

2012

Edición Especial

TRADE LAW & CUSTOMS magazine

el ADN del Comercio Exterior y Aduanas

SUBVALUACIÓN

Expertos en
Clasificación Arancelaria

Control de Convencionalidad
y Constitucionalidad Ex Oficio
en Materia Administrativa

NEEC
Nuevo Esquema de
Empresas Certificadas



ETLCI

Estrategia Fiscal

¿SABÍAS QUÉ? Si eres una empresa que dictamina sus estados financieros, para conocer tu situación fiscal la autoridad ejercerá sus facultades de comprobación de manera directa, sólo cuando se acredite que los datos proporcionados por el contador público autor del dictamen fueran insuficientes o incompletos?

La productividad fiscal es un recurso financiero que aporta a la consolidación o crecimiento de los negocios de tu empresa u organización. Por eso, nos enfocamos en lograr los mayores beneficios fiscales para nuestros clientes, siempre dentro de un estricto cumplimiento al marco de la ley.

¿SABÍAS QUÉ? Dentro del marco de ley, puedes proyectar a futuro una acción determinada con efectos fiscales a fin de colocarte en la situación jurídica más favorable en cuanto al impacto impositivo?

www.tlcasociados.com.mx

TLC asociados

Derecho Fiscal, Comercio Exterior y Aduanas
Litigio, Conciliación, Conciliación Fiscal

México DF
Tel: (55) 5780.2007 y (55) 5782.1020
World Trade Center Ciudad de México, Piso 21 01, 50,
Calle Morelos 28, Nápoles, Ciudad de
México DF, C.P. 06000

Tijuana B.C.
Tel: (664) 624.0708 y 6649087.0800
Torre Planetas Piso 1 Int. 802, Blvd
Santitas del Sur 10000, Zona Río,
Tijuana, B.C., C.P. 22000

EDITORIAL

Director Editorial

**Fabián Octavio
de la Torre de Stéfano**

Director Comercial

Mario Cortés Cortés

Dirección de Publicidad e Imagen

Daniella Martínez Rodríguez

Coordinadora Editorial

Emilia Varela Mondragón

Edición cartográfica

Aida Bravo Figueroa

Distribución Nacional

Érika de la Torre de Stéfano

Artículos especiales

**David Morales Juárez,
Nadía Ávila López,
Eduardo García Alvarado**

Diseño Gráfico

Dies Agencia Creativa
www.DiesAgenciaCreativa.com

Algunos puntos para reflexionar, en nuestro número.

Todos lo sabemos pero no lo declinamos: el impacto del comercio exterior en el desarrollo económico de nuestro país es fundamental. Tan sólo pensar que representaba, en el tercer trimestre de 2010, el 61.4 por ciento del PIB le podría dar dolor de cabeza a más de una persona, Cámara ó productor.

Incluso la Secretaría de Economía, para fortalecer el comercio exterior mexicano, previó una reducción arancelaria de las mercancías originarias de terceros países, la cual se empalmaría con los aranceles establecidos para nuestros socios comerciales de manera paulatina.

En el 2011, el 61% del total de las fracciones arancelarias del ramo industrial llegaron al nivel de estar exentas del pago de arancel, pero esto no fue todo, la misma Secretaría de Economía acompañó esta serie de aciertos con programas de facilitación aduanera y de comercio exterior; la intención clara era reducir los costos de comercio exterior y aduanas.

Con toda esta realidad que se estampa en nuestra frente, en este primer número nuestro equipo y colaboradores expertos se dieron a la tarea de traducir lo complicado de las leyes en algo que fuera útil y práctico para el negocio de los usuarios del comercio exterior, tocando temas de vanguardia y seguramente de época, para ello me permito un pequeño comentario sobre cada uno:

La Mtra. Claudia Zamudio, perita en clasificación arancelaria, nos muestra cómo clasificar arancelariamente mercancías utilizando ejemplos que han sido cuestionados por su dificultad o trascendencia recaudatoria por las autoridades aduaneras.

El Dr. Epigmenio Mendieta desarrolla un tema vinculado a la última reforma a nuestra Constitución Política, estudiando el inicio de una época de interpretación legal en la que las autoridades administrativas y el poder judicial se ven obligados a buscar el mayor beneficio para los ciudadanos, incluso cuando el ciudadano no los invoque.

Uno de los pocos expertos en el mundo en sucesión de empresas familiares, nuestro amigo el Mtro. C.P. Armando Álvarez Carmona, realiza un estudio de los pasos y mecanismos que debe seguir la sucesión en una empresa familiar relacionada con el comercio exterior, para continuar fortalecida y en crecimiento generación tras generación, ya que, de acuerdo con algunas cifras que nos presenta, el 65% de las empresas familiares no pasan a una segunda generación y el 85% desaparece antes de la tercera generación, por lo ▶

que será interesante considerar las recomendaciones que nos realiza puntualmente.

La confianza, transparencia y mayor competitividad con otros países, es estudiada por el Agente Aduanal y Vicepresidente Nacional de CAAAREM el Ing. Jacinto Romero Estrada, al hablarnos de una nueva etapa en el comercio exterior mexicano con la implementación de la nueva herramienta: la Ventanilla Única.

Las reformas para generar competitividad en la región fronteriza son estudiadas por el C.P. René Aispuro Lavenant, visualizando la oportunidad de crear una cadena logística competitiva desarrollando la Zona Económica Fronteriza porque, dicho en sus palabras, "no se puede inaugurar un hotel en el desierto si no se tienen vías de comunicación para llegar a él".

PROMEXICO, a través del Director Regional de Baja California, el C.P. Eduardo Díaz de León, expone un programa para buscar coquear productos en el extranjero a un muy bajo costo y con representación personalizada en los países donde se pretende exportar.

La Delegación en España de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, efectúa un análisis de las principales dificultades que tienen las PYMES para exportar o importar desde España, ofreciéndonos alternativas.

México no se pierde en el contexto internacional e inicia un programa llamado Nuevo Esquema de Empresa Certificada, por sus siglas, NEEC, el cual es estudiado por la auditora líder en ISO 9000 y auditora certificada por la ANIERM de Baja California para NEEC, la Lic. Daniella Martínez Rodríguez.

Como un tema permanente y de impacto al bolsillo de los importadores estudiamos, desde el marco internacional y nacional cuál es el valor que los importadores deben declarar ante la aduana, así como cuáles son los métodos de valor en materia aduanera, su orden de aplicación y los pasos necesarios para concluir el procedimiento que la autoridad aduanera debe substanciar para que legalmente pueda presumir una posible subvaluación de mercancías.

Nuestra revista representa una opinión científica en un medio impreso y electrónico, dentro de la cual se realizarán estudios sobre temas que impactan en el bolsillo de los importadores y exportadores en México y su finalidad es, en todo momento, informar y trasladar a situaciones prácticas aquello que consideramos complejo, ya sea por verlo por encima o por no tener el tiempo para estudiar su significado; finalmente lo que buscamos es que sea un mecanismo útil para el lector.



TRADE LAW & CUSTOMS

magazine

Índice



EXPERTOS EN CLASIFICACIONES ARANCELARIAS

por Claudio Elia Zucchi Hinojosa

Página 1



CONTROL DE CONVENCIONALIDAD Y CONSTITUCIONALIDAD...

por Espinosa Marlene Hinojosa

Página 18



SUBVALUACIÓN

por Lía Octavio de la Torre

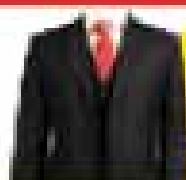
Página 27

NEEC
NUEVO ESQUEMA DE
EMPRESA CERTIFICADA

¿QUÉ ES NEEC?

por Daniela Martínez

Página 45



DECRETO DE LA COMPETITIVIDAD

por Tere Espino

Página 66

PROMéxico

PRACTICANTE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Por: Elvira de Santiago Díaz de León

Página 88



EXPORTACIONES DE LAS PYMES MEXICANAS A EUROPA

Por: Manuel Coto Flores

Página 98



SUSESIONES FAMILIARES

Por: Amanda A. Álvarez Carrasco

Página 111



VENTANILLA ÚNICA

Por: Jacinto Romero Estrada

Página 72



Servicio de Administración Tributaria



“Conferencias Magistrales”

Avances y Perspectivas de los Programas de Operadores Económicos Autorizados a nivel mundial.

Mesa de Diálogo sobre Acciones Necesarias y Colaboración para un Reconocimiento Mutuo

El rol del Sector Privado frente al Operador Económico Autorizado.

La experiencia de empresas ya certificadas en C-TPAT y NEEC.

Inclusión del sector autotransporte en el NEEC y la experiencia de empresas

“Mesas de asesoría con los funcionarios públicos especialistas en NEEC”

¿Cómo llevar a cabo un adecuada Gestión del Riesgo. ISO 31000?

La importancia de la participación de los Agentes Aduanales en la implementación del NEEC.

Una adecuada inspección de contenedores e instalación de sellos. ISO 17712. Seguridad.

Mesas de asesoría con especialistas NEEC.

Mejores Prácticas en la implementación de programas de seguridad en mi empresa.

¿Cuáles son los requisitos y los beneficios que ofrece el NEEC?

“Gestión Aduanera” parte fundamental en el llenado del perfil para la obtención del NEEC.

“El evento oficial de NEEC más importante de México”

SEMINARIO:

EL OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO NEEC / C-TPAT

8 y 9 de Noviembre Tijuana, B.C. Hotel Marriott

Boulevard Agua Caliente No. 11553

Participarán como conferencistas:

Los funcionarios públicos que desarrollaron el programa de NEEC (SAT México) C-TPAT (EUA) y expertos en la materia.

**Evento Gratuito
Cupo Limitado**

Fecha límite de inscripción 05/Nov/2012

Información e Inscripciones

Lic. Emilia Verda Mondragón o Lic. Octavio de la Torre de Saffron

emilia@aniermdebajacalifornia.com

aduanas@ticasociados.com.mx

01 (664) 682 30 85

(664) 634 01 89

(664) 682 39 01

Bvld. Sánchez Taboada 10488 Torre Platino Piso: Oficina 102,
Zona Río, C.P. 22010, Tijuana, Baja California

www.neecmexico.org

Seguro Jurídico

¿SABÍAS QUÉ? TLC asociados es responsable de la seguridad jurídica de más de 5 millones de pedimentos.

Aseguramos jurídicamente los pedimentos de importación y exportación, proporcionando una adecuada protección legal a los Agentes aduanales, Importadores y Exportadores; evitando que esos actores del comercio exterior pongan en riesgo su patrimonio, sus mercancías o inclusive su libertad.

www.tlcasociados.com.mx

TLC asociados

Derecho Fiscal, Comercio Exterior y Aduanas
Litigio, Conciliación, Negociación Fiscal

México DF
Tel. (55) 5028.2287 y 55 2623.1838
World Trade Center Ciudad de México, Piso 21 Of. 11,
Calle Murocillo 20, Nápoles, Ciudad de
México D.F., C.P. 06700

Tijuana B.C.
Tel. (664) 824.0189 y (664) 822.3601
Torre Plátano Piso 1 Int. 102, Obel
Simón Bolívar 10000, Zona Río,
Tijuana, B.C., C.P. 22390

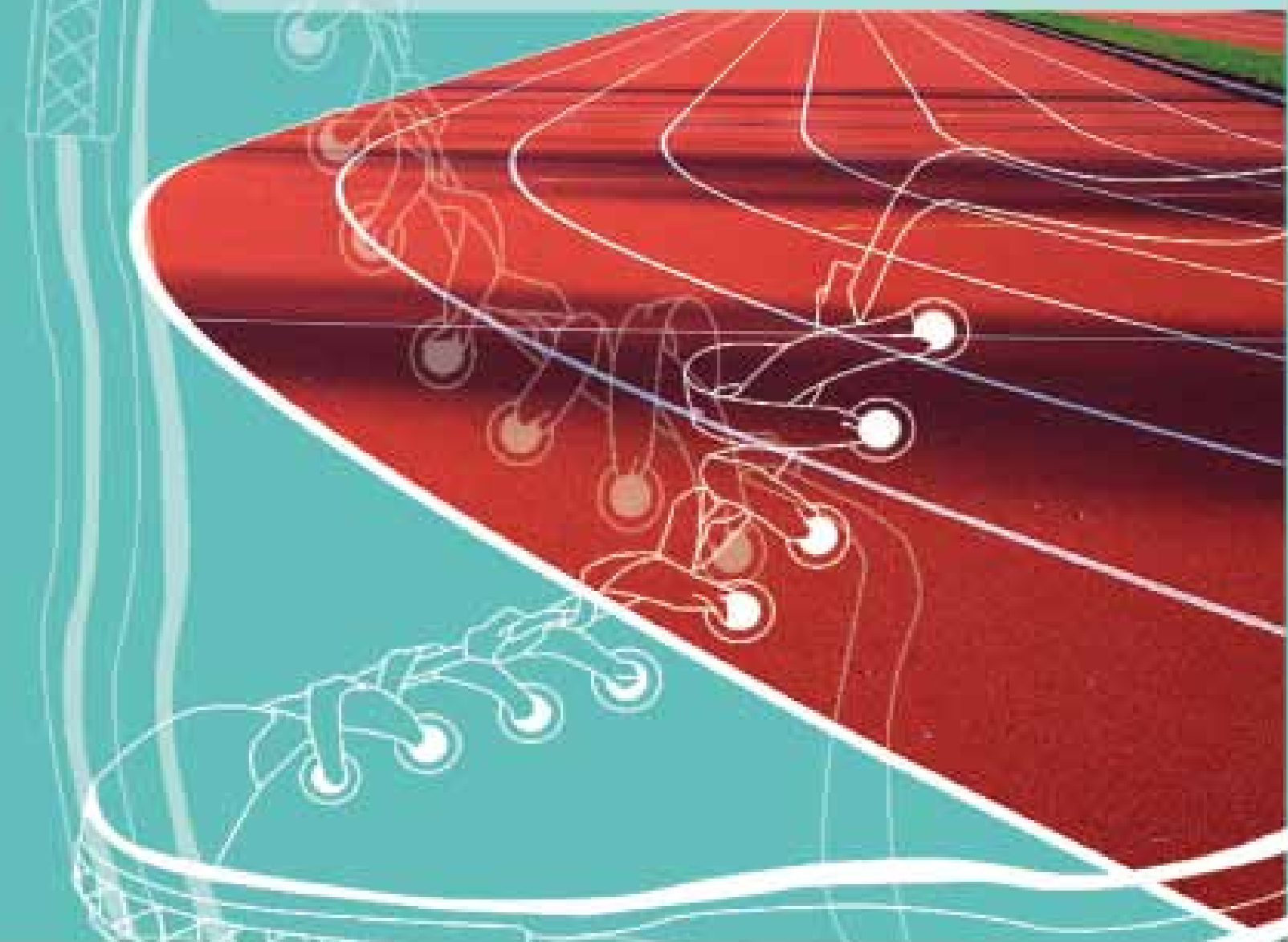
CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE CALZADO

Autor: Claudia Elva Zamudio Bracha
Correo Electrónico: claudia.zamudio@hotmail.com



El presente estudio tiene la finalidad de otorgar herramientas de identificación y de clasificación de los productos comprendidos en el capítulo 64 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE). Para apoyar la identificación de los artículos que vamos a referir es importante proporcionar elementos visuales, normativos y algunos comentarios respecto a las cualidades o características de los distintos tipos de calzado de importación y de exportación; lo anterior, con el fin de concretar la correcta clasificación arancelaria de este tipo de productos y de contar con los elementos que marcan las diferencias entre el denominado calzado "de deporte" y el "calzado de no deporte o no deportivo".

Adicionalmente, expodré algunos ejemplos de los calzados de "esparcimiento" (casual), de descanso, escolar y similares debido a que hay confusión al momento de su identificación. ▶



• CALZADO DE DEPORTE

La nota 1 de subpartida del Capítulo 64 de la TIGIE dice:

1.- En las subpartidas 6402.12, 6402.19, 6403.12, 6403.19, 6404.11, se entiende por calzado de deporte exclusivamente:

a) El calzado concebido para la práctica de una actividad deportiva y que esté o pueda estar provisto de clavos, tacos, sujetadores, tiras o dispositivos similares.



ATLETISMO:
Calzado con clavos



BEISBALL:
Calzado con "spikes"



FUTBOL:
Calzado con tacos

b) El calzado para patines, esquíes, para la práctica de "snowboard" (tabla para nieve, tabla, board o sistema).



SNOWBOARD
(Tabla para nieve;
Calzado con adaptadores
especiales de sujeción a la tabla)

Para determinar si efectivamente se trata de un calzado de deporte, estamos obligados a conocer el texto de nuestras notas explicativas 1 y 2 de las de aplicación nacional, mismas que establecen lo siguiente:

1. "Para los efectos de la Nota de Subpartida del presente Capítulo, la expresión que esté o pueda estar provisto de clavos, tacos, sujetadores, tiras o dispositivos similares, significa: "concebido para la práctica de una actividad deportiva, que presente, o esté concebido o acondicionado para recibir, 'clavos' o puntas (por ejemplo, para alpinismo), tacos (por ejemplo, para fútbol), 'spikes' (por ejemplo, para beisbol), dispositivos de fijación especiales, borras u otros dispositivos similares".

Por el contrario, los términos "sujetadores" y "tiras" no comprenden los agujetas, cordones, tiras (cintas) de velcro y demás artículos destinados a ajustar o sujetar el calzado al pie.

"Esta nota nos habla de las características físicas que el calzado deberá presentar ya sea en el corte o en la suela y habla de características o elementos específicos, de tal forma que, si el calzado coincide con las características del texto anterior, el calzado es de deporte"

Adicionalmente, la nota de aplicación nacional 2 establece que:

2.- Para los efectos de la Nota de Subpartida del presente Capítulo, la expresión calzado de deporte no comprende:



a) Los calzados concebidos para la práctica de tenis, baloncesto ("basketball"), gimnasia, entrenamiento y actividades similares; o para caminata ("jogging") o ejercicios (por ejemplo, "aeróbicos")

Calzado para baloncesto

b) Los calzados similares a los del inciso a), concebidos para actividades recreativas (por ejemplo, "top siders", "vans", etc.), ni los llamados "tenis casuales" o "calzado casual", aún cuando pudieran utilizarse indistintamente para la práctica de las actividades descritas en el inciso a) anterior."



