconocerse que ciertamente México cedió en algunos temas, probablemente debido a la presión que en su momento ejerció el gobierno de los Estados Unidos. No obstante lo anterior, se espera que el acuerdo pueda cumplir con las expectativas de los 3 países, que a querer o no, están cada vez más involucrados, asociados e insertos, en una mayor competencia comercial internacional con otras regiones del mundo.



Balance of the New Agreement

It may be emphasized that the United States-Mexico-Canada Agreement concerns a fundamental trading instrument for Mexico, due to the fact that several companies, incorporated to several industry and services sectors, depend on this agreement. Therefore, the absence of this instrument might represent a significant problem for Mexico, consequently, its realization means good news. Nevertheless, it must be admitted that Mexico yielded concerning certain matters, probably due to the pressure given by The United States Government. However, it is expected for the agreement to meet the expectations of these 3 countries, which are even more involved and associated in a more significant international trading competence against other nations.



El Comercio *y la* Logística Internacional Especializada en México:

Análisis de la Industria Farmacéutica

Trading and International Logistics Specialized in Mexico:
Pharmaceutical Industry Analysis



Mtra. María José **Márquez Gutierrez**



Cadena de Frío en el Transporte Internacional y las Aduanas como Eslabón de la Cadena de Suministro en la Industria Farmacéutica

A lo largo de los últimos años las industrias que operan en el contexto internacional buscan los avances y saltos tanto tecnológicos como de nuevas técnicas en la cadena de suministro; así se refleja en la operación y expansión de modernizaciones en la competitividad de infraestructura logística a lo largo y ancho del país. Analizar algunos conceptos básicos de logística, calidad, marketing, aduanas etc. para poder comprender el contexto de lo que es la Cadena Fría o Cold Chain (término en inglés) como se le conoce internacionalmente.

Cold Chain in the International Transport and Customs as Link in the Supply Chain for Pharmaceutical Companies

In the last years, the companies that operate abroad are looking for technological advances and leaps, as well as new techniques concerning the supply chain. That is the result in the operation and expansion of new logistics infrastructure competitiveness in throughout the country. Analyzing some basic concepts of logistics, quality, marketing, customs, etc, to understand the context where the Cold Chain may be found.



Mtra. María José Márquez Gutiérrez

Licenciada en Comercio Exterior por la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Maestra en Comercio y Logística Internacional por la Universidad Politécnica Metropolitana de Hidalgo. Actualmente es Jefe de Tráfico Internacional en Grupo Fármacos, dando servicio de Comercio Internacional a 3 razones sociales hermanas del Grupo, Selecciones Médicas del Centro, Fármacos Nacionales y Grupo Fármacos Especializados, implementando mejoras en la cadena de suministro internacional e investigación de operaciones logísticas así como asesoría y aportaciones para proyectos con laboratorios como: Alexión Pharmaceuticals Inc, Gilead Sciences Inc, Biotoscana, Victus Inc, Bowa GMBH, Spacelabs Healthcare Inc, etc., a través de Grupo Fármacos. Catedrático de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo en la Licenciatura de Comercio Exterior para la materia Seminario de Economía Mexicana. Expositor del curso en Logística Internacional Farmacéutica dirigido a Directivos de Logística Internacional, Agentes Aduanales, áreas de Supply Chain, Asociaciones y público de interés sobre el tema farmacéutico, en el Instituto Universitario de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana. Participa activamente para Radio-Logística y Radio-UNAM, de la Facultad de Derecho, en el Programa EnFrontera.

Graduate in Foreign Trade by "Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo". Master's degree in Trading and International Logistics by "Universidad Politécnica Metropolitana de Hidalgo". Currently, she is an International Traffic Manager in Pharmaceutical Groups, providing with International Trade services to 3 trade names: "Selecciones Médicas del Centro", "Fármacos Nacionales" and "Grupo Fármacos Especializados", improving the international supply chain and the logistics operation research, as well as consultancy and contributions for projects in some pharmaceutical companies, such as: Alexión Pharmaceuticals Inc, Gilead Sciences Inc, Biotoscana, Victus Inc, Bowa GMBH, Spacelabs Healthcare Inc, etc, with the assistance of Grupo Fármacos. University professor in "Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo" with a degree in Foreign Trade for the subject of Mexican Economy Seminar. Lecturer in International Pharmaceutical Logistics course towards International Logistics Managers, Customs Agents, Supply Chain areas, Associations and the audience interested in pharmaceutical matters, in "Instituto Universitario de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana" (University Institute of Customs Agents Associations Confederation in Mexico). She participates constantly for "Radio-Logística" and "Radio-UNAM" of Law school, in the "EnFrontera Program".

“Sin embargo, no es solo el intercambio de producto sino la fabulosa combinación con la definición de estrategia de logística para el movimiento de la carga en flete internacional hablando de la industria farmacéutica moderna”

“However, it does not concern only the exchange of goods, but also the great combination with the definition of logistics strategy for the cargo movement in an international freight concerning the contemporary pharmaceutical companies”

De lo general a lo particular haciendo un análisis en donde refleja la realidad global del mundo que hoy enfrentamos, una tendencia cada vez más exigente para poder llegar en tiempo y forma con las mercancías y productos de las diferentes entidades económicas a los diversos mercados internacionales. Es el transporte, almacenaje y movimiento de los productos en donde se presentan los retos para los operadores logísticos. Los productos que requieren de la cadena fría son normalmente consumidos por el ser humano y es la principal razón por la que se le da mucho énfasis y cuidado de no perder la temperatura que indica la mercancía debido a que puede tener consecuencias que afectan la salud de quienes los consumen.

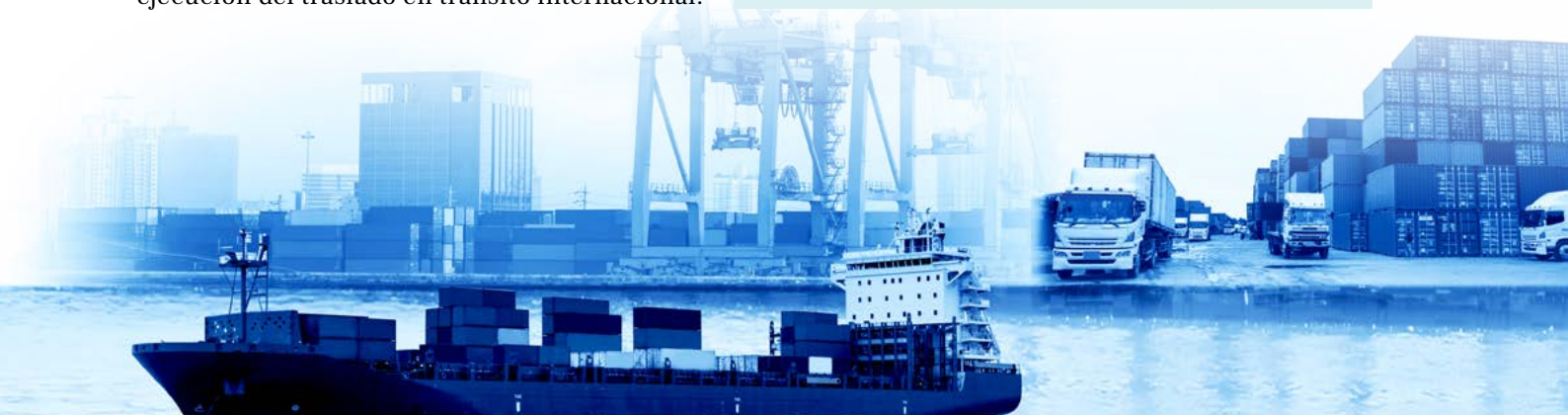
Antecedentes

Vamos a la historia para comprender los grandes saltos y evolución del comercio y el traslado de las mercancías de un país a otro. Conforme se ha ido desarrollado el comercio internacional, desde sus inicios; hablando de 2 teorías clásicas económicas que nos ayudarán a comprender la esencia del comercio internacional; citando la ventaja absoluta de David Ricardo (1772-1823) y Adam Smith (1723-1790) se ha referido como un juego en el que todos ganan y las economías globales buscan siempre nuevos mercados para hacer llegar sus productos en oferta y demanda. Tan sencillo como que todos los países son distintos, así como sus producciones, y éstas se complementan e interactúan entre sí. Sin embargo, no es solo el intercambio de producto sino la fabulosa combinación con la definición de estrategia de logística para el movimiento de la carga en flete internacional hablando de la industria farmacéutica moderna. (De un punto país A hacia un punto país B); considerando un factor muy importante como la naturaleza de la carga para discernir una metodología en la ejecución del traslado en tránsito internacional.

From general to specific considerations, analyzing the worldwide reality that we are facing, an ever more challenging tendency of delivering goods and products from different economic entities in good time and in an appropriate manner to several international markets. Transport, storage and movement of goods represent the challenging places for the logistics operators. The products that need the cold chain are usually consumed by the human being. Therefore, it is the main reason why the temperature of the goods must be monitored, since it may have serious consequences for health.

Background Information

Let's go back in time to understand the large leaps and evolution of trading, as well as the transfer of goods from one country to another. As the international trade has been developed, from the beginning; concerning 2 classical economic theories that will be useful to understand the essence of foreign trade; in the words of the absolute advantage by David Ricardo (1772-1823) and Adam Smith (1723-1790), it might be defined as a game where all participants never lose and the global economies are always looking for new markets to offer their products concerning supply and demand. It may be simple to considerate that all countries are different, as well as their productions, which interact with each other and are complemented. However, it does not concern only the exchange of goods, but also the great combination with the definition of logistics strategy for the cargo movement in an international freight concerning the contemporary pharmaceutical companies. (From country A to country B); taking into consideration a significant factor as the nature of the product to distinguish a methodology concerning transporting in international transit.