Calzado tipo van

"Esta nota nos establece en su inciso a) lo que no será calzado de deporte basándose en la actividad física que va a desempeñar el usuario, el tipo de calzado que no ha de considerarse como deportivo o bien, lo que se debe interpretar como calzado similar, siendo en este caso, los de baloncesto, gimnasia y entrenamiento enunciados en el inciso a) anterior

De tal forma que, el calzado denominado como VANS, TOP SIDERS, los calzados casuales, entre otros, no son deportivos."

Es importante observar que por la composición (insumos ya sea de la suela o del corte), éste tipo de calzado se puede ubicar en cualquiera de las tres siguientes partidas:

- 1.- 6402 "Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico",
- 2.- 6403 "Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural"
- 3.- 6404 "Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil."

Lo que significa que para clasificar calzado, es básico conocer con precisión el insumo del corte y suela, en caso de asociación de distintas materias, los porcentajes, de cada uno de los insumos que integran tanto corte como suela.

• CALZADO NO DEPORTIVO

Para establecer el alcance del concepto "calzado casual" y "no deportivo", es de observarse que las Consideraciones Generales del Capítulo 64 de la TIGIE en su apartado A) numeral 3 y 4, delimitan las características de estos dos tipos de calzado enunciando:

1) Las sandalias (incluidas las sandalitas y esportañas), alpargatas, zapatillas de tenis y de carreras, las sandalias de playa y demás calzados de esparcimiento.

Ejemplos de calzado casual



Al respecto, tenemos las características de un calzado para carreras:

Debe ser ligero, con un talón estable, un borde alto y firme para dar soporte y una capacidad de amortiguamiento, pueden tener mediasuela, cámara de aire, plantilla de ventilación reusable, etc. A simple vista el calzado en este caso para carreras, se considera comercialmente como calzado deportivo, pero arancelariamente hablando no lo es.

4) El calzado especial para la práctica de los deportes, entre los que se distingue, por una parte, el que tiene clavos, tacos (taponetes), ataduras, tiras o dispositivos

similares y por otra parte el calzado para patinar, para esquiar, para la práctica de "monoboard" (tubo para nieve), para la lucha, para el boxeo y para el ciclismo (véase la Nota 1 de subpartida de este Capítulo).

Como ejemplo, tenemos:

Características del calzado de patinaje: Está previsto en la suela de cuchillas y sus características son: La suela de la bota de cuero está atornillada a la cuchilla de metal afilada que tiene una curva para que se puedan hacer las figuras al deslizarse, en la punta de las cuchillas se encuentran los dientes o puntas del patín; este sí es un calzado de deporte, también los que se usan para box y lucha son de deporte.



Calzado de Lucha libre



BOX:
Calzado previsto de pesadores hasta el extremo, son tacos con suela suave.

CICLISMO:
Calzado con adiantos especiales para sujetarse al pedal de la bicicleta. Este calzado presenta una suela que comprende una base de un material suficientemente dura para resistir la penetración del pedal además de que cuenta con sobre-espesores que sobresalen de esta base en las zonas del talón y de las partes delanteras de la suela.



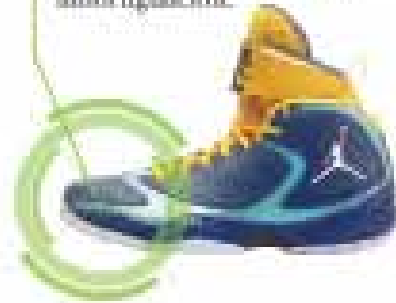
• CALZADO CASUAL Y CALZADOS SIMILARES

Debe interpretarse como calzado casual el que se describa conforme a lo señalado por la nota explicativa de Aplicación Nacional Número 2 ya mencionada anteriormente; a continuación algunos ejemplos de los que no son de deporte:

1.- Calzado para la práctica de Tenis (deporte o actividad física). La suela es apropiada para el suelo de arcilla, cuenta con soportes laterales, punta reforzada y un diseño que protege la columna vertebral, proveen estabilidad lateral y que amortigua el peso del usuario, lo que facilita el hacer rápidos movimientos, incluso muy bruscos, en cualquier dirección, ya que el pie permanecerá estable.



2.- Para la práctica de Basketball. La suela no daña la cancha, permite ejecutar giros y proporciona soporte y agarre, ofrece buena tracción, soporte del tobillo y una firme amortiguación.



3.- Para la práctica de gimnasia. Corte de cuero, plantilla de máxima flexibilidad, acolchada, de caucho estrado que da la tracción adecuada para saltar y caer.

La suela ha sido pensada para dar con facilidad la rotación, el empuje o agarre, el avance lateral o retroceso para la ejecución, rendimiento y desempeño del usuario, el corte es ligero, sin aplicaciones para hacer movimientos del pie con mayor comodidad.



b) "Los calzados similares a los del inciso a), concebidos para actividades recreativas (por ejemplo, "top siders", "vans", etc.), ni los llamados "tenis casuales" o "calzado casual", aún cuando pudieran utilizarse indistintamente para la práctica de las actividades descritas en el inciso a) anterior."

Como ejemplo de calzado similar tenemos:



VANS

TOP SIDERS

Visto lo anterior, sabemos ahora que el calzado similar que ha sido concebido para actividades recreativas también es aquel utilizado para practicar cualquier tipo de actividad, que no presenta características especiales de fabricación, diseño, refuerzos, plantillas, soportes y suelas especiales para tracción, agarre, soporte, rotación, etc.; no

fueron creados para una actividad deportiva en particular; sus características están determinadas por la moda, tendencias, colores y estilos en calzado, o bien, aspectos de estética, es decir, son de uso informal o de tiempo libre, que pueden ser utilizados para las actividades cotidianas

• CALZADO QUE CUBRE EL TOBILLO

Siguiendo con nuestro análisis, encontramos en las siguientes subpartidas de segundo nivel a dos guiones, textos que hacen referencia al calzado que cubre o no el tobillo, véase la subpartida 6402.91 y la 6403.91 que tiene como texto "Que cubran el tobillo".

CUBRE EL TOBILLO



NO CUBRE EL TOBILLO



Este criterio dependerá de lo siguiente:

Se considera que cubre el tobillo cuando la boca del calzado o tubo cubre totalmente los maléolos (protuberancias laterales interna y externa de la tibia y peroné). En caso contrario, un calzado que cubra el maléolo a la mitad no está cubriendo al 100 %, por lo que será un calzado que no cubre el tobillo.

• CONCLUSIÓN

Para la clasificación del calzado, se debe contar con los datos sobre los insumos en porcentajes de las dos partes básicas de todo calzado, esto es la "suela" y "el corte". Sabiendo las materias que componen al bien podremos clasificar a nivel de la partida; para seleccionar la subpartida tendremos que saber si se trata de un "calzado de deporte" o es "no deportivo", y en este punto debemos tener especial cuidado pues, dada la gran variedad de modelos y fabricantes que circulan en el mercado podemos confundir a un calzado no deportivo con el deportivo.

Finalmente, para seleccionar la fracción arancelaria, observemos el contenido de las Notas Aclaratorias que nos definen por ejemplo lo que debemos interpretar como calzado para hombres, jóvenes, mujeres, de construcción "Welt", etc., así como las notas explicativas de aplicación nacional que nos permitirán conocer, interpretar y aplicar de manera más puntual el alcance de los textos.

Claudia Zamudio Urrutia es licenciada en Relaciones Internacionales por la Universidad Nacional Autónoma De México (UNAM) cuenta con una especialidad en comercio exterior y legislación aduanera, tiene más de 16 años de experiencia consultiva en comercio exterior y como clasificadora arancelaria de mercancías, es socio fundadora de la empresa VCV Internacional de Estrategias & Customs S.C., actualmente ocupa el cargo de Directora de Operaciones y Servicios al Comercio Exterior de la ANIPRM A.C., es instructor en clasificación arancelaria y comercio exterior, ha dado conferencias en foros como la SEMANA PTMC y ha participado en reuniones internacionales de COMALEP, Banco Interamericano de Desarrollo BID y de la Organización mundial de aduanas (OMA), actualmente es la coordinadora del Comité Técnico de Clasificación Arancelaria, se desempeña como perito clasificador arancelario certificado por ANIPRM A.C., fungiendo como perito técnico en diligencias ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, cuenta con una amplia experiencia como consultiva de la UNAM, EBC, UNITEC, asimismo colabora la colaboración con diversos artículos en la Revista Carta ANIPRM, y en la Revista Estrategia Aduanera, siendo también demandante de los candidatos para verificar conforme a la norma de competencia laboral de mandatarios de la ASACE.

SISTEMA ANEXO 24 EN **WEB**

Contamos con el respaldo de **más de 180 clientes** a nivel nacional.

- Acceso desde cualquier dispositivo
- Interfaz con Agencia Aduanal MX y US
- Interfaz con Sistema de Producción
- Facturación y Descargas
- Reporte Anual y de INEGI
- Reestructuración de Saldos de Materia Prima
- Reestructuración de Saldos de Activo Fijo
- Auditorías Preventivas
- Elaboración de Shipper/ E-manifest

I-Xport
La solución integral para el Comercio Exterior

Con I-Xport automatiza tus procesos de **Comercio Exterior** fácil, rápido y eficiente.

www.I-Xport.com

“Control de Convencionalidad y Constitucionalidad ex officio en materia administrativa”

Por: Epigmenio Mendieta Valdés



Epigmenio Mendieta Valdés es Licenciado en Derecho, egresado de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma del Estado de México, es Magister en Derecho, donde fue aprobado el 10 de diciembre de 1999, con Mención Honorífica. Cuenta con las Especialidades en Derecho Penal, y la Especialidad en Función Pública y Derechos Humanos, por parte del Instituto Nacional de Administración Pública (INAP). Actualmente candidato al Doctorado por su tesis en Ciencias Penales y Político Criminol, del Instituto Nacional de Ciencias Penales. Es Catedrático Certificado mediante examen de aprobación por la Secretaría Técnica para la Implementación del Sistema Penal Acusatorio Oral, dependiente de la Secretaría de Gobernación. Ha pertenecido a la Comisión Nacional de los Derechos Humanos, a la Comisión de Derechos Humanos del Estado de México, al Tribunal Superior de Justicia del Estado de México. Ha sido ponente invitado de la Fundación Konrad Adenauer, A.C. para el programa Estado de Derecho para México Centroamérica y el Caribe, del Instituto Nacional de Ciencias Penales, INACIPE dependiente de la Procuraduría General de la República desde 2000. Puntaje Invitado del Programa de Apoyo a Víctimas de Violencia Personales en México (PROVEA) implementado por Management Systems Internacional (MSI) y la Academy for Educational Development (AED) con fondos de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo, y Catedrático del Instituto Nacional de Estudios Superiores en Derecho Penal.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, expedida por el Congreso Constituyente en 1917, no es solamente un catálogo de derechos del ciudadano relacionados con la libertad y la propiedad —los denominados Derechos Humanos de primera generación—, sino que consagra también un núcleo de importantes derechos a la personalidad y seguridad jurídica, derechos sociales, al desarrollo, al medio ambiente, a la independencia económica y política, a la identidad nacional y cultural, al patrimonio común de la humanidad y otros conocidos como—derechos de segunda y tercera generación—, los cuales también son inherentes al todos los seres humanos, quienes deben contar con las mismas garantías o mecanismos para hacerlos efectivos.

Hasta antes de la reforma de junio de 2011, el poder legislativo se había abstenido de modificar el catálogo de las denominadas garantías individuales, que básicamente quedaron establecidas desde la Constitución de 1857 y fueron repetidas, en lo sustancial, en la de 1917. Pero con una visión de carácter más positivista, enunciada en la fórmula “[...] En los Estados Unidos Mexicanos todo individuo gozará de las garantías que otorga esta Constitución [...]”, se estableció que el Estado, mediante un proceso legislativo, otorgaba los derechos y los materializaba en nuestro máximo ordenamiento de legalidad como una prerrogativa a favor de los ciudadanos. Pero con la reforma constitucional en materia de Derechos Humanos, publicada en el Diario Oficial de la Federación del **10 de junio** de 2011, se cambió radicalmente

La Constitución Política no es solamente un catálogo de derechos del ciudadano relacionados con la libertad y la propiedad.

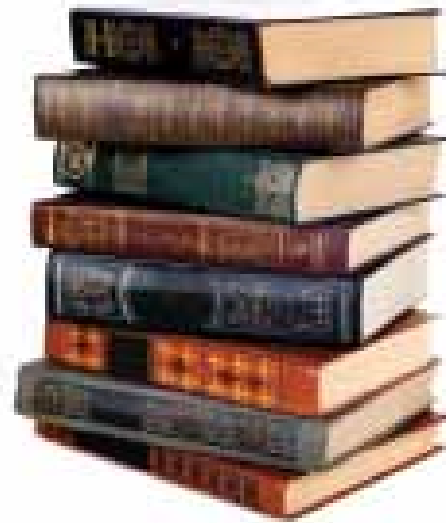
la forma de concebir, interpretar y aplicar tales derechos en México; nuestro sistema constitucional evolucionó de una postura más positivista a una visión más naturalista para quedar ahora redactada de la siguiente manera: “[...] En los Estados Unidos Mexicanos todas las personas gozarán de los derechos humanos reconocidos en esta Constitución y en los tratados internacionales de los que el Estado Mexicano sea parte, así como de las garantías para su protección”. De esta forma, la denominación del Capítulo I del Título Primero de la Constitución cambia, superando el de “garantías individuales” que, además de ser restrictiva,



tenía una descripción imprecisa pues confundía el mecanismo o garantía con el derecho subjetivo o derecho fundamental. A partir de la reforma este apartado se llama "De los derechos humanos y sus garantías". La expresión Derechos Humanos es acorde con los criterios del ámbito del derecho internacional.

Con esta nueva visión nuestro sistema constitucional, en lugar de "otorgar" los derechos, simplemente los "reconoce", lo que se traduce en que toda persona "goza" de los derechos y de los mecanismos de garantía reconocidos tanto por la Constitución como por los tratados internacionales.

Nuestro sistema constitucional se abre así de forma clara y contundente a la integración de la legislación nacional al marco internacional de protección a los derechos humanos, demostrando de esa manera una vocación de primer mundo, asumiendo la necesidad de garantizar la protección más favorable al gobernado. Pero esta apertura no es una simple declaración de buena voluntad, por el contrario, trae consigo una serie de obligaciones tanto políticas como jurídicas que inciden en todas las autoridades del Estado mexicano en el ámbito de sus distintas atribuciones y responsabilidades, las cuales a continuación me haré cargo de describir, particularizando en las autoridades administrativas.



La Constitución ahora establece que las normas relativas a los Derechos Humanos se interpretarán de conformidad con esta legislación y con los tratados internacionales de la materia favoreciendo en todo tiempo la **protección más amplia a las personas**, por lo que para materializar estas garantías nuestro sistema legislativo reconoce que ambos sistemas, tanto el de control constitucional como el de control convencional, hasta ahora difusos, por su jerarquía se encuentran en el mismo nivel, y para regir su definición y aplicación recoge la figura de la "interpretación conforme", y la de "cláusula de individuo más favorecido", o "principio pro persona".²

Nuestro sistema constitucional se integra al marco internacional de protección a los derechos humanos, garantizar la protección más favorable al gobernado.

² SISTEMA DE CONTROL CONSTITUCIONAL EN EL ORDEN JURÍDICO MEXICANO. Registro No. 160480, Localización: Décima Época, Instancia: Pleno, Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Libro III, Diciembre de 2011, Página: 557, Tesis: P. LXX/2011 (9a.), Tesis Aislada, Materia(s): Constitucional

Sistema de control constitucional en el orden jurídico mexicano. Actualmente existen dos grandes vertientes dentro del modelo de control de constitucionalidad en el orden jurídico mexicano, que son acordes con el modelo de control de convencionalidad ex officio en materia de derechos humanos a cargo del Poder Judicial. En primer término, el control concentrado en los órganos del Poder Judicial de la Federación con vías directas de control: acciones de inconstitucionalidad, controversias constitucionales y amparo directo e indirecto; en segundo término, el control por parte del resto de los jueces del país en forma incidental durante los procesos ordinarios en los que son competentes, esto es, sin necesidad de abrir un expediente por escrito separado. Ambas vertientes de control se ejercen de manera independiente y la existencia de este modelo general de control no requiere que todos los casos sean revisables e impugnables en ambas. Es un sistema concentrado en una parte y difuso en otra, lo que permite que sean los criterios e interpretaciones constitucionales, ya sea por declaración de inconstitucionalidad o por implicación, de los que conoce la Suprema Corte para que determine cuál es la interpretación constitucional que finalmente debe prevalecer en el orden jurídico nacional.

Finalmente, debe señalarse que todos las demás autoridades del país en el ámbito de sus competencias tienen la obligación de aplicar las normas correspondientes haciendo la interpretación más favorable a la persona para lograr su protección más amplia, sin tener la posibilidad de inaplicar o declarar su incompatibilidad.

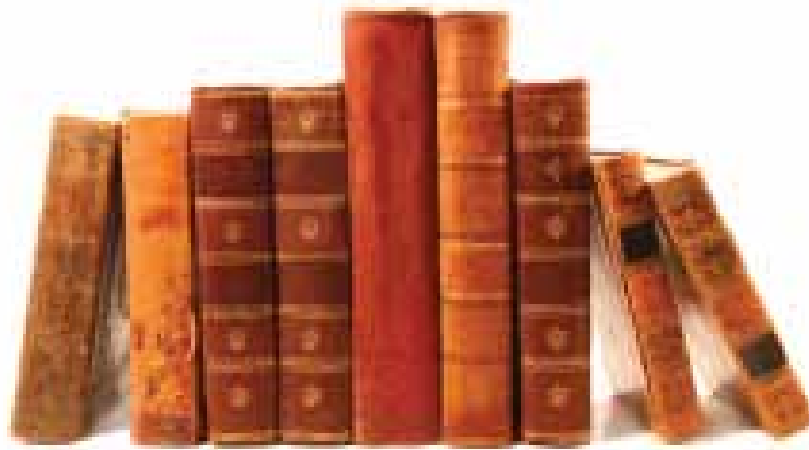
Esto implica que las autoridades administrativas, en el ámbito de sus respectivas atribuciones para hacer efectivos los Derechos Humanos, tienen la obligación de promover, respetar, proteger y garantizar los derechos reconocidos en estos ordenamientos, creando un bloque de constitucionalidad, conformado no solamente por la carta magna, sino también por los tratados internacionales suscritos y ratificados por México, buscando en todo momento la disposición de derecho o criterio de protección que brinde una protección más amplia "pro persona", criterio de interpretación en el derecho internacional de los derechos humanos y en la práctica de los tribunales internacionales encargados de la protección y tutela de los mismos.

Este principio supone que, cuando existan distintas interpretaciones de una norma jurídica, la autoridad administrativa deberá elegir aquella que más proteja al titular de un derecho, y también significa que, cuando en un caso concreto se puedan aplicar dos o más normas jurídicas, esto es, alguna prevista en algún tratado internacional o en la Constitución Política o ley secundaria, la autoridad deberá elegir aquella que proteja de mejor manera a los titulares de un derecho humano. Así, es la función jurisdiccional,

como está indicado en la última parte del artículo 103 en relación con el artículo 1º, que los jueces están obligados a preferir los Derechos Humanos contenidos en la Constitución y en los Tratados Internacionales, aun a pesar de las disposiciones en contrario establecidas en cualquier norma inferior.

Si bien los órganos jurisdiccionales no podrán hacer una declaración general sobre la inconstitucionalidad o expulsar del orden jurídico las normas que consideren contrarias a los derechos humanos contenidos en las leyes ordinarias, constitución y en los tratados, como si sucede en las vías de control directas establecidas expresamente en los artículos 103, 107 y 105 de la Constitución, sí están obligados a dejar de aplicar estas normas inferiores dando preferencia a los contenidos de la Constitución y de los tratados en esta materia, que ofrezcan una protección más amplia, pues estas disposiciones de derechos también son derecho vigente en nuestro sistema jurídico nacional.





De este modo, la interpretación convencional por parte de los jueces presupone realizar tres pasos:

A) Interpretación conforme en sentido amplio. Ello significa que los jueces del país, al igual que todas las demás autoridades del Estado mexicano, deben interpretar el orden jurídico a la luz y conforme a los Derechos Humanos establecidos en la Constitución y en los tratados internacionales en los cuales el Estado mexicano sea parte, favoreciendo en todo tiempo a las personas la protección más amplia.

B) Interpretación conforme en sentido estricto. Ello significa que cuando hay varias interpretaciones jurídicamente válidas, los jueces deben, partiendo de la presunción de constitucionalidad de las leyes, preferir aquella que honra la ley acorde a los derechos humanos establecidos en la Constitución y en los tratados internacionales en los que el Estado mexicano sea parte, para evitar impedir o violar el contenido esencial de estos derechos.

C) Impliación de la ley cuando las alternativas anteriores no son posibles. Ello se refiere a cumplir con la lógica del principio de división de poderes y del federalismo, esto que formaliza el papel de los jueces al ser el último recurso para asegurar la primacía y aplicación efectiva de los derechos humanos establecidos en la Constitución y en los tratados internacionales de los cuales el Estado mexicano es parte.



Esto implica que las autoridades administrativas, en el ámbito de sus respectivas atribuciones para hacer efectivos los Derechos Humanos, tienen la obligación de promover, respetar, proteger y garantizar los derechos reconocidos en estos ordenami Este control es una nueva manifestación de la constitucionalización del derecho internacional. El "control difuso de convencionalidad" consiste en el deber de los jueces nacionales en realizar un examen de compatibilidad entre las disposiciones y actos internos que tiene que aplicar a un caso concreto, con los tratados internacionales y la jurisprudencia de la Corte Interamericana de Derechos Humanos.

Lo anterior implica reconocer la fuerza normativa de tipo convencional, que se extiende a los criterios jurisprudenciales emitidos por el órgano internacional que los interpreta. Este nuevo tipo de control no tiene sustento en la Convención Americana de Derechos Humanos (CADH), sino que deriva de la evolución jurisprudencial de la Corte Interamericana de Derechos Humanos (CIDH).

El nacimiento de la doctrina de control de convencionalidad fue establecido en el caso *Almonacid Arellano y otros vs. Gobierno de Chile*, resuelto el 26 de septiembre de 2006. Esta sentencia se inscribe en la línea de varios fallos de la Corte Interamericana en casos de leyes de auto amnistía. Se resolvió la invalidez del decreto de ley que perdonaba los crímenes de lesa humanidad en el periodo 1973 a 1979 durante la dictadura militar de Augusto Pinochet, debido a que dicho decreto resultaba incompatible con la CADH reconociendo de "efectos jurídicos" a la luz de dicho tratado.

No obstante que en aquella resolución se abordaron delitos de lesa humanidad, en el fallo también se "avanzó" hacia un nuevo tipo de control. Teniendo en cuenta la responsabilidad internacional del Estado, se estableció que la obligación legislativa en sede interna, relativa a adoptar disposiciones de conformidad

con la Convención Americana de Derechos Humanos alcanza una obligación hacia los órganos jurisdiccionales. De tal forma que el aplicador de la ley tenga una opción clara de cómo resolver un caso particular. entos, creando un bloque de constitucionalidad, conformado no solamente por la carta magna, sino también por los tratados internacionales suscritos y ratificados por México, buscando en todo momento la disposición de derecho o criterio de protección que brinde una protección más amplia "pro persona", criterio de interpretación en el derecho internacional de los derechos humanos y en la práctica de los tribunales internacionales encargados de la protección y tutela de los mismos.

Este principio supone que, cuando existan distintas interpretaciones de una norma jurídica, la autoridad administrativa deberá elegir aquella que más proteja al titular de un derecho, y también significa que, cuando en un caso concreto se puedan aplicar dos o más normas jurídicas, esto es, alguna prevista en algún tratado internacional o en la Constitución Política o ley secundaria, la autoridad deberá elegir aquella que proteja de mejor manera a los titulares de un derecho humano. Así, es la función jurisdiccional, como está indicando en la última parte del artículo 133 en relación con el artículo 1º, que los jueces estén obligados a preferir los Derechos Humanos contenidos en la

Constitución y en los Tratados Internacionales, aun a pesar de las disposiciones en contrario establecidas en cualquier norma inferior.

Si bien los órganos jurisdiccionales no podrán hacer una declaración general sobre la inconstitucionalidad o espesar del orden jurídico las normas que consideren contrarias a los derechos humanos contenidos en las leyes-ordinarias, constitución y en los tratados, como al sucede en las vías de control directas establecidas expresamente en los artículos 103, 107 y 105 de la Constitución, sí están obligados a dejar de aplicar estas normas inferiores dando preferencia a los contenidos de la Constitución y de los tratados en esta materia, que ofrezcan una protección más amplia, pues estas disposiciones de derechos también son derecho vigente en nuestro sistema jurídico nacional.

Sin embargo, cuando el legislador falla en su tarea de suprimir y/o no adoptar leyes contrarias a la CADH, el Órgano Jurisdiccional permanece vinculado al deber de garantía establecido en el artículo

1.1 de la misma y, consecuentemente, debe abstenerse de aplicar cualquier normativa contraria a ella. Lo anterior significa que los jueces no son simples aplicadores de la ley nacional, sino que tienen además, una obligación de realizar una "interpretación convencional", verificando si dichas leyes que aplicarían a un caso particular resultan "compatibles" con la Convención Americana de Derechos Humanos; de lo contrario su proceder sería contrario al artículo 1.1. de dicho tratado, produciendo una violación internacional, ya que la aplicación de una ley inconvencional produce por sí misma una responsabilidad internacional del Estado.

De esta forma los órganos jurisdiccionales incluyendo los de materia administrativa, se convierten en "guardianes" de la convencionalidad. La esencia de la doctrina del "control difuso de convencionalidad", se encuentra en el párrafo 124 de dicho fallo, que a la letra establece:

124.

La Corte es consciente que los jueces y tribunales internos están sujetos al imperio de la ley y, por esta, están obligados a aplicar las disposiciones vigentes en el ordenamiento jurídico. Pero cuando un Estado ha ratificado un tratado internacional como la Convención Americana, sus jueces, como parte del aparato del Estado, también están sometidos a ella. lo que les obliga a velar por que los efectos de las disposiciones de la Convención no se vean menudados por la aplicación de leyes contrarias a su objeto y fin, y que desde un inicio carezcan de efectos jurídicos. En otras palabras, el Poder Judicial debe ejercer una especie de "control de convencionalidad" entre las normas jurídicas internas que aplican en los casos concretos y la Convención Americana sobre Derechos Humanos. En esta tarea, el Poder Judicial debe tener en cuenta no solamente el tratado, sino también la interpretación que del mismo ha hecho la Corte Interamericana, intérprete última de la Convención Americana.



La novedad de esta figura, ahora aceptada en nuestro sistema constitucional es la obligación de aplicar la Convención Americana de Derechos Humanos y la jurisprudencia convencional que proviene directamente de la jurisprudencia de la Corte Interamericana como un "deber" de todos los jueces nacionales, de tal manera que ese imperativo representa

un "bloqueo de convencionalidad" para establecer "estándares" en el continente o, cuando menos, en los países que han aceptado la jurisdicción de dicho tribunal internacional.

Este criterio tan innovador ya venía siendo aplicado por algunos de los Tribunales Colegiados de Circuito desde el año 2010.

CONTROL DE CONVENCIONALIDAD. DEBE SER EJERCIDO POR LOS JUECES DEL ESTADO MEXICANO EN LOS ASUNTOS SOMETIDOS A SU CONSIDERACIÓN, A FIN DE VERIFICAR QUE LA LEGISLACIÓN INTERNA NO CONTRAVIENDA EL OBJETO Y FINALIDAD DE LA CONVENCION AMERICANA SOBRE DERECHOS HUMANOS.

La Corte Interamericana de Derechos Humanos ha emitido criterios en el sentido de que, cuando un Estado, como en este caso México, ha ratificado un tratado internacional, como lo es la Convención Americana sobre Derechos Humanos, sus Jueces, como parte del aparato estatal, deben velar porque las disposiciones ahí contenidas no se vean mermadas o limitadas por disposiciones internas que contraríen su objeto y fin, por lo que se debe ejercer un "control de convencionalidad" entre las normas de derecho interno y la propia convención, tomando en cuenta para ello no sólo el tratado, sino también la interpretación que de él se ha realizado. Lo anterior adquiere relevancia para aquellos órganos que tienen a su cargo funciones jurisdiccionales, pues deben tratar de suprimir, en todo momento, prácticas que tiendan a denegar o delimitar el derecho de acceso a la justicia.³

Lo anterior adquiere relevancia para aquellos órganos administrativos que tienen a su cargo funciones jurisdiccionales, pues por mandato constitucional deben suprimir, en todo momento, prácticas que tiendan a denegar o delimitar el derecho de acceso a la justicia. La

pregunta sería ahora ¿Estas violaciones deberán hacerse valer directamente por los quejosos mediante al expresión de un concepto de violación? o ¿Basta la simple causa de pedir, o la autoridad jurisdiccional debe ser garante y pronunciarse *ex officio*?

La respuesta tendrá que estar situada en el siguiente contexto: el derecho fundamental de acceso a la justicia contenido en el artículo 17 Constitucional ha sido abordado e interpretado por nuestra Suprema Corte de Justicia de la Nación y se entiende, fundamentalmente, como la posibilidad o prerrogativa a favor de los gobernados de promover la actividad jurisdiccional y ser parte dentro de un proceso en que, una vez satisfechos los requisitos procesales previstos por el legislador ordinario, permita obtener una decisión en la que resuelva de manera efectiva sobre las pretensiones deducidas, observando siempre la satisfacción de los principios que integran este derecho, como son: justicia i) pronta, ii) completa, iii) imparcial y iv) gratuita. Correlativamente, el derecho fundamental de acceso a la justicia no sólo se encuentra contenido en el artículo 17 constitucional, sino también en instrumentos internacionales como la Convención Americana Sobre Derechos Humanos, conocido como "Pacto de San José de Costa Rica", que en su artículo 25 dispone:

Artículo 25

Protección Judicial



1. Toda persona tiene derecho a un recurso sencillo y rápido o a cualquier otro recurso efectivo ante los jueces o tribunales competentes, que la ampare contra actos que violen sus derechos fundamentales reconocidos por la Constitución, la ley o la presente convención, aun cuando tal violación sea cometida por personas que actúan en ejercicio de sus funciones oficiales.

2. Los Estados partes se comprometen:

- a)** A garantizar que la autoridad competente prevista por el sistema legal del Estado decidirá sobre los derechos de toda persona que interponga tal recurso;
- b)** A desarrollar las posibilidades de recurso judicial, y
- c)** A garantizar el cumplimiento, por las autoridades competentes, de toda decisión en que se haya estimado procedente el recurso.

3 CONTROL DE CONVENCIONALIDAD. DEBE SER EJERCIDO POR LOS JUECES DEL ESTADO MEXICANO EN LOS ASUNTOS SOMETIDOS A SU CONSIDERACIÓN, A FIN DE VERIFICAR QUE LA LEGISLACIÓN INTERNA NO CONTRAVENGAN EL OBJETO Y FINALIDAD DE LA CONVENCIÓN AMERICANA SOBRE DERECHOS HUMANOS. Registro No. 165074, Localización: Novena Época. Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito, Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, XXXI, Marzo de 2010, Página: 2927, Tesis: I.40.A.91 K, Tesis Aislada, Materia(s): Común

El artículo antes citado, prescribe la obligación por parte del Estado de conceder a toda persona bajo su jurisdicción, un recurso judicial efectivo contra actos violatorios de derechos, mismo que pueden estar reconocidos tanto en la legislación interna, como en la propia Convención Americana de Derechos Humanos.

En la interpretación que se ha hecho de este numeral por parte de la Corte Interamericana de Derechos Humanos, ha sido criterio en diversos casos, el hecho de que para la satisfacción de la prerrogativa de acceso a la justicia no basta con la existencia formal de un recurso, sino que los mismos deben ser efectivos; es decir, deben ser capaces de producir resultados o respuestas y tener plena eficacia restitutoria ante la violación de derechos alegada.

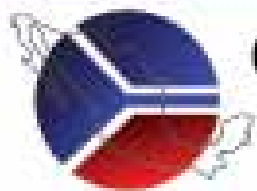


En otras palabras, la obligación a cargo del Estado no se agota con la existencia legal de un recurso, sino que el mismo debe ser idóneo para combatir la violación y brindar la posibilidad real, no ilusoria, de interponer un recurso sencillo y rápido que permita alcanzar, en su caso, la protección requerida.

La existencia de esta garantía constituye uno de los pilares básicos, no sólo de la Convención Americana citada, sino de todo estado de derecho en una sociedad democrática.



De lo anterior, puede concluirse válidamente que los órganos administrativos que tienen a su cargo funciones jurisdiccionales deben tratar de asegurar en todo momento, en todos los casos, prácticas que tiendan a asegurar o dificultar el derecho de acceso a la justicia, o que sean esencialmente contrarias de las reglas de debido proceso en el área administrativa; en esto es, evitar a través de sus resoluciones de derecho que por parte formalismo o tecnicismos intransmisible se impida a los gobernados el acceso a un tribunal que dirima la controversia o promuevan que se deduzcan, o que habiendo observada las irregularidades que se han cometido por la responsable, violando las pautas de legalidad y seguridad jurídica, se liberen a estar disposiciones de derecho para justificar una actuación que de suyo, se diversa como ilegal y en ella no se cumplen con los requisitos propios del acto de autoridad.



Comercio Internacional Sistematizado

Beneficios

CINTESIS "No tiene cuota" de inscripción.

En Cintesis, "No Cobramos" pedimentos borrados, ni pedimentos duplicados, siempre y cuando el pedimento original se haya procesado en nuestro equipo y en el periodo de facturación.

"Menor costo" en los precios de Validación.

Contamos con equipos de Respaldo para asegurar la continuidad del servicio "Las 24 hrs. los 365 días de año"

Disminución de llamadas de L.D. y Servicio Medido, cuando valida por internet.

La Pre validación electrónica de los datos contenidos en los pedimentos es el paso más importante en la seguridad de tus operaciones de comercio exterior y aduanas.

Un error en esta etapa puede ser la diferencia entre perder o multiplicar tus ingresos.

¿Cuál es la mercancía que cuesta más?..la que no llega a su destino como resultado de un error en la transmisión de los datos contenidos en el pedimento.

Por esas pequeñas pero grandes razones CINTESIS desarrolló cuatro pilares de seguridad en sistemas relacionados con la prevalidación electrónica de datos contenidos en pedimentos.

Para las Cámaras o Asociaciones es un servicio más. Nosotros nos entregamos a este para ser la opción más segura.

www.cintesis.com.mx

SUBVALUACIÓN

Por: Lic. Octavio de la Torre

"Que a ninguna mercancía se le impondrán valores arbitrarios o ficticios para efectos de la determinación de su base gravable..."