En la década de los noventa se da en México a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), una apertura en contexto de intercambio global, considerándose en constante cambio el concepto logístico; dando pauta a todo un sistema integral que permitiera la evolución de los procesos y metodologías hasta nuestros días. Contando con modernización de infraestructura tanto en puertos, aeropuertos, carreteras, vías de comunicación, así como nuevas tecnologías implementadas en las aduanas mexicanas con la finalidad de atraer mayor atracción de inversiones y flujos de carga; con el objetivo de alcanzar la eficiencia logística en nuestro sistema mexicano, siendo el enfoque principal, las cadenas productivas y de comercio para obtener un crecimiento económico; además, fue necesario por parte de México ingresar a la Organización Mundial del Comercio (OMC) el primero de enero de 1995, este organismo se ocupa de normas mundiales que rigen el comercio y vigila que dicho intercambio se realice de manera fluida.

De acuerdo con cifras de la OMC tomando el examen estadístico del comercio mundial (informe 2018), México se encuentra posicionado en el mapa global de comercio considerando a nuestro país como parte de las economías miembro de la OMC por tamaño con mayor crecimiento de operaciones en importaciones y exportaciones en 2017 es decir de un total de \$17.43 trillones de dólares, México tiene un rango de operaciones de comercio global de \$250 - 500 billones de dólares, lo que es interesante analizar de estas cifras y que ameritan una profunda reflexión no es únicamente el flujo de la carga sino también los servicios de comercio aplicados al movimiento de estas mercancías durante el año pasado.

In the 1990s, A commencement of global exchange occurs in Mexico since the North American Free Trade Agreement (NAFTA) is established, while the logistics concepts remained constantly changing; introducing an entire comprehensive system that allowed evolution of the procedures and methodologies until today. Having new infrastructures in ports, airports, roads, communication routes, as well as new implemented technologies in Mexican customs in order to attract more investments and load flows; and to achieve logistics efficiency in our Mexican system, focusing on the production and trade chains to accomplish an economic growth. In addition, it was necessary, for Mexico, to become part of the World Trade Organization (WTO) on January 1st, 1995. This organization manages world regulations concerning trading and it supervises this exchange to be performed fluently.

Mexico's overall figures for the World Trade Organization According to the WTO figures, with the world trade statistical review (2018 report), Mexico is positioned on the global trade map being a part of the economies belonging to the WTO with the strongest growth concerning import and export operations in 2017, in other words, a total amount of \$17.43 trillion dollars, Mexico has a global trade operation range from \$250 to 500 billion dollars, which concerns not only the interesting load flow, but also the trading services applied to the movement of these goods during last year.



“México, ha logrado una proyección de servicios por \$25 - 50 billones de dólares y está dentro de los 10 países exportadores de productos manufacturados en 2017, posicionándose en los 4 principales (Singapur, China, México y Canadá)”

“México has achieved a services projection from \$25 to \$50 billion dollars with the amount aforementioned, and it is ranked among the 10 manufactured products-exporting countries in 2017, y está dentro de los 10 países exportadores de productos manufacturados en 2017, within the first 4 positions (Singapore, China, Mexico y Canada)”

En este mismo contexto se puede apreciar en el gráfico 2 de un total de \$5.19 trillones de dólares en servicios, de los cuales México, ha logrado una proyección de servicios por \$25 - 50 billones de dólares y está dentro de los 10 países exportadores de productos manufacturados en 2017, posicionándose en los 4 principales (Singapur, China, México y Canadá), destaca que durante 2017, los 10 principales exportadores de bienes manufacturados representan el 84% del valor total en el mundo.

In this context, a total amount of \$5.19 trillion dollars in services can be noted in chart 2. México has achieved a services projection from \$25 to \$50 billion dollars with the amount aforementioned, and it is ranked among the 10 manufactured products-exporting countries in 2017, within the first 4 positions (Singapore, China, Mexico y Canada), emphasizing that the first 10 manufactured goods-exporting countries represent 84% of the total value all around the world in 2017.

Gráfico. 1 Comercio Global, Mapas del Mundo¹

Chart. 1 Global Trade, World Maps¹



¹ Fuente: Estimaciones de la OMC-UNCTAD en el examen estadístico del comercio mundial 2018 de las economías por tamaño (Pag. 24).
Source: World Trade Organization and the United Nations Conference on Trade and Development projections concerning the 2018 global trade statistics review of economies by size (Pag. 24).

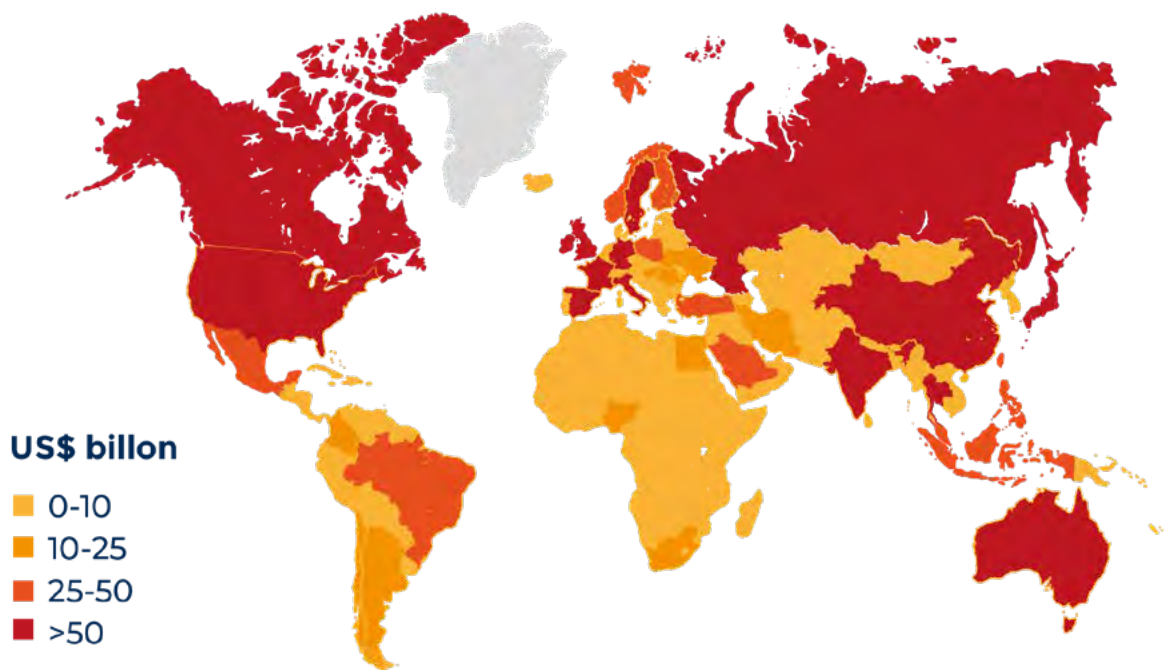


“La industria farmacéutica mueve más de un billón de dólares cada año requiriendo así una especial armonía entre todos los operadores de la cadena de frío”

“Pharmaceutical industry moves yearly more than one billion dollars with a partnership work among all operators in the cold chain”

Gráfico. 2²

Chart. 2²



¿Regionalización Global? Nuevo Orden Internacional y la Concepción de México

Del gran universo de flujo de mercancías analizado en párrafos anteriores y de acuerdo con la IATA (Asociación Internacional de Transporte Aéreo), la industria farmacéutica mueve más de un billón de dólares cada año requiriendo así una especial armonía entre todos los operadores de la cadena de frío. Como se puede observar en todo el mundo hay olas y fervor por el comercio internacional y el intercambio de bienes y servicios por supuesto incluyendo al sector salud.

Global Regionalization? New International Order and Mexico's Conception

From the large cargo flows universe described in the last paragraphs and according to IATA (International Air Transport Association), pharmaceutical industry moves yearly more than one billion dollars with a partnership work among all operators in the cold chain. As it is evident all around the world for international trade and exchange of goods and services, including the healthcare sector.



² Fuente: Estimaciones de la OMC-UNCTAD en el examen estadístico del comercio mundial 2018 de las economías por tamaño de servicios comerciales (Pag. 25).

Source: World Trade Organization and the United Nations Conference on Trade and Development projections concerning the 2018 global trade statistics review of economies by size of trade services (Pag. 25).

“La importancia del sector farmacéutico en este sentido es vital dado que se plantean los estándares de ‘patentabilidad’ y México en el sector farmacéutico no tiene avanzado el tema de la investigación y desarrollo de nuevas fórmulas farmacéuticas”

“The importance of the pharmaceutical sector, in this context, is fundamental due to the fact that the patentability standards are established and Mexico, in the pharmaceutical sector, does not have a progress concerning research and development of new pharmaceutical formulations”

Ante estos cambios evolutivos y lo que compete al sector salud, México tiene vigente el TPP (Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica), que tras la salida de Estados Unidos fue renombrado como TPP-11 o Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP por sus siglas en inglés); el cual plantea una propuesta histórica por las características de los países miembros siendo las diferencias culturales y geográficas las que más se contrapondrían; sin embargo, no fue así. Lo interesante de este tratado es que los países comienzan a sentar las bases para un comercio tecnológico y electrónico en su capítulo 14 en donde se indican términos y definiciones en este sentido; no es una utopía los avances tecnológicos en el comercio internacional sino es una realidad. Se observa el comienzo de regulaciones de estas prácticas y la tendencia evolutiva sobre la forma de hacer intercambio de comercio global en tratados internacionales como ha sido el caso del tan escuchado TLCAN 2.0 que terminó con el nombre de Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), en donde también se adecuaron algunas reglas para retomar y regular el comercio electrónico.

La importancia del sector farmacéutico en este sentido es vital dado que se plantean los estándares de ‘patentabilidad’ y México en el sector farmacéutico no tiene avanzado el tema de la investigación y desarrollo de nuevas fórmulas farmacéuticas por lo que el impacto en acceso a medicamentos favorecería a los pacientes mexicanos, mientras no se cuente con una cultura de desarrollo de investigación.