El Licenciado Octavio de la Torre, estudió Contabilidad para la Universidad L.H.E.E, Historia en la U.N.A.M. y Derecho en la Universidad Interamericana. Es actualmente el abogado de los expertos del comercio exterior, es decir, es abogado de la Asociación de Agentes Arbitrales de Tijuana y Tecate (A.A.A.T.&T.T.) La Paz. Es socio fundador y actualmente Director General de TIC Asociados, firma especializada en comercio exterior y aduanas, ha logrado dar a la firma la visión del sector público y privado por la experiencia que ha tenido en ambos ramos. Se ha desempeñado en diversos puestos en la Administración General de Aduanas (A.G.A.). Ha participado como expositor a nivel nacional en diversos seminarios, diplomados y congresos por su experiencia en la materia de comercio exterior y aduanas, adicionalmente ha cursado estudios y Diplomados sobre Clasificación Arancelaria y la aplicación del Sistema Armonizado, desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas. Es responsable de la comisión jurídica en materia de comercio exterior y aduanas de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana región Baja California, es Síndico del Contribuyente ante el SAT y ante la PRODEFCON y forma parte del Consejo Directivo de la Cámara de Comercio México-Estados Unidos.

"Es un tema delicado ya que tiene una enorme importancia en materia económica y tributaria."

María A. Cortés Cortés

"No se pueden imponer valores arbitrarios o ficticios para determinar la base gravable de las mercancías".

Fabiola Gómez Rocha

I. **Ilegalidades en el procedimiento para determinar la subvaluación de mercancías.**

El flujo comercial por las aduanas del país equivale a más del 60 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), los números también nos dicen que México cuenta con 49 aduanas por las cuales aproximadamente 70,000 personas físicas y morales inscritas en el Padrón General de Importadores realizan operaciones de comercio exterior y aduanas, utilizando los servicios de aproximadamente 1,200 Agentes Aduaneros.

La definición del valor de las mercancías en Aduana siempre ha sido motivo de cuestionamiento, incluso la mayoría de los usuarios del comercio exterior y aduanas se tambalean ante los procedimientos relacionados con la palabra Subvaluación. Por estos motivos nuestro equipo se propuso investigar ¿Cuál es el valor que la autoridad

aduanera debe de considerar para las operaciones de comercio exterior? ¿Cuáles son los pasos que debe de seguir la autoridad aduanera para determinar que una mercancía se encuentra Subvaluada?, para responder estas preguntas debemos en primer lugar recurrir al acuerdo celebrado por la comunidad internacional, mejor conocido como "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio" (GATT por sus siglas en inglés) -antecesor de la Organización Mundial de Comercio (OMC)- y el convenio del valor de transacción denominado "Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio".

Estos documentos forman parte de la Ley Suprema de la Unión al haber sido aprobados por el Senado de la República; el



primero, el 29 de octubre de 1986 y el segundo el 21 de diciembre de 1987, iniciándose por tal motivo por encima del Código Fiscal de la Federación, Ley Aduanera, Reglamentos y Reglas, de conformidad con el numeral 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y siendo de observancia obligatoria para nuestras autoridades,

“Si la autoridad tiene duda sobre el valor declarado que lo revise en su domicilio fiscal”

Ambos coinciden en que el valor en aduana de las mercancías deberá basarse en el valor real de los productos importados, es decir, el precio efectivamente pagado o por pagar (por ejemplo, el precio facturado), ajustado mediante la adición de ciertas cantidades costeadas por el comprador, quedando claro que el valor de transacción de mercancías es equiparable al precio realmente pagado por éstas al momento de la compra-venta, concluyendo que es el método primario para determinar el impuesto general de importación y que se debe evitar el uso de valores arbitrarios o ficticios.

Ahora bien, la autoridad aduanera de cada país puede verificar y determinar el valor de las mercancías, pero exclusivamente ante la existencia de situaciones inciertas, es decir, no puede decidir arbitrariamente cuánto cuesta una mercancía y dicho sea de paso, mucho menos con base en un listado fijo y carente de objetividad en el que no se consideren factores como: descuentos sobre volumen, pronto pago, moda, oportunidad, prestigio de la marca, estado de la mercancía, pues con ello se perdería toda la objetividad que clama la OMC, la Constitución y la Ley Aduanera y estaríamos ante procedimientos ilegales.



En México el espíritu de libertad y la esencia del GATT se traducen claramente en el artículo 44 de la Ley Aduanera, que prevé los aspectos que han de revisarse durante el reconocimiento aduanero, sin que jamás se establezca la posibilidad de que durante este procedimiento las autoridades aduaneras puedan inspeccionar el valor declarado y, cuando corres, detener el tránsito de las mercancías a su destino, puesto que por disposición del GATT, no es éste un aspecto revisable en el despacho aduanero porque ahí está establecido que "si la autoridad tiene duda sobre el valor declarado que lo revisa en su domicilio fiscal pero que en la Aduana jamás se detenga una mercancía por conceptos del valor declarado".

México se obligó a incorporar a su legislación interna los principios de valoración, compromiso que cumple el 20 de junio de 1992 reformando la Ley Aduanera en sus actuales artículos 64, 67 y otros, estableciendo el llamado método principal o valor de transacción con el cual deben valorarse las mercancías.

"México se obligó a incorporar a su legislación interna el llamado método principal o valor de transacción"

Frente a esta obligación internacional nuestro país adoptó, a través del artículo 64 de la Ley Aduanera, la concepción positiva de que la base para la determinación del pago de impuestos al comercio exterior es, por principio, "el valor de transacción", esto es, "el precio que las partes han fijado para su compraventa - contrato".

Por su parte, el artículo 71 de la Ley Aduanera describe los métodos secundarios "que sólo en ausencia del principal" pueden utilizarse por los importadores para valorar sus mercancías.

Conviene señalar que en todas estas circunstancias, la declaración realizada por los importadores para de una presunción de veracidad y se basa en el pacto que realizan en sus relaciones mercantiles, cuya cuestionamiento o sospecha recae en las autoridades aduaneras, las cuales deben fundamentar y probar documentalmente que el valor declarado por los contribuyentes-importadores es erróneo,

ficticio o se encuentra subfacturado. Así, debemos recordar que la autoridad solamente puede ejercer lo que la ley le permita, por lo cual, todos los actos que despliega deben seguir las directrices que los tratados, convenios, acuerdos y legislación le imponen.

En referencia al anterior párrafo, el legislativo otorgó facultades a la autoridad aduanera para utilizar métodos de valoración de mercancía alternos al valor de transacción considerado como el precio pagado, los cuales solo se pueden aplicar de manera justificada, es decir, cuando se actualice alguna de las hipótesis enumeradas en el artículo 67 de la Ley Aduanera, que derive en el hecho de que sea imposible la aplicación del valor de transacción de las mercancías como precio pagado pero nunca al arbitrio de las autoridades administrativas. Dicho lo anterior, vemos que resulta ilegal la pretensión de que los importadores tomen como valor de las mercancías el valor de referencia, ya sea el publicado por las autoridades administrativas o el que, derivado de la comparación con otro valor, determine que las mercancías se encuentran subvaluadas.

Ahora bien, ya que tenemos claro que el valor que prevalece en las operaciones

de comercio interior es el del precio pagado o valor de transacción consignado en la factura comercial, debemos conocer en qué casos la autoridad puede rechazarlo y cuáles son los métodos que puede aplicar por exclusión.

Primero, la autoridad aduanera debe acreditar que la operación realizada por el importador se ajusta a alguno de los supuestos normativos establecidos en los artículos 71 y 78-A de la Ley Aduanera, vamos por qué: el numeral 71 señala claramente que cuando la base gravable del impuesto general de importación no pueda determinarse conforme al valor de transacción de las mercancías importadas en los términos del artículo 64 de esta Ley, o no derive de una compraventa para la exportación con destino a territorio nacional, se determinará conforme a otros métodos de valor, pero que esos métodos se aplicarían en orden sucesivo y por exclusión.

“Resulta inconstitucional la pretensión de que los importadores tomen como valor de las mercancías el valor de referencia.”

El artículo 78-A, por otra parte, permite a la autoridad aduanera rechazar el valor declarado y determinar el valor en aduana de las mercancías importadas cuando se detecte que el importador ha incurrido en alguna de las siguientes irregularidades:

**“El artículo 78-A,
permite a la
autoridad aduanera
rechazar el
valor declarado”**

- No lleve contabilidad, no conserve o no ponga a disposición de la autoridad la contabilidad o parte de ella o la documentación que ampare las operaciones de comercio exterior.
- Se oponga al ejercicio de las facultades de comprobación de las autoridades aduaneras, omita o altere los registros de las operaciones de comercio exterior.
- Omita presentar la declaración del ejercicio de cualquier contribución hasta el momento en que se inicie el ejercicio de las facultades de comprobación y siempre que haya transcurrido más de un mes desde el día en que venció el plazo para la presentación de la declaración de que se trate.
- Se adviertan otras irregularidades en su contabilidad que imposibiliten el conocimiento de sus operaciones de comercio exterior.
- No cumpla con los términos de las autoridades aduaneras para presentar la documentación e información que acredite que el valor declarado fue determinado conforme a las disposiciones legales en el plazo otorgado en el requerimiento.

Prevalece en nuestra legislación la posibilidad de que la autoridad reduzca el valor declarado cuando la información o documentación presentada por el importador sea falsa o contenga datos

falsos o inexactos, o en caso de que las importaciones se realicen entre personas vinculadas, pero siempre y cuando se requiera al importador que compruebe que la vinculación no afectó el precio y éste no demuestre dicha circunstancia.





Ahora bien, podemos concluir que en el caso de que no se presente ninguno de los supuestos previstos en los artículos 71 y 78-A de la Ley Aduanera, la autoridad no podrá rechazar el valor de las mercancías declarado en el pedimento y determinar un nuevo valor en aduana mediante la aplicación de alguno de los métodos señalados por el artículo 71, es decir, no puede aplicar el valor de transacción de mercancías idénticas, el valor de transacción de mercancías similares, el valor de precio unitario o el valor reconstruido.

Visto lo anterior es que se sostiene que la autoridad aduanera, antes de rechazar el valor de transacción, se debe pronunciar respecto de la veracidad o exactitud de la información contenida en la documentación presentada al momento de despacho, requisito indispensable para rechazar el valor de transacción, no resultando suficiente que la autoridad aduanera se limite únicamente a afirmar que la mercancía es inferior en valor a otras de referencia, respecto de la mercancía que se importó a través de un pedimento que fue tramitado por otro importador en un periodo determinado.

En otras palabras, la autoridad aduanera primero debe investigar la veracidad de los datos consignados por el importador en la documentación que ampara el valor de la mercancía, o bien

expresar las razones por las cuales considera que el valor declarado no fue determinado de conformidad con lo dispuesto en el capítulo correspondiente de la Ley Aduanera, para así rechazar el valor de la mercancía y posteriormente proceder a determinar el valor en aduana de la misma, esto, insistimos, de conformidad con los procedimientos previstos en el artículo 71 de la Ley Aduanera.

Lo recomendable a los importadores para acreditar el valor de transacción o precio pagado por los importadores es contar con los siguientes documentos:

- + Facturas comerciales.
- + Contratos, cartas de instrucciones u órdenes de compra, en las cuales se puedan observar los términos en las que fueron pactadas la negociación internacional, el valor y la forma de pago.
- + Las constancias de transferencia relacionadas con los pagos realizados por la importadora.
- + Pólizas de seguro.
- + Manifestaciones de valor en aduana.
- + Documentos que afecten el valor de las mercancías.



DOCUMENTOS

II.

Precios de referencia y determinación del valor de transacción considerando mercancías idénticas y similares.

Como lo vimos en las líneas anteriores, la autoridad aduanera se encuentra legalmente facultada para rechazar el valor en aduana declarado en cada uno de los pedimentos que analice, siempre y cuando formule un análisis lógico y jurídico de las circunstancias o elementos que consideró para concluir que el valor en aduana declarado en las operaciones de importación no fue determinado conforme a la Ley Aduanera.

¿Cuál es el procedimiento para establecer el valor de transacción para el pago de impuestos al comercio exterior?

Ahora bien, suponiendo que efectivamente la autoridad desvirtúe de manera legal las facturas comerciales por considerarlas falsas o inexactas, finalmente se encontraría en posibilidad de determinar un valor de transacción considerando mercancías idénticas o similares, pero podríamos preguntarnos ¿cuál es el procedimiento para establecer el valor de transacción para el pago de impuestos al comercio exterior?, ¿cuál es la definición legal de mercancías similares? Para dar respuesta a estas cuestiones es necesario entrar al estudio del artículo 73 de la Ley Aduanera que establece al respecto lo siguiente:

1. Que las mercancías que se usarán como parámetro sean producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración.
2. Que aún cuando no sean iguales en todo, tengan características y composición semejante.
3. Que estén en posibilidad de cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.
4. Que se deberá considerar otros factores tales como: durabilidad, resistencia, calidad, tamaño, destino de uso, prestigio comercial, existencia de una marca comercial y existencia de derechos de autor.

podemos señalar que la autoridad aduanera, para fijar y motivar el valor de transacción de mercancías similares, además de desarrollar tablas comparativas debe respetar los acuerdos internacionales firmados por el Estado Mexicano, de lo cual inclusive se desprende que una mercancía puede ser comparable cuando sea producida, además de en el mismo país, por el mismo productor; además, incluso en el valor debe tomar en cuenta la distancia entre los países involucrados en la operación de comercio exterior, seguros y medio de transporte, porque el costo del transporte carretero difiere del transporte aéreo o marítimo.

Tan delicado es este tema que no es posible hacer un análisis aislado considerando tan solo fracciones arancelarias, ya que la Ley General de los Impuestos de Importación y Exportación contempla en la misma fracción arancelaria distintas mercancías, por lo que no basta realizar una búsqueda o comparación por fracción arancelaria y

mucho menos equiparar la mercancía importada a través de un "pedimento de referencia".

Cabe precisar que el objetivo de nuestra legislación nacional e internacional es

proteger los intereses de los comerciantes honrados exigiendo a las autoridades aduaneras de cada país que adopten como valor imponible, el precio realmente pagado por el importador en

una transacción determinada, recomendándose que pueden variar los precios obtenidos por importadores diferentes para los mismos productos, inclusive producidos por el mismo fabricante extranjero.

En caso de que la autoridad aduanera determine dudar del valor declarado, debe dar al importador la oportunidad de justificar su precio y, si esa justificación no es aceptada, tiene que resumirle por escrito los motivos por los cuales rechaza el valor de transacción y decide determinar el valor imponible por otros métodos.

"El objetivo de nuestra legislación nacional e internacional es proteger los intereses de los comerciantes honrados"

Aparte del derecho del importador a ser consultado en todas las etapas de la determinación del valor imponible, el acuerdo internacional suscrito por México dispone que la legislación nacional en materia de valoración en aduana deba reconocerse a los importadores:

-El derecho a retirar de la aduana las mercancías importadas cuando sea previsible un retraso en la determinación del valor en aduana, siempre que dejen una garantía suficiente en concepto de fianza o depósito para cubrir el pago de los derechos a que puedan estar sujetas las mercancías.

-El derecho a presumir que toda información de carácter confidencial que haya de comunicarse a la administración de aduanas será tratada como tal.

-El derecho a recurrir, sin penalización, ante un órgano independiente dentro de la administración de aduanas, y ante una instancia judicial contra las decisiones de la administración de aduanas.

III

Regla básica para la determinación de subvaloración de mercancías.

Una vez que establecimos en nuestro artículo cuál es el procedimiento que la autoridad aduanera debe substanciar para utilizar un valor distinto al declarado por el importador y cómo se debe configurar el valor de transacción de mercancías idénticas o similares, por fin podemos entrar a la conducta de subvaloración de mercancías entendida como la omisión de



contribuciones derivada de que el importador declara en el pedimento un valor de transacción inferior en un 50% o más al valor de transacción de mercancías idénticas o similares.

Ante un universo de distintos valores de transacción, dentro de los cuales sin lugar a dudas aritmética o estadísticamente se pretenda configurar que una mercancía se encuentra subvaluada en más del 50% que otra, la Ley Aduanera en su numeral 73 establece que esta hipótesis normativa de la subvaluación del 50% se determinará considerando el valor más bajo que existe entre más de dos valores para la misma mercancía declarados por distintos importadores, o en su caso el único valor que exista.

Este método de comparación del valor más bajo tiene una lógica y está ligado a los principios de seguridad, justicia y equidad que deben regir nuestro derecho aduanero y debe observar la autoridad aduanera, porque es ella la que debe garantizar que no se violenten

los derechos humanos de los importadores a territorio nacional, por las siguientes razones:

A) Supongamos que la Ley Aduanera no estableciera que la posible conducta de subvaluación se debe determinar en el siguiente orden;

- Cuando existan pruebas irrefutables de que los documentos de valor son falsos, se encuentran alterados o no fueron emitidos por el proveedor en el extranjero y son inexistentes y que derivado de esta situación;

- Que en un periodo determinado el valor más bajo de todos los existentes de acuerdo con las características que ya estudiamos en el presente artículo sea inferior en un 50% o más al declarado por el importador.

En caso de que estas condiciones no existieran en la Ley Aduanera, ésta permitiría que, posiblemente por error o de manera arbitraria, se determinará pragmáticamente la subvaluación de mercancías, utilizando únicamente

valores estadísticos que configuran ese 50% y que incluso las empresas competidoras en la venta de productos en territorio nacional llevarán a cabo operaciones con valores triplicados, valores que configurarían la subvaluación de mercancías en más del 50% de su competencia.

Además, las alertas que actualmente se arrojan derivadas de unos precios de referencia, posiblemente tengan la intención de generar un ambiente competitivo y equitativo, por ser un mecanismo que intenta ajustar los valores declarados por los importadores y proteger el mercado interno, pero no pueden ser considerados legales al no estar publicados en el Diario Oficial de la Federación y, en caso de publicarse, sería otro intento de fijar precios estimados para la importación, los cuales tampoco pueden impedir que el importador declare el precio real de las mercancías que importa y tampoco pueden impedir que ese precio sea más bajo que el recomendado por la autoridad administrativa.

IV.

El Futuro

La preocupación de algunos sectores productivos del país insiste en impulsar modificaciones a la Ley Aduanera, principalmente buscan reducir el porcentaje del 50%, otorgar facultades expresas a la autoridad aduanera para detener las mercancías en el reconocimiento aduanero para investigar la posible conducta de subvaluación, obligar al importador adjuntar a su pedimento de importación documentos que acrediten el valor de las mercancías, finalmente, obligar a los agentes aduanales a denunciar ante las autoridades competentes la posible alteración de documentos y valores.

Desde cualquier perspectiva, nuestro legislativo sabe que cualquier modificación relacionada con el valor en aduanas de las mercancías se debe sujetar a los compromisos firmados por el 90% de los países que realizan actividades comerciales internacionales, los cuales se encuentran integrados en los "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio"

"Efectivamente existen empresas que cometen contrabando documentado"

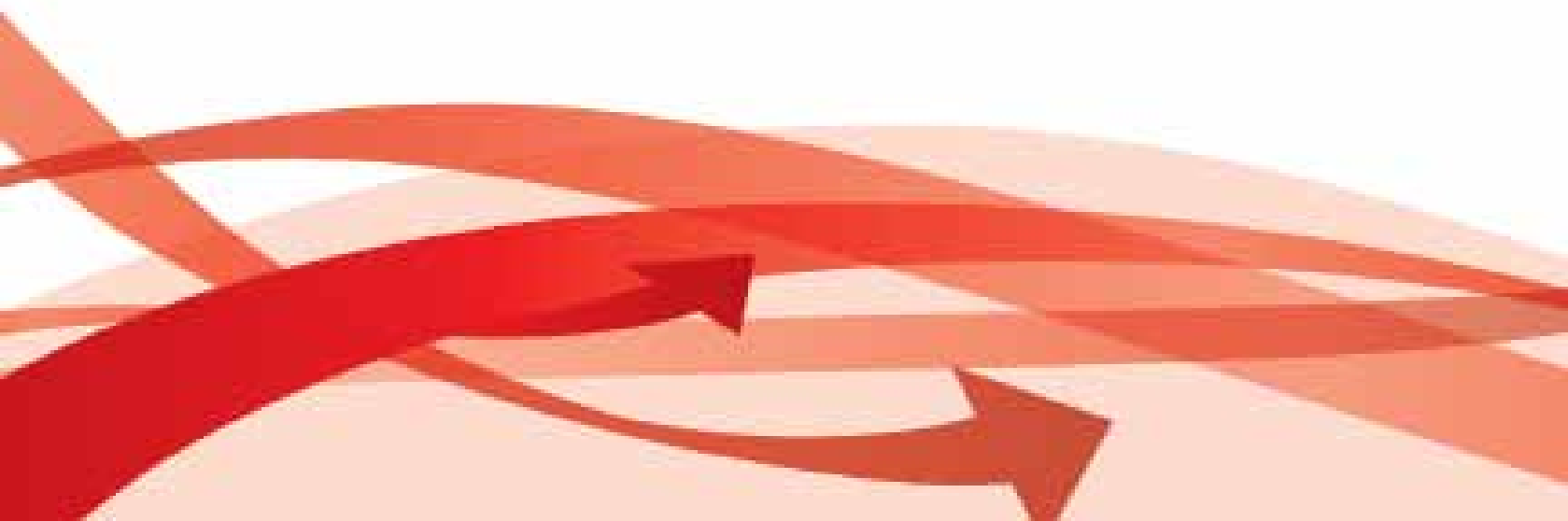
(GATT por sus siglas en inglés) -antecesor- de la Organización Mundial de Comercio (OMC)- y el convenio del valor de transacción denominada "Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio", documentos sacramentales a los cuales en obvio de repeticiones se adhirió el Estado Mexicano hace muchos años, por lo que, una excusa motivación que utilice palabras como "Valores arbitrarios o ficticios", debe verse traducida en una Reforma acorde con los compromisos firmados por nuestro país y con las reglas internacionales.

Esta cruzada es una realidad, pero debemos estar atentos al riesgo de urdir a los contribuyentes a tratar de evitar la posible subvaluación estadística, alterando sus registros para aumentar los precios y valores de las mercancías de procedencia extranjera, finalmente el derecho internacional reconoce que no es un delito comprar barato.

NEEC

NUEVO ESQUEMA DE EMPRESA CERTIFICADA

Por: Danella Martínez



En repetidas ocasiones me preguntan: ¿Este programa continuará en el futuro?, la respuesta la tenemos frente a nosotros, es una obligación que contrajo México ante sus socios comerciales, por lo que es un programa que por las necesidades de seguridad en el comercio internacional vino para fortalecerse y quedarse.

Desde el 9/11 Estados Unidos de América inició el programa Customs Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT), posteriormente en junio de 2005, la Organización Mundial de Aduanas (OMA), aprobó el Marco Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio Global (SAFE por sus siglas en inglés) al cual nuestro país se adhirió en esa misma fecha.

El marco SAFE establece dos pilares: Aduana-Aduana y Aduana - Sector Privado. En este último rubro se establecen los criterios para que las empresas sean certificadas por las aduanas como socios confiables en materia de seguridad, utilizando normas comunes aceptadas para optimizar la protección y la eficiencia de la cadena logística internacional a través de la armonización de los requisitos de información electrónica anticipada de carga sobre embarques de entrada, salida y en tránsito, así como dando un enfoque coherente de gestión de riesgos para abordar las amenazas de seguridad.

En el 2009 el Servicio de Administración Tributaria decide diseñar un programa mexicano de seguridad en la cadena logística internacional que contribuya a mitigar los riesgos de contaminación de embarques de mercancías de comercio exterior, por lo que, se dio a la tarea de formar un equipo de especialistas que se dedicaron a estudiar y diseñar este nuevo programa.

Con la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la CUARTA Resolución de Modificaciones a las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2011, inicia formalmente el Nuevo Esquema de Empresas Certificadas (NEEC) y comienza su proceso de reconocimiento internacional como el programa de Operador Económico Autorizado (OEA) en México.

El registro de las empresas bajo el Nuevo Esquema de Empresas Certificadas "NEEC" se realizará ante la Administrador Central de Asuntos Legales de Comercio Exterior de la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior y los beneficios serán concedidos directamente por el Servicio de Administración Tributaria y las otras entidades de gobierno, cuando sea el caso.

Este programa fue diseñado para fortalecer la seguridad en la cadena logística de suministros de comercio exterior, sin apartarse de los estándares mínimos en materia de seguridad internacionalmente reconocidos por la Organización Mundial de Aduanas.

Por ser un programa intensamente relacionado con la seguridad en la cadena de suministros en materia de exportación, se previó que la inscripción de los contribuyentes fuera voluntaria y que los beneficios serían únicos y exclusivamente para el contribuyente titular de la autorización.

Dentro de las peculiaridades que tiene, el SAT previó la suspensión o pérdida de la certificación por incumplimiento parcial o total de los requisitos, condiciones y obligaciones establecidos, lo que conlleva a la suspensión inmediata de los beneficios otorgados.

Debe tenerse en cuenta que las empresas que soliciten la autorización o recono-



El cumplimiento como NEEC deberán tener un historial satisfactorio de cumplimiento de las obligaciones aduaneras y fiscales. En ese sentido, una falta grave en materia aduanera implica el incumplimiento de uno de los requisitos para ser NEEC. Sin embargo, el programa debe tipificar la gravedad de las faltas y lo que implica el infringir la norma para la seguridad de las empresas reconocidas como NEEC.

Se considera que la adopción del NEEC en efecto puede mejorar la imagen de las empresas en lo que se refiere a las garantías de seguridad en la cadena de suministro, facilitando el acceso a mercados, la promoción internacional y la reducción en los costos de transacción.

En un principio, el SAT se enfocó en establecer que las empresas, para obtener esta nueva autorización, debían cumplir

con diversos montos relacionados con el valor de sus operaciones de comercio exterior y posteriormente conforme al sector que representaban, así como la particularidad de su operación, por ejemplo; las empresas de mensajería, controladoras, de aeronáutica, industria química, y recientemente las empresas que cuenten con SECIT, cuyo sistema electrónico de control de inventarios permite un total conocimiento por parte de la autoridad de los movimientos en las operaciones de comercio exterior, finalmente la Regla que publicaron la interpretaron en el sentido de que cualquiera podía lograr la inscripción en este Nuevo Esquema de Empresas Certificadas, sin que existiera un monto particular que cubrir, incluso en el caso de empresas de nueva creación se podían excluir de cumplir con los 3 años que establece la regla 3.8.1 de las REGIMECE.

Requisitos:

En términos generales las empresas interesadas en pertenecer al apartado L, deben cumplir por lo menos con lo siguiente:

- Que estén constituidas conforme a la legislación mexicana.
- Que se encuentren al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.
- Que hayan dictaminado sus estados financieros para efectos fiscales durante los últimos tres años, o en su caso, hubieran dictaminado sus estados financieros para efectos fiscales por los ejercicios transcurridos desde su constitución.
- Que demuestren el nivel de cumplimiento de sus obligaciones aduaneras.
- Elabore una solicitud en escrito libre, el cual contenga los requisitos establecidos en los artículos 18 y 18-A del Código Fiscal de la Federación, dirigido a la Administración Central de Regulación Aduanera de la Administración General de Aduanas.
- Perfil de la empresa y procesos que cumplan con los estándares mínimos de seguridad.

Beneficios:


El Servicio de Administración Tributaria pensando en obtener el mayor número de adhesiones al NEEC, busca que las empresas que logran su certificación contarían con beneficios, tales como:

- Atención personal
- Carriles exclusivos
- Agilización en el despacho aduanero
- Simplificación y facilidades administrativas
- Servicios extraordinarios
- Inspección con instrumentos de alta seguridad

Nuevo apartado "L" de Empresas Certificadas

Apartado	Descripción y/o características	Modificaciones	
		Requisitos	Beneficios
L	IMEX Controladoras	Cumplir con Dictamen AGACE	34 beneficios
L	IMEX Aeronaves		34 beneficios
L	IMEX con SECIIT		37 beneficios
L	Empresas con > 3 años de Operación		31 beneficios

- Fueron trasladados de manera exclusiva para las empresas que cuenten con la autorización para el Nuevo Esquema de Empresa Certificada 37 beneficios, clasificados de la siguiente manera:
- Las empresas que obtengan su autorización bajo el apartado L, gozarán desde 31 beneficios en materia de simplificación, facilitación y agilización aduanera, hasta de 37, en el caso de aquellas que adicionalmente cuenten con el SECIIT.



Si te detienes por un momento y le prestas atención al perfil de seguridad que debes desarrollar para obtener esta certificación, te podrás dar cuenta que tu empresa ya realiza procesos de seguridad en la cadena de suministros, el reto de tu equipo debe de ser ordenarlos, controlarlos, plasmarlos, procesarlos y generar evidencias, actualmente existen diferentes prestadores de servicio que te apoyan en desarrollar tus procesos y tu perfil, pero posiblemente lo que necesitas es un Coach que establezca un orden y te guíe en el desarrollo de los mismos, las personas que se dedican a esto, saben que para que tu equipo cumpla con los estándares mínimos de seguridad no es

suficiente llenar un documento, presentar tu solicitud y obtener la respuesta favorable, tu equipo debe desarrollar el proceso o darse cuenta que lo desarrolla de manera automática, cumpliendo con este principio no te vas a equivocar.

Finalmente, el "NEEC" es un programa permanente y con él se pretende la inclusión de los distintos actores de la cadena logística conforme evolucione el esquema. Actualmente estamos participando en conjunto con el SAT en el desarrollo de un programa piloto para incorporar a este esquema a las empresas transportistas y posteriormente a los Agentes Aduanales.

Daniella Martínez es licenciada en Relaciones Internacionales con especialización en Negocios por la Universidad Iberoamericana de la Ciudad de México, se certificó como auditor líder en ISO 9000 logrando experiencia en diversas industrias como la automotriz, alimenticia, farmacéutica y en sistemas. Tiene diversos Diplomados en Estrategia, y Finanzas por la Universidad Anáhuac, Project Manager por el Project Management Institute y un diplomado en Harvard como Educador. Es auditor certificado NEEC por la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana y actualmente forma parte de TLC Asociados en la Dirección de Certificación a Negocios.

¿Qué es NEEC?

¿SABÍAS QUÉ? Por errores mínimos en tu llenado y declaración del perfil NEEC podrías perder los beneficios de comercio que afectarían tu cadena de suministro y operación en la aduana

TLC Asociados te asesora y acompaña en la ruta hacia certificación, desde entender los pasos, hacer un diagnóstico, implementar los procesos, validar tu perfil, auditar procesos, presentarlo en la Guardia de México con su seguimiento hasta obtener tu certificación.

TLC Asociados es experto en comercio exterior y aduanas que logrará el máximo de tus procesos para lograr que obtengas los beneficios en comercio exterior.

El Nuevo Esquema de Empresas Certificadas (NEEC) es un programa que busca fortalecer la seguridad en la cadena logística del comercio exterior a través de establecer, en coordinación con el sector privado, estándares mínimos en materia de seguridad internacionalmente reconocidos, y que otorga beneficios a las empresas participantes.

Las empresas que desean pertenecer al NEEC deben cumplir ciertos requisitos, los cuales se pueden explorar en tres principios de cumplimiento: Fiscal, Aduanero y Seguridad

www.tlcasociados.com.mx

TLC asociados

Derecho Fiscal, Comercio Exterior y Aduanas
| Regla, Certificación, Certificación Fiscal

México DF
Tel: (55) 5780.2007 y (55) 2672.1020
World Trade Center Ciudad de México, Piso 21 01, 50,
Calle Morelos 28, Nápoles, Ciudad de
México DF, C.P. 06000

Tijuana B.C.
Tel: (664) 624.0708 y 624.0627.0820
Torre Platanos Piso 1 Int. 832, Blvd
Santitas Obispo 10880, Zona Río,
Tijuana, B.C., C.P. 22000



DECRETOS DE LA COMPETITIVIDAD

Por: José Agustín

LA DIVISIÓN EN REGIONES ES EL NUEVO PARADIGMA QUE LOS ESTADOS TENDRÁN QUE ADOPTAR A FUTURO PARA CREAR UN AMBIENTE DE OPORTUNIDADES ATRACTIVO PARA LOS INVERSIONISTAS.

Las regiones deberán ofrecer disponibilidad de infraestructura, eficiencia gubernamental, capital humano certificado, cultura de protección al ambiente, transporte público eficiente, bajo índice de violencia, turismo empresarial, entre otros; estos factores, se espera, serán los principales detonantes de una región próspera, lo cual, indudablemente, generará demanda de consumo interno y oportunidades de crear una cadena logística competitiva para exportar.

Con base en lo anterior, la implementación de la Zona

Económica Fronteriza (ZEF), la cual entró en vigor el 23 de enero del presente año, despierta el interés de diversos inversionistas por conocer sus alcances. Las fracciones arancelarias que se contemplan separadamente serán el inicio de la exploración de los beneficios en la reducción de aranceles, lo cual promoverá el desarrollo económico de la región. Es importante mencionar que la estrategia deberá ir acompañada de el desarrollo de infraestructura, como por ejemplo, centros de compra y prestadores de servicios que faciliten la logística.

José René Alsipurn Lavenant, es Agente Aduanal desde 1992, Es Contador Público, egresado del Centro de Enseñanza Técnica y Superior. Donde también cursó la Maestría en Administración Internacional. Fue consejero de CANACO Tijuana y Actualmente es Presidente de la Asociación De Agentes Aduanales de Tijuana, Tecate y La Paz.

El comportamiento comercial "dirigido" obedece a las

oportunidades que los gobiernos exploran para el desarrollo económico de una región. La ZEF es, en este sentido, un ingrediente muy importante que tiene que ubicarse en un lugar físico y estratégico. Hacia el siglo XVIII los europeos ya tenían esquemas de crecimiento regional que principalmente detonaron con la construcción de puertos (lugar físico) a los que los comerciantes llegaban a ofertar productos y mercancías en embarcaciones provenientes de Occidente ó Asia; en estos lugares se realizaban operaciones económicas importantes y eran donde la gente ubicaba el lugar idóneo de mercado. No debemos comprender la ZEF solamente como un concepto sino como la materialización de las formas actuales de la economía; recordemos que las regiones económicas no tienen fronteras como las delimitaciones políticas y que el concepto de globalización surgió del éxito y dinamismo de las regiones.