Given these developmental changes, and concerning the healthcare sector in Mexico, the Trans-Pacific Partnership contemplates that before The United States left, it was renamed as TPP-11 or CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership); which proposes an historical submission by the characteristics of the countries within the agreement as they are the cultural and geographical differences the most contrasting ones. Nevertheless, that was not the case. The interesting part of this agreement concerns the countries, which started to lay the foundations for an electronic and technological trade in chapter 14, where terms and definitions are described; as the technological advances are not considered as an utopia in the international trade, but as a reality. The commencement of the regulations of these practices can be noted, as well as the evolutionary trend concerning the way to perform the global trade exchange in international agreements, as the case of NAFTA 2.0, which at the end was named as The United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA), in which some regulations were also adjusted to reopen and regulate the electronic trade.

The importance of the pharmaceutical sector, in this context, is fundamental due to the fact that the patentability standards are established and Mexico, in the pharmaceutical sector, does not have a progress concerning research and development of new pharmaceutical formulations, which means the impact of medicines, in excess, would benefit Mexican patients, as long as a culture of research development remains absent.



“Para funcionar adecuadamente, México está preparando sus puertas de entrada y salida de productos y bienes para los cambios y tendencias globales; es impresionante la inversión histórica a los principales puertos de entrada marítima como Veracruz, Manzanillo y Lázaro Cárdenas, así como los cambios y nuevas carreteras en la zona centro, sur, y en la frontera”

“In order to be performed correctly, Mexico is preparing its doors for importing and exporting goods for global trends and changes; it is impressive how large is the historical investment given to the maritime entry ports, such as: Veracruz, Manzanillo and Lázaro Cárdenas, as well as the changes and new roads in the central, south and frontier zones”

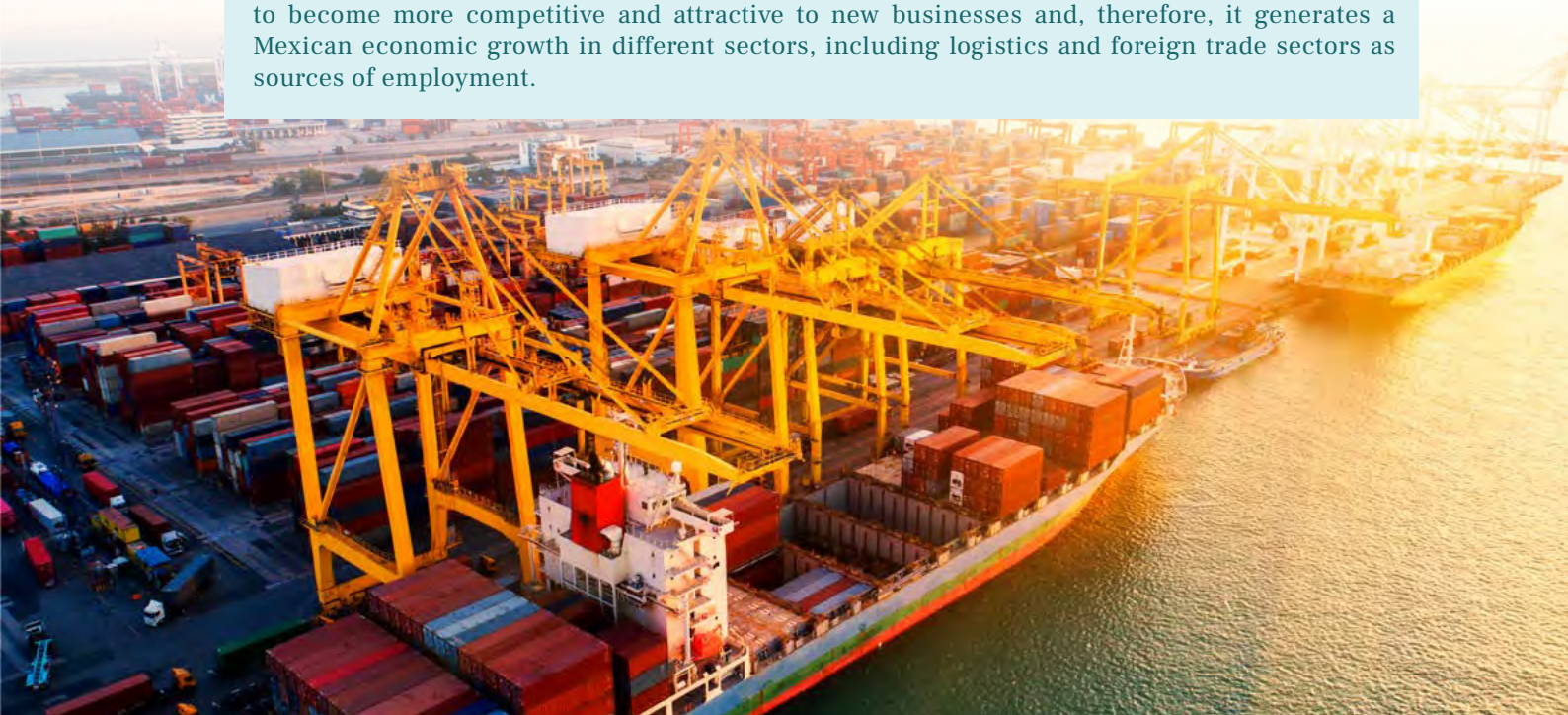
Es positivo en este sentido el continuar con tratados que permiten movimientos de carga y la exención del Impuesto General de Importación (IGI), sumando que los medicamentos no pagan Impuesto al Valor Agregado (IVA) -impuesto que paga el consumidor final- a la importación por así indicarse en 2-A de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) y la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE) por fracción arancelaria, sin dudas representa un beneficio en este sector.



Para funcionar adecuadamente, México está preparando sus puertas de entrada y salida de productos y bienes para los cambios y tendencias globales; es impresionante la inversión histórica a los principales puertos de entrada marítima como Veracruz, Manzanillo y Lázaro Cárdenas, así como los cambios y nuevas carreteras en la zona centro, sur, y en la frontera, etc. Esto hace a nuestro país más competitivo y lo hace atractivo para nuevos negocios y generar así crecimiento de la economía mexicana en diversos sectores, incluyendo el sector logístico y comercio exterior como fuentes de empleo.

It might be advantageous to continue with agreements that allow cargo movements and the Import General Taxation exemption. In addition, the medicines do not pay for the Value-added Tax - a tax paid by the final consumer - for importing, as it is noted in 2-A regulation of the Value-added Tax Law and the Law of General Taxation regarding Imports and Exports Rate by tariff item, being undoubtedly a benefit in this sector.

In order to be performed correctly, Mexico is preparing its doors for importing and exporting goods for global trends and changes; it is impressive how large is the historical investment given to the maritime entry ports, such as: Veracruz, Manzanillo and Lázaro Cárdenas, as well as the changes and new roads in the central, south and frontier zones, etc. This encourages our country to become more competitive and attractive to new businesses and, therefore, it generates a Mexican economic growth in different sectors, including logistics and foreign trade sectors as sources of employment.





Vinculación del Comercio con la Administración de Operaciones y la Cadena de Suministro en Frío

Para darse una idea de la importancia económica de las cadenas de frío en el plano mundial, se calcula que este mercado tiene un valor aproximado de 80,660 millones de dólares anuales, contando el mercado farmacéutico. Analizando estos datos podemos visualizar y comprender la cantidad de productos que requieren de la Cadena Fría tanto en México como en el resto del mundo, países con los que comercializamos productos termosensibles.

Este tipo de modalidad tiene sustento en el transporte refrigerado, pues permite la movilidad de las mercancías a grandes distancias. Cabe señalar que existen conceptos de calidad total o ISOS de Calidad así bien retomar la NOM-059-2013, BPF y BPD que son las Buenas Prácticas de Fabricación y Buenas Prácticas de Distribución, fue en 1969, en la 22a. Asamblea Mundial de la Salud que se ratificaron los lineamientos recomendados para la fabricación y distribución, así como la inspección de calidad de los medicamentos. Estas prácticas comprenden normas reconocidas, aplicadas y respetadas internacionalmente; cuyo cuidado se extiende a todos los países miembros, además sirven de base para el sistema de la Organización Mundial de Salud y cumplir con la calidad de los productos farmacéuticos objeto del comercio internacional.

Relationship between Trading, Operations Management and Cold Supply Chain

In order to be aware of the economic importance of the cold supply chains all around the world, it is estimated that the cold supply chains have an approximate value of 80,660 million dollars per year, including the pharmaceutical market. By analyzing these numbers, we can contemplate the amount of goods required by the Cold Supply Chain in Mexico and in the rest of the world, countries that commercialize thermo sensitive products with our country.

This method might be supported by the refrigerated transport, since it allows goods to be moved from long distances. It must be emphasized that there are concepts of total quality or International Organizations for Standardizations, as contemplating the NOM-059-2013 (Official Mexican Standard), BPF (Good Manufacturing Practices) and BPD (Good Distribution Practices), in 1969, the guidelines recommended for manufacturing and distribution were validated during the 22th. World Health Assembly, as well as medicines quality inspection. These practices contemplate recognized, applied and internationally respected regulations that intend to take all member countries into account, as well as being the foundations for the World Health Organization and fulfills the pharmaceutical products quality concerning international trade.





“Todo ocurre en una época en donde los fabricantes deben operar en un clima de negocios de movimientos más rápidos y más complejos que nunca. Para muchas compañías, las ventas netas hoy son probablemente más de 10 veces de lo que eran en 1960”

“It all takes places in the time where the manufacturers must operate in an environment where businesses remain in faster constant movement and more complex. For several companies, nowadays the net revenues are 10 times higher than 1960”

Todo ocurre en una época en donde los fabricantes deben operar en un clima de negocios de movimientos más rápidos y más complejos que nunca. Para muchas compañías, las ventas netas hoy son probablemente más de 10 veces de lo que eran en 1960. Los productos y las características de estos son más numerosas; el número de variables se ha ampliado enormemente, y hay una mayor complejidad de los diseños del producto, procesos de manufactura y el servicio en el campo al producto. Esta explosión de productos y procesos ha aumentado grandemente las demandas de calidad a los productos. (Feigenbaum, 2005).

Es por esta razón que los conceptos de calidad implican también la correcta selección del transporte aéreo, marítimo o terrestre con los forwarder (Término en inglés para transportista) y operadores logísticos que prestaran el servicio de movilidad de carga internacional en diferentes vías, es indudable que el transporte aéreo internacional es el medio más rápido para llegar al destino en menor tiempo. Además, es importante señalar que abordamos algunos conceptos multidisciplinarios para analizar la Cadena Fría desde el concepto de la Aeronáutica, Químico, Farmacobiólogo, etc. debido a las fluctuaciones de temperatura provocada de manera natural en las alturas y que afectan las condiciones climáticas del medio de transporte y las restricciones de los productos; los medicamentos, son un desafío de la Cadena de Suministro en el ámbito internacional, por lo que se deben crear soluciones logísticas y trabajar en el desarrollo de nuevas tecnologías para estos retos de movilidad de mercancías.

It all takes places in the time where the manufacturers must operate in an environment where businesses remain in faster constant movement and more complex. For several companies, nowadays the net revenues are 10 times higher than 1960. There are several products and characteristics of these net revenues; the number of variables has been widely expanded, and there are more complex product designs, manufacturing processes and the service in the product's field. This explosion of products has increased vastly de products quality demands. (Feigenbaum, 2005).

This is the reason why the quality concepts imply also the proper selection of air, marine and land transport with the forwarders and logistics operators that will manage the international cargo movement service in different paths, it is evident that the international air transport represents the faster transport method to arrive to a destination in shorter time.

In addition, it is relevant to emphasize that we are contemplating some multidisciplinary concepts to analyze the Cold Supply Chain, from the concept of Aviation, Chemical, Pharmacological, etc. due to temperature fluctuations given by natural circumstances in heights that affect the climatic conditions of the method of transport and the products restrictions. Medicines represent a challenge in the international Supply Chain, consequently, some logistics solutions must be created and the development of new technologies must be performed for these challenges concerning cargo movement.



“Es importante contar con las licencias y permisos como parte de la preparación de un embarque farmacéutico, antes de ponerlo en movimiento en tránsito internacional. Esto con la finalidad de agilizar el despacho de la carga en frío, reduciendo así cualquier riesgo o contingencia”

“Having the licenses is relevant as part of the pharmaceutical shipment, before it is submitted into the movement in international transit. This has the purpose of accelerate the cold load customs clearance, reducing the risks or contingencies”

La medición de la temperatura es una de las actividades principales y más importantes de la Cadena de Frío puesto que garantiza poder medir y dar parámetros sobre el transporte y traslado del material. Pero pueden existir algunos errores humanos, por ejemplo, que no se active el dispositivo medidor de temperatura correctamente al momento de embarcar los materiales, o bien que no se asegure y coloque correctamente sobre el pallet o mercancía y este se extravíe, de ahí la importancia de la estandarización de procesos.

Operación Aduanera Mexicana en Frío

Como analizamos la logística de la Cadena de Frío desde el punto de vista del movimiento internacional exclusivamente; podemos encontrar algunos puntos concretos en donde se podría perder el control de la temperatura; un eslabón muy interesante de analizar es la operación aduanera y en caso concreto la mexicana.

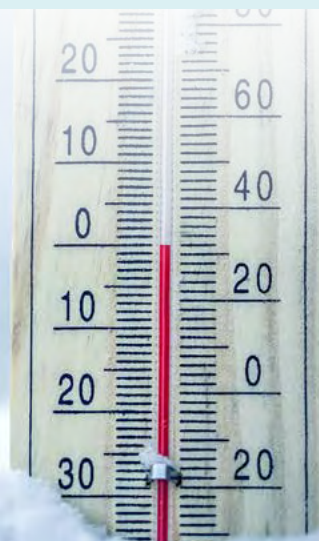
Y he aquí la recomendación, hablemos de seguridad documental, ¿Qué es y cómo se entiende? Considerando que los productos deben cumplir con Regulaciones y Restricciones No Arancelarias de acuerdo con el 17-A de la Ley de Comercio Exterior Mexicana y su correlación con las demás leyes implícitas como es la Ley General de Salud y Reglamento General de Insumos para la Salud. Es importante contar con las licencias y permisos como parte de la preparación de un embarque farmacéutico, antes de ponerlo en movimiento en tránsito internacional. Esto con la finalidad de agilizar el despacho de la carga en frío, reduciendo así cualquier riesgo o contingencia por la rapidez con la que se opera el embarque al momento de cumplir con las formalidades del despacho aduanal en México.

Temperature measurement represents one of the main and most relevant activities in the Cold Supply Chain, since it guarantees measuring and providing parameters concerning transport and movement of products. However, some human errors may take place, for instance, a failure of activation of the temperature gauge device while the products are being loaded, or failure of securing the products on the pallet. Therefore, procedures standardization is relevant.

Cold Mexican Customs Operation

As the Cold Supply Chain logistic was analyzed from a point of view concerning international movement; we may find some specific points where we can lose the temperature control, an interesting link to analyze would be the customs operation, and more specifically the Mexican customs operation.

As a suggestion, let's discuss the document security matter, What is it and how does it work? Considering that the products must fulfill the Non-Tariff Regulations and restrictions according to article 17-A of the Mexican Foreign trade Law and its link with the rest of the implicit laws as the General Health Law and the General Regulation on Health Inputs. Having the licenses is relevant as part of the pharmaceutical shipment, before it is submitted into the movement in international transit. This has the purpose of accelerate the cold load customs clearance, reducing the risks or contingencies due to the speed the shipment takes while fulfilling the customs clearance formalities in Mexico.





Todos sabemos que los países tienen su propia legislación apegada a su comercio exterior y el derecho al control de las mercancías que entran y salen del mismo, en México es a través de un documento llamado Pedimento en el cual se genera la información necesaria para poder liberar de la Aduana Mexicana los productos provenientes del extranjero. La palabra pedimento deriva del verbo Pedir, Solicitar. Hasta mediados de los 80s el sistema para importar o exportar mercancías estaba a cargo totalmente de las autoridades, de tal forma que el particular tenía que pedir a la autoridad una autorización para poder importar o exportar mercancías. Hacia los años 90s con el ingreso de México al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), se modificó la Ley Aduanera y sus formatos para el pedimento. (Silva, 2012).

Las condiciones de tránsito de las mercancías las estipula el embarcador a través del conocimiento de embarque, aquí se especifica para nuestro tema de análisis el nivel de temperatura que debe manejarse en el producto. La tenencia, transporte o manejo de las mercancías de procedencia extranjera, a excepción de las de uso personal, debe ampararse en todo momento, con la documentación aduanera que acredite su legal estancia en México para presentarla en el despacho como lo indica el artículo 36-A de la Ley Aduanera del 2018.

We are all aware of the proper legislation of the countries, which is related to their foreign trade and the right to the exporting and importing goods, in Mexico, this works by using a document named Pedimento (Request) in which the necessary information is generated in order to release the products from abroad in the Mexican Customs. The word pedimento comes from the verb Request, Claim. In the middle of 1980s, the system for importing and exporting goods was managed by the authorities, consequently, the individual had to request, to the authority, a permission for exporting and importing goods. During the 1990s, considering Mexico's admission to GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), the Customs Law and its forms were modified for the Request. (Silva, 2012).

The conditions of the transport of goods are stipulated by the shipper by knowing the shipment, here is where the temperature level is specified, for our topic of discussion, concerning the product. The possession, transport or handling of goods, with the exception of products of personal use, must be protected at all times with the customs documentation that validates their legal stay in Mexico to be submitted in the customs clearance, as it is stipulated by article 36-A of Customs Law 2018.