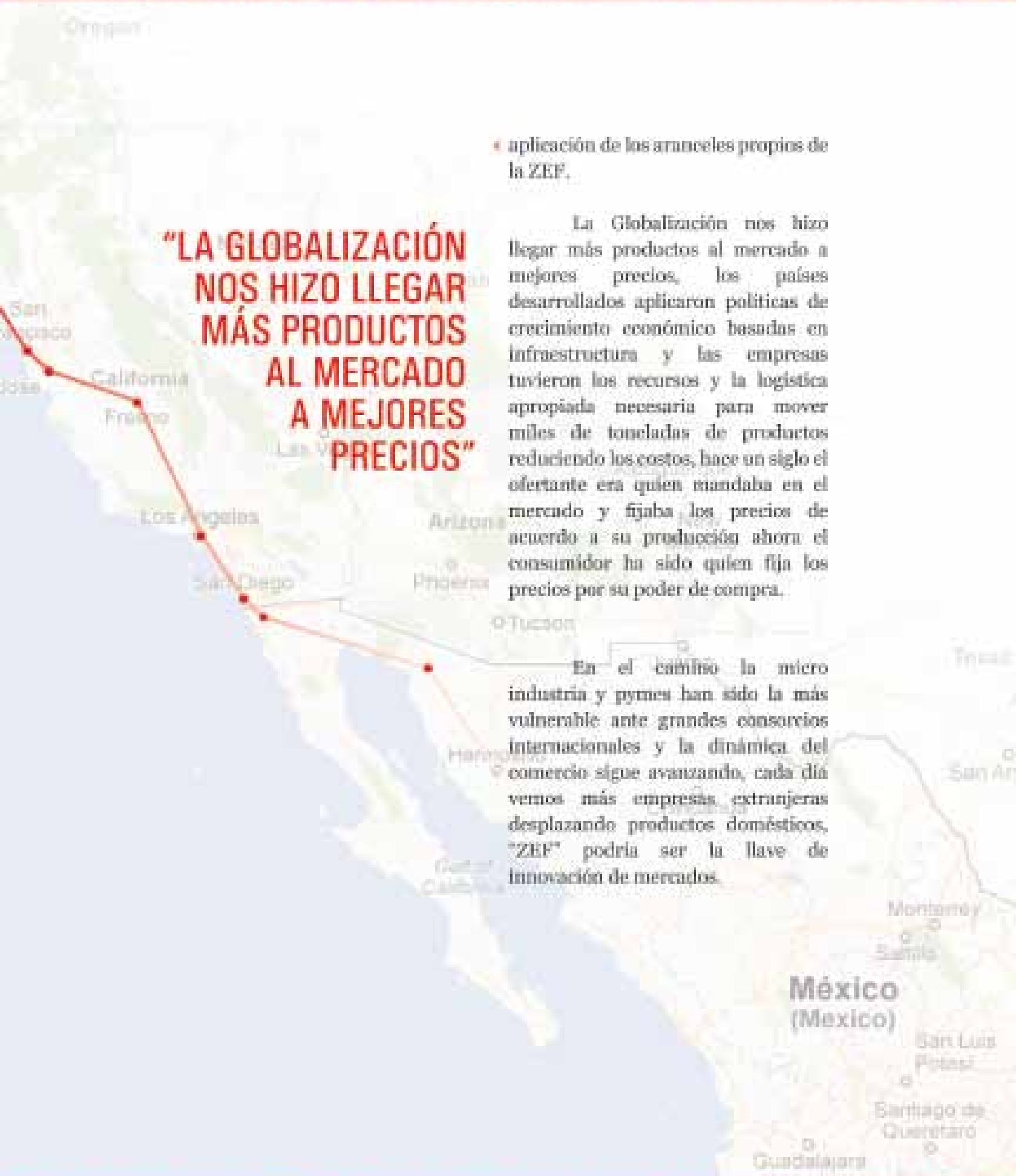
Resulta imperioso resaltar la necesidad de conectar de manera inmediata la Franja Fronteriza Norte

"NO PODEMOS INAUGURAR UN HOTEL EN EL DESIERTO SI NO SE TIENEN VÍAS DE COMUNICACIÓN PARA LLEGAR A ÉL"

por medio de un ferrocarril que la unirá, con lo que podrá, verdaderamente,

ser denominada zona de mercado eficiente... Para pensarlo con un ejemplo concreto digamos que no podemos inaugurar un Hotel en el desierto si no se tienen vías de comunicación para llegar a él; quizá podríamos alegar que queda la opción del transporte aéreo, sin embargo, así resultaría más caro llegar al hotel que pagar la habitación, con lo cual, la condición de la comunicación eficiente y accesibilidad no se cumpliría.

El crecimiento de Comercio Exterior en la Franja Fronteriza y Región Fronteriza Norte siempre estará a la expectativa de la estrategia y política gubernamental, recordemos que el éxito de las grandes cadenas comerciales ha sido la venta masiva de productos ofertando mejores precios. Pero para mover altos volúmenes de mercancía se requiere de infraestructura como una estación de ferrocarril con almacenes. La construcción de ésta podría ser un detonante logístico importante en el que, además, funcionaría como incentivo la



“LA GLOBALIZACIÓN NOS HIZO LLEGAR MÁS PRODUCTOS AL MERCADO A MEJORES PRECIOS”

- aplicación de los aranceles propios de la ZEF.

La Globalización nos hizo llegar más productos al mercado a mejores precios, los países desarrollados aplicaron políticas de crecimiento económico basadas en infraestructura y las empresas tuvieron los recursos y la logística apropiada necesaria para mover miles de toneladas de productos reduciendo los costos, hace un siglo el ofertante era quien mandaba en el mercado y fijaba los precios de acuerdo a su producción ahora el consumidor ha sido quien fija los precios por su poder de compra.

En el camino la micro industria y pymes han sido la más vulnerable ante grandes consorcios internacionales y la dinámica del comercio sigue avanzando, cada día vemos más empresas extranjeras desplazando productos domésticos, “ZEF” podría ser la llave de innovación de mercados.

México (Mexico)

Grupo Logix



**Logística aduanal inteligente es
“ver por nuestros clientes”,
para que los procesos de importación y exportación
nunca sean más importantes que su negocio.**

En Grupo LOGIX tenemos una misión...

Hacer que los procesos de logística aduanal de nuestros clientes sean simples, ágiles y confiables.

Ofrecemos servicios de Importación y Exportación tradicional, así como especialización por nichos como son:
Calzado - Perfumería y Cosmetología - Proyectos de Construcción - Electrónica - Vehículos - Productos Forestales
Industria Aérea - Hortalizas y Herramientas.



Manejamos operaciones de Alta seguridad como son la Importación de Misiones Diplomáticas y Embajadas.

Somos una empresa certificada en C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism).

Además contamos con el Premio Baja California a la Excelencia Logística 2010.



Premio Baja California
a la Excelencia Logística
2010

Corporativa

Blvd. Bellas Artes #1788 Int. 118
 Fracc. Guaymas de Olay C.P. 22430
 Tijuana, B.C., México

Tel: (664) 547.5001 ext. 03
 Tel: (664) 547.5482

Pacific Coastal Services

2345 Mission Creek
 Suite B, San Diego CA. 92114

Tel: (619) 710.0914
 Tel: (619) 710.0907

veremos por nuestros clientes....

APOYO A EXPORTADORES POR PARTE DE PROMÉXICO

Por: Eduardo González Díaz de León

¿Cuánto le costaría a usted enviar a un promotor al extranjero?

El costo de contar con una oficina en el extranjero realizando labores de promoción o realizando un estudio de mercado para su producto o servicio ¿A cuánto ascenderían los gastos de capacitación, sueldos, viáticos, renta de oficina, teléfono, equipo de oficina, costo de ubicación?

Realizando un cálculo rápido de lo anterior por un periodo mínimo de 6 meses, y dependiendo del país donde se tenga interés, seguramente estos gastos ascenderían a más de **\$420,000.00.**

Ahora, ¿qué pensaría si por sólo una fracción de este costo, usted pudiera tener un representante en el extranjero

en una oficina equipada, bien ubicada, dentro del mercado que piensa explorar y con un equipo de expertos a su disposición que conocen bien el mercado?

Con lo anterior me refiero a uno de los servicios que el Gobierno Federal pone a la disposición de empresas mexicanas interesadas en explorar nuevos mercados en el extranjero a través de ProMéxico con su servicio de Practicantes en Negocios Internacionales.

Este servicio de ProMéxico tiene la finalidad de apoyar a las empresas mexicanas a crecer, a diversificar sus exportaciones e internacionalizarse; ProMéxico ofrece una gama de servicios y apoyos para exportadores que buscan facilitar su camino al crecimiento, y este

es sólo uno de ellos.

El servicio de Practicantes en Negocios Internacionales lo que busca es que la empresa que contrate el servicio cuente, al término de 6 meses, con un Proyecto de comercio exterior o de inversión extranjera, el cual es desarrollado por un practicante en Negocios Internacionales - previamente seleccionado por ProMéxico - en una Oficina de Representación de ProMéxico en el Exterior (OREX) o en México, durante una estancia no mayor a seis meses.

El objetivo es apoyar a los exportadores en su búsqueda de nuevos mercados para sus productos y servicios.

Lo que se pretende es beneficiar de manera integral a las empresas mexicanas con capacidad exportadora, permitiéndoles generar nuevos contactos, diversificar mercados e impulsar sus exportaciones a través de un Practicante en Negocios Internacionales apoyado y asesorado por ProMéxico.

De esta forma, ProMéxico contribuye también a desarrollar nuevos talentos que impulsan la promoción del comercio exterior, las exportaciones y abren nuevos canales comerciales para el intercambio de México en todo el mundo. ▶

Así, a través de este servicio ProMéxico ofrece:

- Un practicante en Negocios Internacionales con un alto nivel profesional.

- Edad mínima de 27 años cumplida desde el 2011
- Promedio académico mínimo de 8.0
- Dominio del inglés (reconocido con certificado TOEFL ITP con un mínimo de 500 puntos)
- Graduado en la carrera de negocios internacionales o carreras afines
- Sin antecedentes de un tercer año

- Seleccionado bajo estrictos criterios de elegibilidad, de entre un grupo de candidatos propuestos por universidades públicas y privadas nacionales con estudios de validez oficial.

- Con las mejores características para el desarrollo de un proyecto determinado.

- Instruido por especialistas en temas de comercio exterior, a través de un taller de homologación en negocios internacionales ofrecido por ProMéxico en sus instalaciones en el D.F.

- Buscado y listo para ser asignado a realizar un proyecto durante seis meses en el mercado o país que sea de interés de su empresa, en oficinas de ProMéxico, y bajo la asesoría permanente de un consejero.

Oficinas de PROMÉXICO en el exterior



Requisitos y consideraciones generales para solicitar el servicio:

- Estar constituido oficialmente y registrado ante la SHCP.
- Elaborar proyecto de comercio exterior que cumpla con los siguientes rubros:
 - Sector del proyecto
 - Objetivo general y objetivos específicos
 - Beneficiario específico
 - Mercado de interés
 - Definición de la Dirección de Comercio Exterior, entre y otras
 - Métodos y cronograma durante la estancia
 - Descripción de actividades comerciales a desarrollar y entregables
- Llenar formatos de "solicitud de servicio con tarifa", "perfil del exportador" (proporcionados por la Oficina de Representación en su localidad) y elaborar escrito libre requiriendo el servicio.
- Contar con portal web en el idioma del mercado de interés o por lo menos en idioma inglés.
- Contar con fichas técnicas de la oferta de productos o servicios.
- Contar con las certificaciones necesarias requeridas para el mercado de interés (opcional).
- Pagar el costo del servicio de \$78,000.00 M.N. + IVA en una sola exhibición.
- Firmar convenio de colaboración con ProMéxico.
- Capacitar en las instalaciones de la empresa al practicante asignado durante un periodo sugerido de dos semanas, para lo cual el beneficiario deberá sufragar los viáticos de traslado del practicante desde la ciudad donde radique, así como sus gastos de hospedaje y alimentación.
- Participar en plática informativa sobre las recomendaciones necesarias para el seguimiento adecuado del desarrollo del proyecto.
- El proyecto a desarrollarse deberá contar con el visto bueno del consejero de la oficina de ProMéxico en el exterior, quien revisará y validará la factibilidad para su mercado.
- Se autorizará un máximo de dos practicantes por empresa.
- Gastos adicionales por actividades que se requieran realizar para el éxito del proyecto tales como traslado a otras ciudades o por contratación y uso de herramientas de trabajo complementarias deberán ser cubiertos por el beneficiario.

PROMÉXICO

Para este 2012 tenemos a un grupo de 50 profesionistas seleccionados y capacitados que estarán dentro de este programa de Practicantes en Negocios Internacionales, los cuales estamos seguros que lograrán atraer más negocios a México en este exitoso programa de ProMéxico.

Para mayor información de este servicio, y del resto de los apoyos que ProMéxico pone a su disposición, le recomendamos visitar el sitio en internet www.promexico.gob.mx en donde también encontrarán la copia electrónica de la revista NEGOCIOS, así como el portal Hecho en México B2B en donde las empresas mexicanas pueden promover sus productos en el extranjero sin costo.

Es el Organismo del Gobierno Federal encargado de coordinar las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional; apoyando al proceso exportador de empresas establecidas en nuestro país y coordinando acciones encaminadas a la atracción de inversión extranjera. Fue creado bajo la figura de Fideicomiso mediante Decreto Presidencial en junio de 2007.

Eduardo González Díaz de León es Contador Público por la Universidad Autónoma de Baja California. Actualmente se desempeña como Director Estatal de ProMéxico en Baja California, con oficinas en la ciudad de Tijuana, en el edificio de la Subdelegación de la Secretaría de Economía para Baja California, cuenta con más de 17 años de experiencia en temas de comercio exterior, previamente al cargo actual trabajó para el Banco Nacional de Comercio Exterior SNC, ocupando puestos de Desarrollo de Negocios Internacionales, uno de ellos siendo el de Asistente Comercial para el Benelux y Los Países Nórdicos (1999-2005) en la Consejería Comercial de Bancomext en La Haya, Holanda.



EXPORTACIONES de las PyMes MEXICANAS a ESPAÑA-EUROPA

Por: Manuel Carlos Pérez¹

Manuel Carlos Pérez es un empresario español, ligado desde 1982 al sector de la distribución de agua. Iniciando con un negocio familiar situado en Posillona, y ampliando posteriormente a sus vertientes de negocios, y desarrollo de marcas de franquicia en el momento de España. Cuentos e iniciativas fue pionero en el caso ITEL por medio del portal www.ambalamb.com extendiendo sus ventas por todo el territorio de España y posteriormente exportando a otros países. Por la gran demanda de sus productos, en 1997 se unió con un grupo empresarial mexicano para iniciar la exportación de agua infantil española a México. Realiza diferentes estudios de mercado y ofrece nuevas fórmulas comerciales para apoyar a las Pymes mexicanas en su entrada al mercado español y viceversa. En el año 2007, crea el portal de comercio exterior www.bercomex.com. Ha creado la empresa española de servicios económicos Ibero Mexicana de Comercio Exterior SL-IBEROMEX y en 2010 la trasmitirá a Franckler Leguía México SL, pudiendo ofrecer así una amplia gama de servicios en consultoría, gestión comercial, transportes y aduanas a empresas españolas y mexicanas. En los últimos meses se ha especializado en la promoción de vinos y alimentos españoles en México. Actualmente dispone de 2 empresas propias, especializadas en servicios de importación y distribución de productos europeos a través facilitando la gestión de compra de cualquier tipo de productos en la Unión Europea y su importación en México "puerta a puerta".

Ha formado parte de diversas juntas y asociaciones como la CAMECITE-Cámara Mexicana de Comercio, Industria y Turismo en Europa, así como también responsable de comercio exterior a nivel nacional y responsable de la delegación Española de la ANIEM.



El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) entró en vigor el 1 de Julio del año 2000, hace ya casi 12 años. A mi entender los resultados económicos del mismo han sido bastante decepcionantes para la parte mexicana.

Es cierto que el comercio bilateral ha aumentado significativamente -más del doble en este período- y en un porcentaje similar para ambas partes, pero también lo ha hecho de igual manera el déficit comercial mexicano. Si tenemos en cuenta que una parte significativa de las exportaciones mexicanas corresponde a petróleo bruto, el cual no ha conseguido ventajas arancelarias por el TLCUEM, podemos deducir que las supuestas ventajas del Tratado han sido bastante asimétricas, beneficiando principalmente a las empresas europeas.

Tampoco ha servido para diversificar las exportaciones mexicanas, concentradas en los EE. UU en un porcentaje demasiado elevado, porcentaje incluso peligroso para un desarrollo estable de la economía mexicana, demasiado expuesta a los ciclos económicos del vecino del norte. Por este motivo las autoridades mexicanas estimaron conveniente diversificar sus relaciones comerciales hacia la Unión Europea (UE). Sin embargo, dicha diversificación no se ha producido, pues el comercio hacia los EE. UU se mantiene en el orden del 80% de las exportaciones mexicanas.

El valor de las exportaciones europeas a México es aproximadamente el doble que a la inversa. Ahora bien, el número de empresas europeas que exportan a México es elevado: más de 8000 empresas. ¿Cuántas empresas mexicanas exportan a Europa? Los números no son proporcionales.

Las exportaciones mexicanas a la UE se deben en gran parte a un pequeño número de grandes empresas, lideradas por PEMEX. En el caso de algunos países como España, las exportaciones de PEMEX representan más del 80% del total, quien junto con Alemania concentra el 50% del total de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea, por lo que el punto anterior es especialmente significativo.

También en España, grandes empresas como CEMEX, VITRO o GRUPO MODELO han conseguido un buen posicionamiento en el mercado, pero la participación de PyMes mexicanas es muy reducida.

La UE ha puesto en marcha una serie de iniciativas para apoyar a la PyMes mexicanas en sus exportaciones a Europa como, por ejemplo, el programa AL-Invest. No obstante parece claro que no son suficientes y las PyMes mexicanas no están consiguiendo llegar a la UE de forma efectiva, al contrario que sus homónimas europeas, las cuales se de muestran mucho más activas y efectivas en México.

Las exportaciones mexicanas a la UE se deben a un pequeño número de empresas, lideradas por PEMEX



Son cientos las PyMes europeas que acuden cada año a México

Son cientos las PyMes europeas que acuden cada año a México en misiones comerciales, en exposiciones, en ferias o visitas de negocios. En la mayor parte de los casos, cuentan con algún tipo de apoyo económico por parte de los organismos de promoción europeos. En el caso de España este se complementa con los apoyos de las Cámaras de Comercio, organismos semi-públicos enfocados en buena parte al apoyo a las empresas exportadoras. Esta es una figura que no tiene contraparte en México, pues aunque existen un gran número de Cámaras de Comercio en México, su funcionalidad y el origen de sus recursos económicos es totalmente diferente.

Este "bombardeo" de nuevas empresas y productos aumenta las exportaciones europeas hacia nuestro país de forma continua y consistente, y ello a pesar del paulatino incremento de la cotización del euro, que no ayuda a su competitividad. Proporcionalmente, el número de empresas mexicanas que viajan a presentar sus productos en Europa es mínimo. No conozco que existan datos estadísticos en este aspecto, pero mi impresión personal es que la proporción es mayor de 20 a 1. Este hecho implica

por sí solo que la brecha del déficit comercial mexicano con la UE, no dejará de aumentar en un futuro cercano.

No es el objetivo de este artículo poner en duda la conveniencia del TLCUEM pero sí es necesario recalcar que las autoridades mexicanas debería replantearse su actitud ante Europa y exigir mayores contraprestaciones de las autoridades comunitarias, que propicien el cambio en la tendencia de la balanza comercial entre ambas partes.

Vamos a analizar algunas de las causas del pequeño volumen de las exportaciones de las PyMes mexicanas a Europa y, hasta donde sea posible, apuntar algunas reflexiones y sugerencias para revertir este hecho.





Desigualdad en las preferencias arancelarias.

Una de las razones fundamentales de los Tratados de Libre Comercio es conseguir ventajas arancelarias con respecto a terceros países. Dado que los aranceles industriales europeos son mucho más bajos de los mexicanos, la eliminación de los mismos supuso una gran ventaja para las empresas europeas en México, pero no tanto a la inversa. Las ventajas arancelarias frente a terceros países han sido, en la práctica, mucho menores para los exportadores mexicanos que para los europeos.



Recursos económicos para la promoción.

La capacidad financiera de las PyMes mexicanas es, en término medio, bastante inferior al de las europeas, como también lo son los recursos que las autoridades mexicanas dedican al apoyo de sus empresas exportadoras. Aun unidos estos recursos a los aportados por la UE, resultan demasiado escasos.

En el caso de la relación comercial con España, ambos países cuentan con representación comercial mutua. Proméxico dispone de oficina en Madrid y su equivalente, el ICEX español, cuenta con la Oficina Comercial en Ciudad de México. Ambas cuentan con medios humanos no demasiado diferentes. Pero mientras 8 Autonomías españolas cuentan con oficinas propias en México y varias más con representaciones, en España solamente un par de Estados de la República Mexicana cuentan con representante, y una única persona atiende sus intereses en toda Europa.

Este punto podría compensarse en alguna manera concentrando los recursos en la promoción en un pequeño número de países. La UE, a pesar de constituir un mercado único en teoría dista mucho de serlo en la práctica. El gran número de idiomas diferentes e incluso de costumbres comerciales y hábitos de compra de sus habitantes, hace que en la práctica resulten 27 mercados diferentes.

Las PyMes mexicanas y las autoridades que apoyan la exportación, deben concentrar sus esfuerzos en un número muy reducido de países y eventos. Apparentemente España parece la puerta natural a Europa, tanto por cuestiones lingüísticas como de aceptación cultural y afectiva. Alemania e Inglaterra son otras dos firmes candidatos.



Recursos económicos para la promoción.

La exportación es hoy en día, sin duda alguna, un factor fundamental para el crecimiento y desarrollo de las empresas, incluso para su supervivencia a futuro. Pero inicialmente supone un esfuerzo económico significativo, y por tanto, se precisa un convencimiento profundo de su necesidad por parte de directivos y propietarios. Por tanto no sólo el factor económico influye en la decisión de invertir en la promoción de mercados exteriores, sino que, para las PyMes, es fundamentalmente una cuestión de motivación.

En relación a la escasa presencia de PyMes mexicanas en ferias europeas, entiendo que hay dos factores significativos: uno, la lejanía, tanto física como cultural, que les lleva a concentrar sus esfuerzos exportadores en el mercado de la Unión Americana; el otro, el escaso porcentaje de éxito en sus primeras participaciones en Europa, que desmoraliza y desincentiva la continuidad de su esfuerzo. Por lo tanto, el éxito en el comercio exterior es, en la mayoría de las ocasiones, una cuestión de perseverancia.

Precisamente, el pequeño porcentaje de recuperación, cuando no totalmente nulo, por las ventas efectuadas en sus primeras participaciones en ferias europeas es con seguridad un factor determinante en la falta de motivación para repetir la experiencia. La mayoría de las PyMes consultadas indican que es un mercado difícil y complejo. «Lo es realmente?». Lógicamente yo, como español, no lo veo con la misma perspectiva. Más adelante veremos formas de conseguir que la participación en eventos europeos sea mucho más exitosa y la recuperación de la inversión sea más rápida.



4 Problemas culturales. Confianza.

Aunque españoles y mexicanos compartimos un pasado común, sus caminos se han ido distanciando. Compartimos la misma lengua, pero no necesariamente el mismo "lenguaje empresarial". Los directivos mexicanos están más influenciados por la cultura empresarial de EE. UU, buscando una mejor immediatez en los resultados, al contrario que la cultura europea que apuesta más por el medio y largo plazo.

En Europa no hay tradición de importación de productos mexicanos, salvo en el caso de vinos. Por otra parte la percepción de las empresas mexicanas no es todo lo buena que sería conveniente. No van a entrar en las casas, pero tratan en sectores tradicionales, como el garbanzo, con frecuencia las empresas españolas prefieren comprar garbanzos producidos en México a través intermediarios que hacerlo directamente en México.

Esta percepción por parte de los compradores hace que, aun estando firmemente interesados en el producto o servicio, deseen comenzar con pedidos de prueba pequeños.

5 Barreras a la exportación en México.

¿Barreras a la exportación de las PyMes mexicanas?. Si, siempre se habla de barreras a la importación, pero las hay también a la exportación.

Dada la fragmentación del mercado europeo y otros factores que veremos en el próximo punto, uno de los problemas que encuentran las empresas mexicanas es el pequeño volumen de sus primeras ventas. Si éstas no resultan ventajosas para el cliente europeo no habrá segundas oportunidades de mayor volumen.

Voy a relatarles un caso real. Hace unos meses recibí un encargo de una empresa española para importarle unos libros publicados en México. Unos 80 Kgs. con un valor de factura de \$18 000.00 . Los gastos del agente aduanal fueron de \$4060.00 , los gastos de impuestos, maniobras y previo \$4709.00 , sumando un total de \$8769.00. Casi el 49% del valor de la mercancía. El mismo proceso de España a México hubiese costado... ¡¡\$455 pesos!! .

Lógicamente el cliente no tiene intención de volver a comprar más libros mexicanos.

Las autoridades mexicanas deberían preocuparse más de los intereses de sus empresas, y por tanto de los puestos de trabajo que ellas generan, que de la burocracia que generan con sus normativas.





Barreras logísticas.

Me gustaría comentar un último punto: la logística. Generalmente las empresas exportadoras tienden a minimizar este aspecto. Con demasiada frecuencia he contactado con empresas que me indican que "ese problema ya está resuelto" o aun peor, "ese es un tema del que se encargará mi cliente".

**La logística.
Generalmente las empresas
exportadoras tienden a
minimizar este aspecto.**

Pero ¿realmente está resuelto?. Mi experiencia es que no y en lo relativo a las PyMes, no sólo es un factor más a considerar sino que es un punto clave, tan importante o más que cualquier otro. En el caso de las exportaciones a la UE me atrevería a decir que, debido a la distancia física y algunos de los puntos comentados, es el factor determinante para el éxito del proceso exportador.

Los mecanismos del transporte internacional están más preparados para las grandes cantidades que para las pequeñas operaciones, especialmente en el transporte marítimo.

He planteado las causas que inciden en la escasa presencia de los productos de PyMes mexicanas en el mercado europeo. ¿Es posible un cambio de tendencia? Durante años me he hecho esta pregunta. La respuesta es que es posible. Sin duda requiere esfuerzo, imaginación, pero sobre todo precisa planificación adecuada. La creación de grupos de exportación y una correcta planificación logística son los caminos que conducen al buen resultado.

Capacitación

¿SABÍAS DUE? Conjugar la visión del sector público y privado puede hacer la diferencia entre multiplicar o perder tu inversión o hasta tu patrimonio.

Ofrecemos cursos, herramientas y diplomados con validez oficial en todo lo relacionado con Materia Fiscal, Comercio Exterior y Aduanas.

Buscamos convertir tu personal en el mejor activo de tu empresa.

www.tlcasociados.com.mx



TLC asociados

Derecho Fiscal, Comercio Exterior y Aduanas
| Rigor, Consultoría, Capacitación Fiscal

México DF
Tel. (55) 5780.2007 y (55) 2672.1020
World Trade Center Ciudad de México, Piso 21 01, 50
Calle Morelos 28, Nápoles, Ciudad de
México DF., C.P. 06000

Tijuana B.C.
Tel. (664) 624.0708 y 664-6687.2800
Torre Planetas Piso 1 Int. 602, Blvd
Simón Bolívar 2000, Zona Río,
Tijuana, B.C., C.P. 22000

Sucesión de Empresas Familiares

C.P.C. y M.C.F. Armando A. Álvarez Carrera



1. Introducción

Como muchos negocios que prestan servicios profesionales en México, el de las agencias aduanales son en su mayoría empresas familiares.

No es malo ser una empresa familiar, es simplemente una manera de ser que como todo tiene sus ventajas, pero también tiene desventajas. En este artículo nos queremos enfocar en el

peligro más grande que enfrenta cualquier empresa familiar y que es precisamente el derivado de la sucesión del negocio hacia los miembros de la siguiente generación.

Antes de hablar de la sucesión cabe decir que, en general, el tema de la empresa familiar como un ente diferenciado de las empresas institucionales es una

materia relativamente nueva en el ambiente de los estudios gerenciales. El manejo simultáneo de dos mundos tan diversos y complicados convierte a la administración de las empresas familiares, y sobre todo a la sucesión de las mismas, en un verdadero arte. El arte de combinar empresa y familia que conlleva enfrentar día a día dos conceptos que, en apariencia, son antagónicos: el amor y el dinero. Pero no hay nada más lejano de la verdad, pues las empresas familiares implican compartir el trabajo, los proyectos, los anhelos profesionales, etc. con los seres amados.

No obstante, hay que tomar conciencia de que existen números verdaderamente desalentadores con respecto al éxito de las empresas familiares, las estadísticas muestran que las empresas familiares presentan una serie de problemas específicos que dificultan su continuidad. La probabilidad de llevar a cabo con éxito la sucesión de la dirección y la propiedad de la primera a la segunda generación es muy baja. Se calcula que el 67 por ciento

de las empresas familiares no pasa a la segunda generación y el 85 por ciento de las empresas familiares desaparece antes de la tercera generación (PÉREZ, 2009).

Lo anterior cobra mucha relevancia cuando vemos los resultados de las estadísticas internacionales, las cuales nos muestran cifras bastante significativas en relación con las empresas familiares:

- Constituyen entre el 80% y el 98% de las empresas del planeta.
- El 95% de las 65,000 empresas medianas y grandes que existen en México, son familiares.
- Generan el 49% del PIB en los EE.UU. y más del 75% en el resto de los países del mundo.
- Emplean a más del 85% de la fuerza trabajadora de todo el mundo.
- El 37% de las empresas que figuran en el listado Fortune 500 están controladas por familias.
- El 60% de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores son familiares.

¹ Es Consultor Público por CENET Universidad, para asuntos en Ciudad de la Paz por la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa en Impresión, en Santos Páezes Internacionales, en Orceño en Orientación Familiar. Ha sido consultor en el área Fiscal en CENET Universidad así como de la Universidad Autónoma de Baja Cal. Ha participado como experto a nivel nacional en diversos talleres de Empresas Familiares, así como en Seminarios en Impresión. Fue consultor asociado del Centro de Empresas Familiares de la Universidad de Monterrey. Es socio fundador y actual socio Director de la Firma Abascal, Cerritos y Asoci., S.C., la misma de la asesoradora de negocios Endorse Baja, así como socio senior del Colegio de Contadores Públicos de Baja Cal. -A.C. de la Asociación de Empresas Fiscales de Baja California, A.C., y del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Actualmente es Vicepresidente Fiscal del Colegio de Contadores Públicos de Baja Cal., A.C. Está afiliado al Family Business Institute en Boston, MA, y actualmente en proceso de certificación como Consultor de Empresas Familiares y Corredor Parlamentar Familiar en los Estados Unidos. Está certificado en el uso de la herramienta MBTI por el Consulting Psychological Press (COP) Inc. en Mountain View, CA de México del Entrepreneurial Management Center de la Escuela de negocios de San Diego State University, así como consultor en México de la American Academy of Family-Oriented Advisors.

II. ¿Qué entendemos por empresas familiares?

Hoy en día se confunde el concepto de empresa familiar con el de PYME (Pequeña y Mediana Empresa). Empresa familiar no implica necesariamente a una PYME (SALAZAR, 2004).

Santiago Antognelli (2009) nos dice que una empresa familiar es una organización operada y controlada por los miembros de una familia. Son empresas con alma, dado que el corazón de las familias está en ellas.

**“Empresa familiar
no implica
necesariamente
a una PYME”**

Por su parte, Kyo Kajihara (2009) define a la empresa familiar como aquella que cumple con dos requisitos fundamentales: en la parte de propiedad, todas las acciones, o al menos la parte proporcional que permita mantener el control de la organización, deben pertenecer a dos o más miembros de una misma familia; y, en segundo lugar, la empresa familiar es aquella en la que al menos dos de los miembros de la familia están involucrados en el funcionamiento de la empresa. Esto quiere decir que no basta con tener el control accionario de la empresa, sino que al menos dos de los miembros de la familia deben estar laborando activamente en la empresa.

III. Su importancia económica.

Como mencionamos arriba, no todas las empresas familiares son una PYME, de hecho muchas de las grandes compañías del mundo son o tuvieron su origen en una empresa familiar (SALAZAR, 2004). Tal es el caso de las 100 mayores empresas estadounidenses que aparecieron en 2002 en un artículo de la revista Family Business Magazine. Walmart, propiedad de la familia Walton, es la empresa familiar de mayores dimensiones, y fue fundada en 1962. Ford Motor Company, propiedad de la familia Ford, fue fundada en 1903; Cargill, de las familias Cargill y Mac Millan, se fundó en 1865. Otras empresas familiares muy exitosas en Estados Unidos son: American International Group (empresa aseguradora) de la familia Greenberg; Koch Industries (combustibles y agricultura) de la familia Koch; Motorola (telecomunicaciones) de la familia Galvin; Carlson (empresa hotelera) de la familia Carlson; y Loews (tabaco, hotelería) de la familia Tisch. Otras empresas familiares notables son Anheuser-Busch, Gap, Marriott, Levi Strauss, Enterprise Rent a Car, Hallmark, Johnson, Estée Lauder, McGraw-Hill, Arway y, para finalizar esta larga lista, cabe mencionar a The New York Times, una de las empresas familiares más antiguas, fundada en 1851 (BELAUSTEGUIGOTIA, 2009).

IV. Vulnerabilidad de las empresas familiares.

Contrariamente a lo que se piensa no son las leyes, ni los impuestos, ni la burocracia, ni la economía las variables que determinan el éxito o fracaso las empresas; si bien estos factores les afectan, también queda de manifiesto que son variables externas a la propia organización y que muchas veces son incontrolables por la misma empresa. Pero el empresario, en muchas ocasiones, comete un error imperdonable: las empresas familiares no se malogran porque se dejan destruir por las variables del entorno; los negocios fracasan porque casi siempre los propietarios no toman las decisiones requeridas para asegurar la vitalidad de sus empresas en un mundo permanentemente en cambio y de creciente complejidad.

Las empresas familiares necesitan ayuda para desarrollar perspectivas y métodos de planificación y atender sus problemas. En un estudio realizado con 200 compañías manufactureras de Illinois desde 1924 hasta 1984, solamente el 13% de negocios familiares exitosos se mantuvieron en manos de la tercera generación y menos de dos tercios sobrevivieron a la segunda generación. Y esto se debió a que muchos negocios de familia carecen de un esquema lícido que les permita pensar simultáneamente en el futuro de sus compañías y en el de sus familias (WARD, 1994).

V. La realidad empresarial mexicana

En una investigación realizada en México recientemente, el economista Key-William (2002), mediante el levantamiento de encuestas personales, una técnica y tratando de involucrar al Director General o Gerente General, en su caso, al fundador de cada empresa, realizó 200 entrevistas al interior de empresas familiares para analizar a miembros de la familia dentro o incluso fuera vinculado directamente con el TEAM. Es decir, se definió como población a aquellas empresas familiares que estuvieran o hubieran estado en el pasado representadas por uno o varios miembros de la familia dentro de la comunidad estudiantil del TEAM.

Entre los resultados más relevantes cabe destacar los siguientes:

a) El 60% de las empresas encuestadas tienen arriba del 60% de los acciones de la organización.

b) Casi el 60% de las empresas encuestadas cuenta con una planeación adecuada. El 21.43% de empresas que sí tiene una planeación para la sucesión está vinculada directamente con aquellas que ya han experimentado el proceso de sucesión y algunas de las que sí han pasado por un primer proceso de sucesión. Esto dejó manifiesto que la planeación se dio después de haber vivido una situación crítica y no antes, para prevenir esos cambios.

El hecho de que muchas de las que existe una planeación para la sucesión no sólo está resuelto para el director que en un 75% de los casos no se tiene claramente definido el o los sucesores, es decir, de las 31 empresas que sí cuentan con una planeación para la sucesión tan sólo 7 de ellas saben quién va a suceder a la actual directiva de la empresa. Y en estos siete casos todas las empresas las consideraron que el sucesor va a ser el primer hijo varón. A estos siete empresarios se les interrogó acerca de las razones por las cuales ellos creían que el primer hijo iba a ser la persona más indicada para asumir el mando de la organización y una de las cuatro razones más frecuentes mencionadas 4 de las 7 veces fue porque era el primer hijo varón y no porque fuera el más capaz.

Resultados positivos a través de encuestas realizadas en 2008 por el Centro de Empresas Familiares de la Universidad de Monterrey, así como la encuesta llevada a cabo por BANAMER entre 122 de sus clientes.

“De las 31 empresas que sí cuentan con una planeación para la sucesión tan sólo 7 de ellas saben quien va a suceder a la actual directiva de la empresa”

VI Retos de las empresas familiares en México.

La sucesión debe entenderse siempre como un proceso, no como un evento puntual. Una sucesión planificada puede llevar años, dedicando gran parte del trabajo al mutuo conocimiento de los individuos con respecto a sí mismos y al sueño compartido, a las relaciones de familia, la empresa y propiedad. Este tipo de prácticas exige la participación de todos los involucrados en el tema de la sucesión de la empresa familiar (SALAZAR, 2004).

Imanol Belavesteguigoitia (2009) plantea las siguientes cuatro fases del proceso de sucesión:

1) Conciliación de intereses entre empresa y familia.

En México, la influencia que la familia ejerce sobre la empresa es enorme, posiblemente más que en cualquier otra cultura. Si en la familia hay compromiso hacia la empresa y existe capacidad y talento en los miembros que la operan, esa influencia terminará por ser positiva. En cambio si la influencia es negativa, la empresa tendrá muy pocas posibilidades de supervivencia.