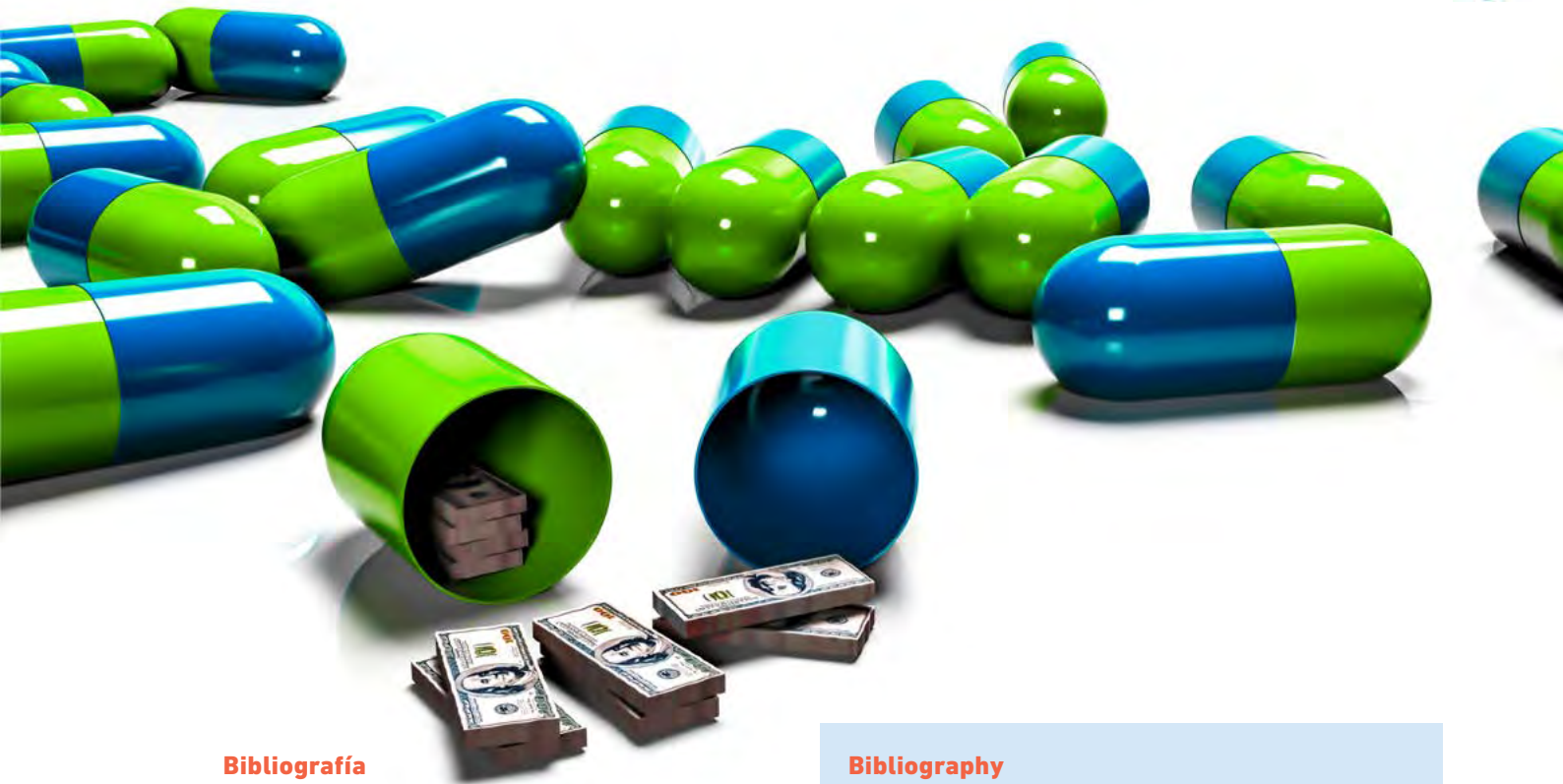
Considerando que el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México es el que tiene mayor capacidad de recepción de productos internacionales con tráfico aéreo y cuenta con diversos Recintos Fiscalizados que ofrecen Cámaras de Frío para el control de temperatura de mercancías termo sensibles y dichas cámaras cuentan con estándares de USP (United States Pharmacopeia) reconocida por la FDA (Food and Drug Administration), manejando diversidad de temperaturas de acuerdo a lo que requiere el producto en su etiqueta siendo refrigeración o congelación, y esta se está identificando como Aduana 47 Sección 0 y su área de Almacén o Recinto Fiscalizado CR en el cual se especifican en el apéndice 1 y 6, del anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) para 2018. Así también es de suma importancia identificar y tener muy clara la operación aduanera para productos con control de temperatura porque utilizamos equipos especiales y contenedores que son declarados en pedimento de acuerdo al listado del apéndice 10, anexo 22 de las RGCE: “Tipo de Contenedores y Vehículos de Transporte”.

Finalmente; una cadena integrada supone relaciones de confianza entre todos sus integrantes (fabricante - servicios de transportación- distribuidor) y colaboración en la gestión y comportamiento de la información. Todo ello redundará en un alto beneficio de reducción y existencias de una mejora en el servicio al cliente final de la Cadena de Suministro. (Serra, 2010).

Considering the international airport in Mexico City as the airport with a greater capacity of international goods receiving by air travel, and it has different In-Bond Facilities that offer cooling chambers to control temperature of thermo sensitive goods, and these chambers have estándares de USP standards (United States Pharmacopeia) recognized by the FDA (Food and Drug Administration), handling different temperatures according to the needs of the products described on their labels, cooling or freezing, and it is identified as Customs 47 Section 0 and its CR In-bond facility, in which they are specified in Appendix 1 and 6 of the Foreign Trade General Regulations (FTGR) for 2018. In addition, identifying the customs operation is relevant for products with temperature monitoring, since we use special equipment and containers that are declared in the request of the agreement according to Appendix 10, annex 22 of the FTGR: “Type of containers and Transportation Vehicles”.

Finally, an integrated chain shows trust relationship among all its components (manufacturer-transport services-supplier) and collaboration concerning management and performance of the information. All these elements bring benefits concerning reduction and existence of a customer service improvement in the Supply Chain. (Serra, 2010).





Bibliografía

Armand V. Feigenbaum. (2005) *Control Total de la Calidad*, México: Editorial Continental.

Silva. Ernesto (2008) *Cuentos Aduaneros, 50 casos prácticos en la Operación Aduanera*, México: Editorial PAC.

Silva. Ernesto (2012) *Manual del Pedimento Aduanero México*: Editorial PAC.

Chase. B. & Jacobs. R. (2011) *Administración de Operaciones, Producción y Cadena de Suministros*, México: Editorial Mc Graw Hill.

Enríquez. J. (1999) *Transporte Internacional de Mercancías: Una Introducción al Régimen Jurídico General del Transporte de Mercancías. Especial incidencia en el Ámbito Internacional*, México: Editorial Porrúa.

Serra. J. (2010) *Todo lo que usted debe saber sobre Marketing Farmacéutico*, España: Editorial Profit.

Truyols. S. (2012) *Introducción a la Ingeniería del Transporte Teoría y Práctica*, México-España y Argentina: Editorial Delta Publicaciones.

World Trade Organization (2018) *World Trade Statistical Review*, Sitio Web: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf Pag. 24 y 25

Bibliography

Armand V. Feigenbaum. (2005) *Control Total de la Calidad*, Mexico: Continental Editorial.

Silva. Ernesto (2008) *Cuentos Aduaneros, 50 casos prácticos en la Operación Aduanera*, Mexico: PAC Editorial.

Silva. Ernesto (2012) *Manual del Pedimento Aduanero México*: PAC Editorial.

Chase. B. & Jacobs. R. (2011) *Administración de Operaciones, Producción y Cadena de Suministros*, Mexico: Mc Graw Hill Editorial.

Enríquez. J. (1999) *Transporte Internacional de Mercancías: Una Introducción al Régimen Jurídico General del Transporte de Mercancías. Especial incidencia en el Ámbito Internacional*, Mexico: Porrúa Editorial.

Serra. J. (2010) *Todo lo que usted debe saber sobre Marketing Farmacéutico*, Spain: Profit Editorial.

Truyols. S. (2012) *Introducción a la Ingeniería del Transporte Teoría y Práctica*, Mexico, Spain and Argentina: Delta Publicaciones Editorial.

World Trade Organization (2018) *World Trade Statistical Review*, Website: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf Pages 24 and 25



Trazabilidad de la Cadena Logística:

Hacia una Visión Integral y Sistémica de las Operaciones Aduaneras

The Logistics Chain Traceability:

Towards a Comprehensive and Systemic View of Customs Operations



Dr. Héctor H. Juárez



***“El todo es más que la suma de las partes”,
Aristóteles.***

El desarrollo de las nuevas tecnologías ha generado un cambio de paradigma en el control de las operaciones aduaneras, extendiéndose las acciones de vigilancia e inspección hacia todos los eslabones de la cadena logística, los que son abordados en este artículo con una visión integral y sistémica.

A raíz de los atentados a las Torres Gemelas, el gobierno de Estados Unidos tomó conciencia que de nada le sirve controlar en su país las posibles armas nucleares que le pueden llegar en un contenedor, porque la amenaza terrorista las puede hacer estallar ahí mismo, en el puerto de arribo, y ocasionar el daño que se procura evitar. En virtud de ello, lanzó el Programa Megaport (Megaports Initiative), suscribiendo acuerdos de cooperación con sus países proveedores, poniendo escáneres en los puertos de remisión de las cargas (puertos de procedencia), con el objetivo fundamental de prevenir el contrabando de materiales nucleares y otros elementos radiactivos, tales como uranio altamente enriquecido, plutonio y otros materiales radiactivos.¹

***“The whole is greater than the sum of its parts”,
Aristóteles.***

The new technologies development has resulted in a paradigm shift concerning customs operations control, extending the surveillance and inspection activities towards all links in the logistics chain, which are matters discussed in this article with a comprehensive and systemic view.

As a result of the attempt against the Twin Towers, The United States Government became aware of its useless control of the possible nuclear weapons arrived in a container, since the threatening terrorists could make them explode right there at that time, in the arriving port, and causing significant damage that might be prevented. Under these circumstances, the Megaports initiative was launched, concluding cooperation agreements with its supplier countries, implementing scanners at the origin ports in order to prevent nuclear weapons smuggling, as well as other radioactive elements, such as: enriched uranium, plutonium and other radioactive materials.¹



Dr. Héctor H. Juárez

Abogado (UNC). Profesor Universitario. Especializado en la Enseñanza de la Educación Superior (UCC). Profesor de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC), Universidad Blas Pascal (UBP) y Universidad Nacional de Villa María (UNVM). Profesor y miembro del Comité Académico de la Especialización en Derecho Aduanero de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP). Miembro del Grupo de Redacción del Código Aduanero del MERCOSUR. Actual Vocal (Juez) del Tribunal Fiscal de la Nación Argentina.

hhjuarez@gmail.com

Attorney (“Universidad Nacional de Córdoba”). University Professor specialized in Higher Education Teaching (UCC). Professor in “Universidad Nacional de Córdoba” (UNC), “Blas Pascal University” (UBP) and “Universidad Nacional de Villa María” (UNVM). Professor and member of the Academic Board of Customs Law Specialization in “Universidad Nacional de La Plata” (UNLP). Member of the MERCOSUR Customs Code Drafting Group. Current Argentinean Tax Court Judge.

hhjuarez@gmail.com

¹ En el mismo marco se identifican iniciativas tales como Container Security Initiative (CSI), el programa Trade Transparency Unit (TTU).