Los empresarios que verdaderamente tengan aspiraciones de sobrevivir y construir empresas exitosas, incrementarán sus posibilidades de lograrlo, si

canalizan adecuadamente la energía producto de la familia sobre la empresa. Deberán apuntar hacia la profesionalización de sus organizaciones y evitar la tentación de hacer de la empresa una mera extensión de la familia. En este proceso de profesionalización se clarificarían los roles de cada individuo tanto en la empresa como en la familia, y así se evitaría la gran confusión y conflicto que generan relaciones ambiguas.

2) La integración de talentos por parte de miembros de la familia.

Los propietarios de este tipo de empresas deben procurar que los miembros de sus familias se acerquen lo más posible a su negocio para que lo conozcan y evalúen si desean participar dentro de él. En la medida que estas empresas tengan la facultad de sumar y lograr sinergias entre miembros de la familia que laboran en la empresa, los resultados serán más favorables. Las diferentes circunstancias que viven padres e hijos propician una visión estratégica muy diferente del negocio, lo cual puede dar pie a confrontaciones benéficas para la compañía, aunque también puede ser el origen de tensiones.


Los tiempos cambian, y los hijos suelen retar lo establecido, pretendiendo romper los paradigmas que propiciaron

el desarrollo de las organizaciones de sus padres, creando así nuevas formas de hacer las cosas. La percepción de que los tiempos de sus padres han caducado puede llevar a los jóvenes a menospreciar los conocimientos, habilidades y experiencias de sus mayores. Ese menosprecio es injusto y resulta peligroso, pues además de poner en riesgo el negocio, puede separar a las familias. A las generaciones menores de las empresas familiares les conviene valorar la experiencia de sus mayores y mantenerse abiertas para recibir sus enseñanzas. Por otro lado, los mayores deberán ceder espacios a sus hijos y así propiciar su desarrollo profesional, haciéndolos partícipes de las decisiones relevantes.

3) La profesionalización de la empresa.

La profesionalización es un proceso de transformación gradual que implica un cambio de mentalidad de cada uno de los elementos de la organización. Para que este proceso sea eficaz, debe iniciarse con el compromiso de quienes se encuentran en las máximas posiciones jerárquicas. El largo período que ocupan los directores generales de este tipo de organizaciones es un factor que puede inhibir los cambios que exige la profesionalización.

Hay una serie de tradiciones y prácticas administrativas que dieron buenos resultados en el pasado, y por eso se piensa que deben conservarse. El gran dilema de quienes dirigen empresas familiares es decidir qué debe cambiar y qué debe permanecer. En este tipo de decisiones suele haber enfrentamientos entre generaciones, pues por lo general la generación de mayor edad defiende la postura tradicional y la de menor edad defiende el cambio. El proceso de planeación estratégica en las empresas debe tener en cuenta algunas premisas: primero, la empresa de éxito del mañana no se parecerá a la empresa exitosa de hoy; segundo, las fuerzas que influyen en el futuro están actuando ya, y tercero, las acciones que se llevan a cabo hoy tendrán influencia sobre la empresa del mañana. Si los miembros de la familia son capaces de entablar un buen diálogo y analizar las diversas posturas, tomarán buenas decisiones, desechando lo que debe cambiarse e incorporando lo que demanda el nuevo entorno. Para organizaciones de mayor tamaño, en este proceso de profesionalización, será importante crear órganos de gobierno como Consejos de Administración que operen realmente de forma eficaz. Esta medida implica la subordinación de los directores que están en operación a un órgano que los controla y evalúa, la complicación radica en que esta es una situación que no fácilmente aceptan.



"El gran dilema de quienes dirigen empresas familiares es decidir qué debe cambiar y qué debe permanecer"

4) El proceso de sucesión.

La sucesión representa la verdadera prueba de fuego para las empresas familiares, así que deben enfrentarla con plena conciencia. Por desgracia, muchos empresarios en nuestro país no la planean y ni siquiera eligen con tiempo a sus sucesores. Esta situación es dramática, ya que en muchos casos se elegirá al nuevo líder de un modo poco planeado y en exceso precipitado.

El tema de la sucesión lo es todo en la supervivencia de la empresa familiar, éste es el momento crítico de las mismas. En las famosas palabras de Aronoff y Ward se afirma que: "Se ha dicho que los tres problemas más importantes a los que se enfrenta la empresa familiar son la sucesión, la sucesión... y la sucesión". Desde el mismo momento en que los hijos del fundador manifiestan su voluntad de ingresar en el negocio, la sucesión debe empezar a planificarse.

La empresa familiar es un sistema compuesto a la vez por tres subsistemas: la empresa, la familia y la propiedad. La sucesión involucra a los tres subsistemas y durante este proceso cada uno de ellos experimenta cambios importantes. En cuanto a la empresa, el director será reemplazado y esto significa una gran revolución que puede causar incertidumbre entre todos los que dependen de ella, como son los trabajadores, los proveedores y los clientes. Con el cambio de liderazgo las empresas podrían transformar su cultura, política, estructura, salarios, ubicación, etcétera. Con relación a la familia, la sucesión puede ser traumática, comenzando por el sucedido (fundador), quien deberá buscar otras alegrías y papeles en la vida. La propiedad cambia su configuración al ser transferida a los sucesores y este hecho impactará notablemente a los otros dos subsistemas. De hecho, el proceso de sucesión suele ser decidido sobre la configuración de la nueva propiedad. Quien controla la propiedad ejerce el poder y, si lo desea, la dirección de la empresa puede delegarse si se decide nombrar a un director general (BELAUSTEGUIGOTIA, 2009).

VII. La sucesión ideal.

Existen tres etapas fundamentales en la transición de los roles: la primera es el trabajo individualizado que coincide con la fase de preparación del sucesor. Conociendo transcurso el tiempo, las actividades y habilidades de ambos generadores van mejorando de una mayor atención e independencia en la toma de decisiones, lo que constituye la segunda etapa: el trabajo en conjunto, el verdadero período de la sucesión.

Llegado el momento, en la tercera etapa, la generación primera se retira en la fase de retiro, no sin antes haber garantizado con su presencia que el o los sucesores estarán en capacidad de garantizar al menos la viabilidad de la empresa y, a la larga, podrán organizar su propia salida en condiciones igualmente favorables (SALAZAR, 2004).



VIII. Conclusiones

El proceso de sucesión es un fenómeno muy complejo en el cual participan una gran cantidad de actores y el reto que implica pasar exitosamente la estafeta entre generaciones es enorme. En la medida que se realice de forma planeada y que los diversos implicados en este proceso lo enfrenten con conciencia y sensibilidad, se aumentarán las posibilidades de lograr la continuidad de las empresas familiares en nuestro país.

Lo ideal sería garantizar una digna salida del fundador y un oportuno ingreso del o los herederos, quienes en su oportunidad deberían poder contar también con un retiro apropiado.

El principal problema con las empresas familiares es que trasladan la informalidad del trato familiar a la formalidad de una organización profesional.

Toda empresa que desee preservar su carácter familiar, debe tener la capacidad de profesionalizarse: esto incluye atraer y retener a directivos no familiares, así como planificar la sucesión de su dirección incluyendo el saber ceder la batuta en su momento y garantizar la competencia del sucesor.

La buena práctica de las políticas de gestión de una empresa familiar garantiza en buena medida la unidad familiar, una empresa sana, la continuidad de la dirección y la preservación del patrimonio.

Una empresa familiar ideal sería aquella que le garantiza a cada uno de sus miembros el escenario óptimo para su desarrollo integral, tanto en el aspecto económico como en el ético y afectivo.

IX. Referencias

- BERALDI, DIGNITA Ross, Juanita. (2006). *Una y sundra de las Empresas Familiares*. Recuperado el 17 de enero de 2010. Disponible en: <http://www.estrategias.com.mx/temas/empresas-familiares-que-son-empresas-familiares/>
- (2009). *Forma de las Empresas Familiares en México*. Recuperado el 17 de enero de 2010. Disponible en: <http://www.estrategias.com.mx/temas/empresas-familiares-que-son-empresas-familiares/>
- EGUIARRA, Kyo. (2009). *Las empresas familiares: la realidad empresarial Mexicana*. Recuperado el 17 de enero de 2010. Disponible en: <http://www.gale.com/docview/104410440?search=empresas-familiares&content=1>
- ALCÁZAR, Neri, Guillermo. (2004). *Cómo gestionar empresas familiares*. Recuperado el 17 de enero de 2010. Disponible en: <http://www.estrategias.com.mx/temas/empresas-familiares-que-son-empresas-familiares/>
- WADD, John. (1994). *Cómo desarrollar la empresa familiar: Planificación estratégica de crecimiento, rentabilidad y liderazgo familiar duradero*. Buenos Aires, Argentina, Editorial el Ateneo.

Logística aduanal inteligente es "ver por nuestros clientes",
para que los procesos de importación y exportación
nunca sean más importantes que su negocio.

Grupo Logix División Transporte



En Grupo LOGIX tenemos una misión...

Hacer que los procesos de logística aduanal de nuestros clientes sean simples, ágiles y confiables.

Contamos con nuestra empresa transportista *GRUPO BEHR DE BAJA CALIFORNIA S.A. DE C.V.*, que es la única empresa autorizada para manejar mercancía de alta seguridad para la Embajada de USA.

Nuestra división transporte cuenta con la certificación C-TPAT y es la primera empresa transportista auditada por el Gobierno de los Estados Unidos de América para el programa piloto de circulación de camiones mezclados en trayectos mayores a 25 millas al norte de la frontera con México.

En Grupo LOGIX estamos dispuestos a traspasar fronteras, a ir más allá, para que su producto logre conquistar el mercado nacional e internacional.



www.grupologix.com



Cámara Mexicana de
Comercio Exterior
C.A. Promotorio 2012

Corporativo

Bvtd. Bellas Artes 47808 Int. 116
Fracc. Galita de Oro C.P. 22030
Tijuana, B.C., México

tel. (661) 847.8501 al 103

tel. (661) 847.5488

Pacific Coastal Services

2145 Marconi Court
Suite B, San Diego CA. 92108

tel. (619) 710.8816

tel. (619) 710.8817

venmos por nuestros clientes...

VENTANILLA ÚNICA

Por: Jacinto Romero Estrada

“La ventanilla única es actualmente una herramienta muy útil y eficiente en diferentes países, por dar un ejemplo tenemos la de Korea, que actualmente opera en transacciones comerciales internas y externas.”

JACINTO ROMERO ESTRADA, es Ingeniero en Sistemas Computacionales egresado del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey. A partir del 10 de octubre de 2005, se desempeña como Agente Aduanal en las Aduanas de Tecate, Tijuana y Ocosingo con Patente Nacional número 3890, otorgada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Administración General de Aduanas, del Servicio de Administración Tributaria, habiendo participado en diversos cursos de actualización en Materia de Comercio Exterior. Entre sus actividades profesionales, se desempeña como encargado del Departamento de Tecnologías de la Información de la Asociación de Agentes Aduanales de Tijuana y Tecate, de la cual recientemente fue Presidente de su Comité Ejecutivo. Actualmente es Vicepresidente Ejecutivo de la Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM) y encargado de las comisiones de Tecnologías de la Información y Ventanilla Única.



La herramienta puesta en marcha por Decreto presidencial en la cual se enfatiza la conveniencia de la modernización y automatización en aduanas, instaurando un esquema de agilidad y eficiencia del comercio exterior mexicano, nos compromete como agentes aduanales a ir a la par de dicha modernización y vuelve necesario modificar nuestros servicios conforme al nuevo paradigma.

El reto como país participante del comercio internacional es cumplir los estándares mundiales establecidos por la ONU y, en lo que correspondo nuestra presencia en la Organización Mundial de Aduanas, el cumplimiento de esta meta nos convierte en un país merecedor de mayor confianza, transparencia y seguridad para los inversionistas extranjeros y nacionales; así mismo nos permite homologar los estándares de los países con mejores prácticas en cuanto a comercio se refiere.

La Ventanilla Única es actualmente una herramienta muy útil y eficiente en

diferentes países, por dar un ejemplo, tenemos la de Corea, que actualmente opera en transacciones comerciales internas y externas. Hoy se dará inicio a una nueva etapa en el Comercio Exterior, pero también a un nuevo paradigma.

Los cambios de paradigma, en muchas ocasiones, han sido rechazados a causa de la misma comprensión que se tiene del que está vigente; es por ello que debemos redoblar esfuerzos para entrar al cambio y con esto modernizarnos y así lograr seguir siendo competitivos.

El agente aduanal ha sido el facilitador del comercio exterior en México; desde su inicio ha figurado pues es el usuario de aduanas que más continuamente está en proceso de adaptación para lograr cumplir con las reglas y regulaciones que establece la autoridad.

Cabe destacar que el agente aduanal es responsable solidario del despacho aduanero, experto en clasificación, logística y facilitación aduanera así como gestor del importador o exportador ante

"Para los importadores y exportadores les resultará muy sencillo el inscribirse en el portal de Ventanilla Única y capturar el RFC de los Agentes Aduanales con los que tenga encargo conferido, o con quién despacha sus exportaciones"

◀ Las diferentes dependencias gubernamentales que intervengan en el despacho aduanero y comercio exterior.

Siguiendo el liderazgo que CAAAREM ha demostrado a través del tiempo, retomamos este proyecto gubernamental para beneficio del comercio internacional. El papel que nuestro sector desempeña es de alta importancia en esta renovación de procesos, sobre todo si tomamos en cuenta que los agentes aduanales hemos venido funcionando como una Ventanilla Única para los importadores y exportadores del país, pues ellos nos confían más del 90% de las operaciones que se realizan y hoy en día, a través de

los pedimentos realizados por

medio de los agentes aduanales, se recauda más del 60% del IVA en nuestro país; con ello pasamos a ser un coadyuvante en la recaudación de los impuestos para el funcionamiento de la infraestructura gubernamental del país.

Es así que la gran mayoría de productos que ingresan se revisan y se exige el cumplimiento de las regulaciones y restricciones dependiendo de la clasificación arancelaria establecida por nosotros, los agentes aduanales y por ello, la transición al modelo de Ventanilla Única agregó la figura del agente aduanal (designado AA) en el servicio web, para que se firmen las operaciones de comercio exterior con la FIEL del AA, para beneficio de los importadores y exportadores.

El día 1 de junio inició la obligatoriedad de dicho sistema, y con ello inició una etapa de aduanas sin papel que seguramente ayudará a lograr una mayor competitividad en el análisis de riesgo y funcionalidad interna de ▶





aduanas y sería lo esperado que dicha etapa se expandiera hacia los importadores, exportadores y agentes aduanales. Con esto se tendrá un estimado de operaciones y se podrán establecer parámetros de confianza o subvaluación desde la captura de los comprobantes de valor electrónicos.

La implementación del sistema de Ventanilla Única se lleva coordinadamente entre CAAAREM y SAT, para poder operar en todas las aduanas del país, ya que los agentes aduanales afiliados a CAAAREM estamos comprometidos con la modernización, actualización y siempre hemos basado nuestro esfuerzo en la competitividad de nuestra profesión.

A los importadores y exportadores les resultará muy sencillo al inscribirse en el

portal de Ventanilla Única y capturar el RFC de los agentes aduanales con los que tenga encargo conferido, o con quien despacha sus operaciones.

El agente aduanal podrá capturar, corroborar y transmitir las operaciones en Ventanilla Única hasta completar el pedimento y realizar el despacho aduanero. Al tener toda la información digitalizada y en forma electrónica, se podrá brindar un servicio más eficiente y una logística más precisa del despacho actual.





Agencia Creativa

- ✎ Diseño Gráfico
- ✎ Diseño editorial
- ✎ Diseño Web
- ✎ Ilustración
- ✎ Mercadotecnia y Asesoría
- ✎ Publicidad
- ✎ Video y animación
- ✎ Fotografía

✉ Ventas@diesagenciacreativa.com

📱 /DiesAgenciaCreativa

(01664) 380.4148

www.DiesAgenciaCreativa.com

Juan Ojeda Rabler No. 1476-B Col. Guadalupe Victoria, Tijuana, B.C. México



SOLUCIONES INTELIGENTES EN MATERIA ADUANERA

SOLUCIONES TI

➔ PRISMA TRAKING

➔ SAD

➔ INTRANET

➔ PDS

➔ CTM'S

➔ DMS 2.0

➔ EVALUACIÓN DE SERVICIOS

POLÍTICA DE CALIDAD

EXL Automotive S.C. es una empresa de servicio que brinda soluciones integrales en cadena de suministro y comercio internacional sustentada en la experiencia del capital humano e innovación tecnológica, comprometida con el crecimiento continuo, orientado y sustentable con vacación de servicio y al cambio vivo de la mejora continua de sus procesos, que permite satisfacer y superar las necesidades y expectativas de nuestros clientes internos y externos, basados en la norma ISO 9001:2008.



www.exlautomotive.com

UN VINO MUNDIAL CON ESENCIA FAMILIAR



L. A. CETTO®

Desde 1928

Más de 70 premios
Internacionales

Valle de Guadalupe Baja California México





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

Defensa Jurídica

Consultoría Fiscal

Capacitación

Auditoría Preventiva

NEEC

Gestoría

Seguro Jurídico

Estrategia Fiscal

Visita Domiciliaria

y/o

Revisión de Portafolio

 <http://www.tlcasociados.com.mx/>

MÉXICO, DF
World Trade Center Ciudad de México,
Piso 31 Of. 12, Calle Montecito 38
Nicolás, Ciudad de México D.F., C.P. 03810
Teléfonos: 01551 5280 3267 y 01551 2623 1639
Info@tlcasociados.com.mx

TUJANA, BC
Torre Peltro Piso 1 Int. 102,
Bvd. Sánchez Taboada 10488,
Zona Río, Tijuana, B.C., C.P. 22010
Teléfonos: 01664) 6340189, 01664) 6623901
info@tlcasociados.com.mx