In the current framework, some initiatives such as Container Security Initiative (CSI), Trade Transparency Unit program (TTU) are identified.

“A raíz de ello, y de los avances en las tecnologías de la información, en la Organización Mundial de Aduanas (OMA) se comenzó a trabajar en una visión más integral del control, y se elaboró el Marco de Estándares para Asegurar y Facilitar el Comercio, conocido como Marco Normativo SAFE”

“As a result of these events, and concerning information technologies advances, the World Customs Organization (WCO) started to perform a more comprehensive control view and the Framework of Standards to Ensure and Facilitate Trading was developed, commonly known as SAFE Regulatory Framework”

A raíz de ello, y de los avances en las tecnologías de la información, en la Organización Mundial de Aduanas (OMA) se comenzó a trabajar en una visión más integral del control, y se elaboró el Marco de Estándares para Asegurar y Facilitar el Comercio, conocido como Marco Normativo SAFE, y el programa de los Operadores Confiables procurando dar seguridad a la cadena logística de la mercadería.

El Marco Normativo “SAFE” tiene como objetivos principales la creación de normas que garanticen la seguridad de la cadena logística a nivel mundial, dentro de la cual se encuentran ciertos operadores que los servicios aduaneros califican como confiables por cumplir determinados estándares de seguridad.



As a result of these events, and concerning information technologies advances, the World Customs Organization (WCO) started to perform a more comprehensive control view and the Framework of Standards to Ensure and Facilitate Trading was developed, commonly known as SAFE Regulatory Framework, as well as the Reliable Operators program, intending to secure the merchandise logistics chain.

The SAFE Regulatory Framework intends to achieve, as main objectives, regulations that ensure the logistics chain security all around the world, in which certain operators may be found. These operators are described as reliable by the customs services for meeting the safety standards.





“De ésta forma, se producía el cambio de paradigma: Ya no se tiene una visión escalonada (país importador / país exportador), sino que se procura asegurar todo el proceso, desde la fábrica del exportador hasta el depósito del importador”

“In this matter, the paradigm shift used to be performed: An incremental view no longer exist (importing country / exporting country). However, the procedure, starting from the exporter’s factory to the importer’s warehouse, is intended to be secured”

De ésta forma, se producía el cambio de paradigma: Ya no se tiene una visión escalonada (país importador / país exportador), sino que se procura asegurar todo el proceso, desde la fábrica del exportador hasta el depósito del importador.

El Marco SAFE consta de 4 elementos básicos:

1. Se armonizan los requisitos para el suministro de información electrónica por adelantado de la carga.
2. Cada país que se une al Marco SAFE se compromete a utilizar un enfoque de gestión y análisis de riesgos para abordar las amenazas a la seguridad.
3. Se requiere que, a solicitud de la Nación receptora, basada en una metodología de focalización de riesgos comparables, la Administración de Aduanas del país emisor realice una inspección de salida utilizando preferentemente, equipos de detección no intrusivos.
4. Sugiere los beneficios que las Aduanas deberán proporcionar a las empresas que cumplan con los estándares de seguridad mínimas.

Para su implementación se requiere fortalecer 2 pilares: la asociación entre las Aduanas mediante convenios de cooperación y la colaboración de las Aduanas con el sector privado.

In this matter, the paradigm shift used to be performed: An incremental view no longer exist (importing country / exporting country). However, the procedure, starting from the exporter’s factory to the importer’s warehouse, is intended to be secured.

The SAFE Framework consist of 4 main elements:

1. The requirements for provision of electronic information in advance of cargo are coordinated.
2. Each country that joins the SAFE Framework is committed to perform a management approach and a risk assessment to face security threats.
3. It is required for the issuing country’s Customs Administration to perform an outbound inspection by using preferably non-intrusive detection equipment, as a request of the receiving country, based on a focusing comparable risks methodology.
4. It suggests the benefits, for the enterprises that meet the minimum safety standards, that shall be provided by the Customs.

2 pillars require to be reinforced for its implementation: The association among Customs by using cooperation agreements and the collaboration of Customs in the private sector.



“Este cambio de paradigma ha producido un giro sustancial en el abordaje de los desafíos en las aduanas posibilitando su tratamiento de una manera integral y sistémica”

“This paradigm shift has generated a significant twist concerning facing challenges in customs, permitting their procedure in a comprehensive and systemic manner”

Este cambio de paradigma ha producido un giro sustancial en el abordaje de los desafíos en las aduanas posibilitando su tratamiento de una manera integral y sistémica.

En ese marco es que se producen los nuevos desarrollos tecnológicos que posibilitan la creación de una la red mundial de aduanas, el intercambio de información global, el reconocimiento mutuo de operadores confiables, la armonización de los estándares de datos, etc.

Desde su creación, la Organización Mundial de Aduanas ha procurado adelantarse a los eventuales impactos que pudieran producir los nuevos desarrollos industriales, comerciales o tecnológicos, y en concordancia con ello, en el año 2015 creó un Grupo de Trabajo Virtual sobre el Futuro de las Aduanas (“Virtual Working Group on the Future of Customs”), que está integrado por representantes de las Administraciones Aduaneras, de Universidades, y del Sector Privado vinculado al Comercio Exterior, quienes vienen trabajando de manera mancomunada en el desarrollo de un documento denominado “Estudio sobre las Tecnologías Disruptivas” (Study Report on Disruptive Technologies), que fue presentado el pasado mes de abril ante su Comité Técnico Permanente (CTP), con elevado grado de avance, y sobre el cual se continúa trabajando.

En ése trabajo, se analizan 6 nuevas tecnologías (Blockchain, Inteligencia Artificial, Internet de las Cosas, Biometría, Drones e Impresiones 3D) de las cuales nos vamos a focalizar en una, la primera, por tratarse de una tecnología disruptiva que afectará la gestión del comercio exterior en general y de las aduanas en particular, consolidando la visión integral y sistémica de las operaciones aduaneras que estamos analizando:

This paradigm shift has generated a significant twist concerning facing challenges in customs, permitting their procedure in a comprehensive and systemic manner.

In this framework, the new technological developments are performed, which permit the establishment of a global customs network, the global information exchange, the reciprocal recognition of reliable operators, the data standards reconciliation, etc.

From its establishment, the World Customs Organization has intended to accelerate the possible impacts that may be originated by the new industry, business or technological, and in accordance with that, in 2015 a Virtual Working Group on the Future of Customs was created, which is composed of representatives of Customs Administrations, Universities, and the Private Sector related to Foreign Trade, who are working together in developing a document named Study Report on Disruptive Technologies, which was submitted this April to the Permanent Technical Committee, highly advanced, and it still being performed.

In this assignment, 6 new technologies are analyzed (Blockchain, Artificial Intelligence, Internet of Things, Biometrics, Drones and 3D Printings) but we are focusing on the first one, as it is a disruptive technology that shall affect the general foreign trade management and the specific customs management, reinforcing the comprehensive and systemic view of the customs operations that we are analyzing:





Blockchain

El "Blockchain" o "Cadena de Bloques" es un concepto que plantea una enorme revolución, no solo aplicable a la economía o finanzas (donde recordamos a las "criptomonedas" Bitcoin o el Petro), sino que puede ser usado en otros ámbitos, para dar seguridad y certeza a una sucesión de transacciones.

Básicamente, el "Blockchain" es una transacción grabada que se agrega a una transacción anterior para formar una cadena. Cada uno de estos bloques, una vez completos, se sellan y encriptan, por lo que, si se desea modificar una transacción, se requiere la aprobación de todos los intervinientes en la cadena de bloques. Esta configuración le confiere al sistema una enorme seguridad sobre las transacciones y una rápida distribución de la información involucrada.

El Blockchain hace posible crear una red que conecte a múltiples participantes a nivel internacional posibilitando acceder y compartir datos y documentos, permitiendo controlar la legitimidad de las transacciones y reduciendo los tiempos y el costo asociado con la distribución de documentación de cada paso o proceso relacionado con cualquier actividad, brindando a todas las partes interesadas el mayor nivel de visibilidad y seguridad.

Blockchain

Blockchain is a concept that represents a significant revolution, which is not only applicable on economy or finances (where the Bitcoins may be found), but it also may be used in other sectors in order to offer security and certainty to a transactions sequence.

Basically, the Blockchain is a recorded transaction added to a previous transaction to form a chain. Every single block, once they are completed, is sealed and encrypted. Therefore, if you want to modify a transaction, you need the approval of all parties involved in the Blockchain. This configuration provides the system with a great security on transactions and a rapid distribution of the corresponding information.

The Blockchain permits to create a network that connects internationally several participants, allowing the access to documents and data, controlling the legitimacy of the transactions and reducing time and costs related to documents distribution of each step or procedure concerning any activity, providing all involved parties with the highest level of security and visibility.



“Esta tecnología se adecúa con precisión a 2 principios que rigen el quehacer aduanero: el principio de la inalterabilidad de las declaraciones aduaneras, y el principio del despacho en confianza que la complementa”

“This technology is adapted precisely to 2 principles that regulate the customs activities: the principle of customs declarations unchangeability and the principle of the trusting customs clearance that complements it”

Esta tecnología se adecúa con precisión a 2 principios que rigen el quehacer aduanero: el principio de la inalterabilidad de las declaraciones aduaneras, y el principio del despacho en confianza que la complementa.

Pero vamos a analizar un caso puntual que nos permitirá apreciar el potencial de ésta tecnología:

Proyecto TradeLens

El análisis de demoras logísticas realizado por la reconocida empresa de transporte de cargas ‘Maersk’ en el año 2014, desnudó una enorme oportunidad de mejora que llevó a la Naviera a crear una asociación estratégica con la empresa IBM (International Business Machines Corp.) con la intención de desarrollar un sistema basado en blockchain para permitir el seguimiento en tiempo real de su carga y documentos.

This technology is adapted precisely to 2 principles that regulate the customs activities: the principle of customs declarations unchangeability and the principle of the trusting customs clearance that complements it.

Let’s analyze a concrete case that will permit us to value the potential of this technology:

TradeLens Project

The analysis of logistics delay, performed by the recognized cargo transport company “Maersk” in 2014, showed a significant improvement opportunity that encouraged the shipping company to create a strategic association with IBM (International Business Machines Corp.) in order to develop a system based on the blockchain to allow the batch and documents tracking as it happens.



PLATAFORMA ABIERTA OPEN PLATFORM





“El análisis de demoras logísticas realizado por la reconocida empresa de transporte de cargas ‘Maersk’ en el año 2014, desnudó una enorme oportunidad de mejora”

“The analysis of logistics delay, performed by the recognized cargo transport company “Maersk” in 2014, showed a significant improvement opportunity that encouraged”

El sistema TradeLens actualmente incluye:

- Más de 20 operadores de puertos y terminales en todo el mundo, incluidos PSA Singapur, ICTSI, Patrick Terminals, Modern Terminals en Hong Kong, Puerto de Halifax, Puerto de Róterdam, Puerto de Bilbao, PortConnect, PortBase y operadores de terminales Holt Logistics en el Puerto de Filadelfia, entre otros.
- Pacific International Lines (PIL) se unió a Maersk Line y Hamburg Süd como transportista mundial de contenedores que participan en la solución.
- Las autoridades aduaneras de Países Bajos, Arabia Saudita, Singapur, Australia y Perú están participando.
- Agentes de transporte de carga, transportistas y compañías logísticas, entre las que se incluyen Agility, CEVA Logistics, DAMCO, Kotahi, PLH Trucking Company, Ancotrans y WorldWide Alliance.

Si bien aún se encuentra en etapa de prueba, las millones de operaciones efectuadas en éste marco tecnológico ya han demostrado su efectividad y habiéndose tomado la decisión de transformarla en una plataforma abierta, en donde ya se encuentran participando grandes jugadores, la posibilidad de su adopción como estándar internacional es muy elevada.

The TradeLens project currently includes:

- More than 20 terminal and port operators all over the world, including PSA Singapore, ICTSI, Patrick Terminals, Modern Terminals in Hong Kong, Port of Halifax, Port of Rotterdam, Port of Bilbao, PortConnect, PortBase and Holt Logistics terminal operators in the Port of Philadelphia, among others.
- Pacific International Lines (PIL) joined Maersk Line and Hamburg Süd as global carrier of containers that are part of the solution.
- The customs authorities in Netherlands, Saudi Arabia, Singapore, Australia and Peru are participants.
- Cargo transport agents, carriers and logistics companies, including: Agility, CEVA Logistics, DAMCO, Kotahi, PLH Trucking Company, Ancotrans and WorldWide Alliance.

However, it still in testing stage, the million operations performed in this technological framework have proved their effectiveness and they have been transformed into an open platform, where professional players are playing right now. Its possibilities to be embraced, as an international standard, is very high.



El Informe Okazaki ²

Yotaro Okazaki, miembro de la Unidad de Estudio e Investigación de la OMA (WCO's Research Unit) en su trabajo presentado en junio de 2018 concluye que las Aduanas podrían tener una imagen más amplia y clara del comercio internacional, particularmente en términos del movimiento de cargamentos, consignaciones y del flujo de capital, implementando aplicaciones basadas en Blockchain, y que, por lo tanto, la Aduana podría convertirse en un importante regulador fronterizo con mayores capacidades en el futuro.

Okazaki considera que el Blockchain permitirá en las administraciones de Aduanas que:

- › *Las operaciones se basen en información digitalizada (datos) recopilados de manera precisa y oportuna (todos los datos vinculados al producto como vendedor, comprador, precio, cantidad, transportista, finanzas, seguro, estado y ubicación del producto).*
- › *Se integren en los procesos comerciales. Los datos transmitidos por el Blockchain podrían integrarse automáticamente en los sistemas de aduanas y verificarse con los datos enviados por los comerciantes, bancos y transportistas.*
- › *Se resuelvan los problemas relacionados con la valoración y los precios de transferencia, esto respaldaría una mayor cooperación entre las autoridades fiscales y aduaneras.*
- › *Se combatan mejor los delitos financieros. La información que disponen las autoridades aduaneras y los organismos de seguridad se actualizarían regularmente sobre los eventos que ocurren dentro del sistema bancario, que podrían ser utilizados de manera indebida para ocultar los flujos financieros ilícitos.*

The Okazaki Report ²

Yotaro Okazaki, member of the WCO's Research Unit, testifies in its work presented on June 2018 that Customs might adopt a broader and clearer picture of international trade, particularly in terms of the cargo movement, consignments and capital flow, implementing applications based on Blockchain, and consequently, Customs might transform into a relevant bordering controller with greater capacities in the future.

Okazaki considers that the Blockchain shall permit in Customs Administrations the following points:

- › *The operations might be based on digitized information gathered in a precise and appropriate manner (all data related to the product, as seller, purchaser, price, amount, carrier, finances, insurance, condition and location of the product).*
- › *The business processes might be incorporated to the Customs Administration. The data transferred by the Blockchain might incorporate automatically in the customs systems and might be verified with the data submitted by the traders, banks and carriers.*
- › *The problems related to assessment and transfer prices shall be solved. This would represent a greater support to the cooperation between tax authorities and customs authorities.*
- › *The financial crimes shall be countered in an efficient manner. The information possessed by the customs authorities and security agencies shall be updated constantly concerning the events occurred within the banking system, which might be used in an improper way to hide the illegal finance flows.*

² Puede descargar el Informe Completo (inglés) en el siguiente link: http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/research/research-paper-series/45_yotaro_okazaki_unveiling_the_potential_of_blockchain_for_customs.pdf.

You may download the complete report (in English) on the following link: http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/research/research-paper-series/45_yotaro_okazaki_unveiling_the_potential_of_blockchain_for_customs.pdf.



“Además, la tecnología Blockchain representa un paso adelante para las Aduanas, ya que ofrece varias oportunidades, desde la recopilación de datos precisos hasta la detección automática de fraudes y la recaudación de impuestos y aranceles”

“In addition, the Blockchain technology represents a further step for Customs, since it offers several opportunities, from the precise data collection to the automated frauds detection, as well as the tax and tariff collection”

Además, la tecnología Blockchain representa un paso adelante para las Aduanas, ya que ofrece varias oportunidades, desde la recopilación de datos precisos hasta la detección automática de fraudes y la recaudación de impuestos y aranceles. A este respecto, Okazaki recomienda, que los Miembros de la OMA deberían continuar sus esfuerzos para explorar el potencial de las cadenas de bloques, así como sus limitaciones legales y técnicas.

Demostrar la autenticidad es esencial hoy en el mundo, sobre todo si se trata de artículos de gran valor. *Algunas estimaciones afirman que el comercio ilegal de productos falsos puede costar a la economía global hasta 250,000 millones de dólares al año, y los consumidores cada vez solicitan más información sobre el lugar de fabricación y el contenido de los productos que negocian y adquieren.* En éste sentido, la tecnología Blockchain resulta adecuada pues da seguimiento a los compradores que requieren información de origen e historial de titularidad, al incluir fotografías, análisis y resultados en las inspecciones de la cadena Blockchain, lo que les proporciona un elevado nivel de confianza.

La tecnología Blockchain ahorra tiempo y dinero, reduce el riesgo empresarial, aumenta la confianza y transparencia entre proveedores, colaboradores y consumidores y permite una trazabilidad de principio a fin del proceso (“end to end”) de la cadena de valor, disponible para los participantes de toda la cadena.

In addition, the Blockchain technology represents a further step for Customs, since it offers several opportunities, from the precise data collection to the automated frauds detection, as well as the tax and tariff collection. In this context, Okazaki suggests that the Members of the WCO should continue with their efforts to explore the potential of the blockchains, as well as their legal and technical restrictions.

Demonstrating the authenticity is fundamental nowadays, especially concerning high-value items. *Some projections confirm that illegal trade in counterfeit products might have a global economic cost of 250,000 million dollars per year, and the consumers request increasingly more information about the place of manufacture and the content of the products that are being traded and acquired by them.* In this context, the Blockchain technology proves to be appropriate, since it follows the purchasers that require source information and a ownership record, while including photographs, analysis, and results during the Blockchain inspections. This provides them with a high level of reliance.

The Blockchain technology saves time and money, reduces the entrepreneurial risk, provides with reliance and transparency among the suppliers, partners and consumers, and permits to establish an “end to end” process concerning the value chain, which is available for all participants of the chain.

El Método Sistémico

En su obra magna: Tratado de Filosofía, en su tomo II, Ontología, Un Mundo de Sistemas³, el epistemólogo y filósofo argentino, el Dr. Mario Bunge nos dice que todas las cosas (esto incluye cosas materiales como inmateriales) constituyen un sistema o bien forman parte de un sistema (con exclusión del Universo que es el único sistema que no forma parte de ningún otro sistema pero que los contiene a todos), definiendo por sistema al conjunto de elementos relacionados y estructurados entre sí, con un mecanismo de funcionamiento propio, y con propiedades emergentes, en donde el todo no es igual a la suma de las partes.

La investigación de un sistema concreto requiere la construcción de un modelo **C.E.S.M.** que consiste en la descripción de la **C**omposición (sus partes o elementos), el **E**ntorno (elementos externos que modifican a los componentes del sistema o que resultan modificados por ellos), la **e**structura (relaciones entre los componentes) y por último el **M**ecanismo (procesos que se dan dentro de un sistema).

Con éste instrumento conceptual CESM, así de sencillo, el Dr. Bunge procede al análisis de todas las cosas, desde un simple átomo (sistema conformado por un conjunto de elementos -electrones, protones, etc.- que se relacionan de manera estructurada entre sí y con su entorno), hasta la estructura biológica más compleja (el hombre, que como individuo constituye un sistema en sí mismo -conjunto de átomos y moléculas -fundamentalmente de H₂O y Carbono- que se relacionan entre sí a través de subsistemas -digestivo, respiratorio, nervioso, etc.- y que conforman un todo distinto de las partes que lo componen).

The Systemic Approach

In his greatest work: Treatise on Basic Philosophy, in volume II, Ontology, A World of Systems³, Dr. Mario Bunge, the Argentinean epistemologist and philosopher, tell us that all things (including tangible and intangible things) compose a system, or, are part of a system (with the exception of the Universe, which is the only system that does not belong to any other system but it contains all systems), defining "system" as a set of elements related and structured with each other, with their own operating mechanism, and with emergent properties, where the whole is not greater than the sum of its parts.

The study of a particular system requires the construction of a **C.E.S.M.** (Community Earth System Model), which consists of the description of the **C**omposition (parts or elements), the **E**nvironment (external factors that modify the components of the system, or that might be modified by them), the **S**tructure (connection between components) and finally, the **M**echanism (procedures within a system).

With this CESM ideational instrument, in a simple manner, Dr. Bunge proceeds with the analysis of all things, starting from a single atom (a system composed of a set of elements-electrons, protons, etc.- related in a structural manner with each other and their environment), to the most complex biological structure (the human being, who composes an internal system as an individual-a set of atoms and molecules -composed of H₂O and Carbon- related with each other through subsystems-digestive, respiratory and nervous system, among others.- and they compose a different whole of all parts of it).

³ Traducido de la edición en inglés de Treatise on Basic Philosophy, Vol. 4: Ontology II: A World of Systems. 1979 D. Reidel Publishing Company, Traducción: Rafael González del Solar.

Translated from the English version Treatise on Basic Philosophy, Vol. 4: Ontology II: A World of Systems. 1979 D. Reidel Publishing Company, Translation by: Rafael González del Solar.



Asimismo, procede al análisis de los fenómenos sociales, desde una familia (sistema social primario conformado por elementos: padre, madre, hijos, abuelos, tíos, etc., que se relacionan entre sí por vínculos sanguíneos y/o legales, y con su entorno, y que tienen su propio mecanismo de funcionamiento) hasta una gran ciudad, o un país.

El enorme beneficio que posee este método de análisis es que nos permite ver las “relaciones” entre los elementos que conforman un sistema⁴, su organización interna, sus niveles jerárquicos y su entorno, y con ello, avanzar a un nivel más elevado de comprensión de sus partes y componentes, que realizamos a través del método analítico⁵, del cual no renunciamos, todo lo contrario, nos adherimos fervientemente a él, pero le sumamos el análisis de las relaciones.

Aquí debemos tener presente que el análisis sistémico resulta de absoluta utilidad para la comprensión de fenómenos complejos tales como el comercio internacional o los procesos de integración regional, toda vez que presupone la existencia de niveles sistémicos, esto es que un sistema forma o puede formar parte de un sistema más grande que podemos llamar meta-sistema o estar compuesto de subsistemas, los que a su vez pueden estar compuestos de otros más pequeños aún, y así podríamos seguir hasta llegar a los componentes más elementales.

In the same way, he proceeds with the analysis of the social phenomena, starting from a family (primary social system composed of elements: father, mother, children, grandparents, uncles, etc., related with each other by blood or/and Law, and with their environment having their own operating mechanism) to a large city, or a country.

The great advantages offered by this analysis method consist of showing the “relationships” among the elements that create a system⁴, their internal organization, hierarchical levels and environment, with these elements, we may have a higher level of understanding concerning parts and components by using the analytical method⁵ that we choose to follow as our own religion, however, we add the relationships analysis.

At this point, we must be aware of the significant usefulness of the systemic analysis in order to understand the complex phenomena, such as international trade or the regional integration procedures, all times the existence of systemic levels is assumed, which means a system is part or might become part of a bigger system that we may call Meta-System, or it might be composed of subsystems, which might be composed of other smaller subsystems, representing an everlasting cycle until we face the most basic elements.

⁴ La teoría de Sistemas ha tenido un amplio campo de aplicación en Ciencias Naturales (principalmente en Física y Biología), en Ciencias Sociales, y fundamentalmente en especialidades como la cibernética, la teoría de la información, la teoría de juegos, la teoría del caos o la teoría de las catástrofes.

The Systems Theory has been applied to several fields, such as Natural Science (basically in Physics and Biology), Social Science, and essentially in specialties such as Cybernetics, Information Theory, games theory, chaos theory or catastrophes theory.

⁵ El enfoque analítico, ha posibilitado el gran desarrollo de las ciencias naturales (física, química, biología, etc.), y sigue siendo válido cuando las variables en juego no son muchas, o sus relaciones son sencillas, pero resulta insuficiente cuando pretende abordar problemas complejos.

The analytical approach has permitted the great development of natural science (physics, chemistry, biology, etc.), and still valid when variables under consideration are limited, or its relationships are simple, but it is insufficient when it intends to undertake complex problems.

Con éste poderoso instrumento de análisis, basado en la extendida Teoría General de Sistemas podemos analizar cada una de las operaciones de principio a fin (“end to end”) que hacíamos referencia precedentemente, detectando los distintos componentes de la cadena logística, las relaciones entre cada uno de ellos, el entorno que los contiene y su mecanismo de funcionamiento, a efectos de detectar posibles interferencias u obstáculos en su flujo.

Esta visión, se encuentra claramente en línea con el Artículo 23 del recientemente aprobado Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio que dispone la creación de un Comité Internacional de Facilitación a efectos de monitorear el ágil y expedito funcionamiento de los flujos comerciales.

Impacto en los Procesos Aduaneros

La tecnología Blockchain puede tener un fuerte impacto en los procesos aduaneros en los que intervienen de manera sucesiva diversos actores (exportadores, transportistas, agentes de transporte, despachantes de aduana, depositarios, importadores, etc.), que requieren dar seguridad a sus transacciones (declaraciones juradas inalterables).

Piénsese, por ejemplo, en su utilización en la emisión de Certificados de Origen, Licencias de Importación, o en la gestión de las ventanillas únicas, o aduanas integradas. Su potencial de desarrollo es enorme, solo debemos profundizar su desarrollo, acompañándola con el adecuado marco normativo que le dé sustento.

With this formidable analysis instrument, based on the extended General Systems Theory, we may analyze every single “end to end” operation aforementioned, detecting the different elements of the logistics chain, the connections they have with each other, the environment that embraces them and their operating mechanism, with the purpose of finding possible obstacles or barriers while they are flowing.

This view naturally corresponds to Article 23 of the recently approved Trade Facilitation Agreement of the World Trade Organization, which has established a new International Facilitation Committee to monitor the smooth and issued operation concerning commercial flows.

The Impact in Customs Procedures

The Blockchain technology might have a significant impact concerning the customs procedures, in which different factors take action successively (exporters, carriers, transport agents, customs brokers, stakeholders, importers, etc.), that need to secure their transactions (permanent affidavits).

For instance, its application during the issuance of Origin Certificates, Import Licenses, or the one-stop schemes management, or even comprehensive customs. Its development potential is formidable, we just need to strengthen its development by adding the proper regulatory framework that might be able to support it.





Derecho Fiscal, Administrativo, Comercio Exterior y Aduanas
Litigio, Auditoría, Consultoría, Capacitación

Te quiere *fit* en tu
Cumplimiento Fiscal Aduanero

Con nuestro servicio

**NANO
COMPLIANCE**

Fit



CONTÁCTANOS

tlc@tlcasociados.com.mx

[facebook.com/TLC.Asociados.SC](https://www.facebook.com/TLC.Asociados.SC)
www.tlcasociados.com.mx

Región Norte
01 (656) 980.0497

Región Noroeste
01(664) 634.0189 | 01(664) 682.3901
01(686) 980.0496

Región Centro
01(55) 5280.3267
01(55) 2623.1639

Región Bajío
01(477) 211.6009

**“Compartimos más que conocimiento,
experiencias que marcarán tu futuro”**



Maestrías:



**DERECHO ADUANERO
Y DERECHO DE
COMERCIO EXTERIOR**

RVOE: 20181723

**DERECHO FISCAL Y
ADMINISTRATIVO**

RVOE: 20180811



Diplomado:

**DERECHO ADUANERO
Y
COMERCIO EXTERIOR**

#SoyCuejBC

Certificación:

**LÍDER DE
COMPLIANCE
— IVA & IEPS —
RIESGOS EN A31**



SEGURIDAD JURÍDICA.

Asesoría y Soporte Especializado, Atención Oportuna.

El prevalidador de CLAA es una herramienta que cumple con los requisitos establecidos por el SAT, brindando una función preventiva y de vigilancia en el proceso de archivos, previo a ser transmitidos al SAT, garantizando al usuario y a la autoridad aduanera el cumplimiento de las normas aplicables.

OFRECEMOS



Servicio en las 49 aduanas del país.



Soporte técnico las 24 horas del día los 365 días del año.



Pago Electrónico con bancos.



Actualización diaria de base de datos.



Vinculación con autoridades aduaneras.



Envío de actualizaciones, boletines y hojas informativas del SAT y AGA.



Monitoreo de operaciones.



Reportes y datos estadísticos.

Tu tiempo y seguridad jurídica son lo más importante para nosotros



Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales A.C.®



siguenos en:



ClaaMexico



ClaaMx



Claa



ClaaMx

www.claa.org.mx

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.