

2019

4B

EL ADN DEL COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS



TRADE LAW & CUSTOMS magazine®

CFDI Traslado para las Operaciones Virtuales



Bilingüe  

Alternativas de Cumplimiento de las NOMs: Caso Práctico

La Guerra Comercial de los Estados Unidos y su *Impasse*

No. 20 | 4B | 2019 \$80.00 MXN



RGCE para 2019: Impacto en Despacho de Mercancías, Gestión de Trámites y Operaciones de Empresas IMMEX



DICEX
Integral Trade





Confederación
Latinoamericana de
Agentes Aduanales A.C.®

El prevalidador de CLAA es una herramienta que **cumple con los requisitos establecidos por el SAT**, brindando una función preventiva y de vigilancia en el proceso de archivos, previo a ser transmitidos al SAT, **garantizando al usuario y a la autoridad aduanera el cumplimiento de las normas aplicables.**


OFRECEMOS


 Servicio en las 49 aduanas del país.

 Soporte técnico las 24 horas del día los 365 días del año.


 Pago Electrónico con bancos.

 Actualización diaria de base de datos.

 Vinculación con autoridades aduaneras.

 Envío de actualizaciones, boletines y hojas informativas del SAT y AGA.

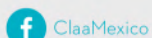
 Monitoreo de operaciones.

 Reportes y datos estadísticos.

Tu tiempo y seguridad jurídica son lo más importante para nosotros.

www.claa.org.mx

siguenos en:



Nueva Jersey No. 14, Col. Nápoles, Benito Juárez, CDMX, C.P. 03810 Tels.: (55) 1107-8515 / 1107-8592



SOLUCIONES

LOGÍSTICAS Y PORTUARIAS

DE ALTO VALOR

Conectamos tu negocio con todo el mundo



Forwarders y asesores expertos en logística internacional



Traslado terrestre de mercancía seguro y eficiente a todo México



Operadora portuaria multipropósito de calidad mundial



El eslabón más fuerte de la cadena de frío de Manzanillo



Plataforma de soluciones logísticas y almacenaje

Contáctanos



/GrupoOCUPAMx



grupo_OCUPA



grupo-ocupa

CERTIFICACIÓN

IVA - IEPS

Y ANEXO 31

“EL ANEXO 31 ES EL PULSO E INSTRUMENTO
 PARA EL MANTENIMIENTO DE LA CERTIFICACIÓN DE IVA-IEPS,
 NUESTRO EQUIPO TE AYUDA A MANTENER
 Y AUDITAR SU CUMPLIMIENTO”



MARCANDO EL PASO
 EN EL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR
 Y ADUANAS



TLC ASOCIADOS FIRMA ESPECIALIZADA EN DEFENSA FISCAL, CONSULTORÍA, COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

Logramos el primer Despacho Anticipado de México



*Hacemos la entrega
más ágil del mercado*



DESPACHO ANTICIPADO

- Pagos de pedimentos anticipados.
- Pre-programación de citas para entrega de contenedor, inclusive el mismo día que se descarga buque.
- Modulación electrónica para importación y exportación eficientizando los tiempos.
- Carril especial en ruta fiscal para modulación de manera inmediata.

¡Contecon Manzanillo, haciendo la diferencial!

www.contecon.mx

Blvd. Miguel de la Madrid Hurtado S/N Colonia Las Brisas, CP.28210, Manzanillo, Colima, México. Tel: +52 (314) 138 2009

REVISTA
Bilingüe



LOGÍSTICA
DIVISAS
MAQUILA
AUDITORIA



¿Por qué anunciarse?



TIRAJE
10,000
EJEMPLARES
NACIONAL E INTERNACIONAL

ALTO PERFIL DE
lectores y poder adquisitivo

CONTENIDO ESPECIALIZADO DE FONDO Y ANÁLISIS
Comercio Exterior, Logística y Aduanas

PASS-ALONG:
4 lectores por ejemplar

DISTRIBUCIÓN:

LOCAL, NACIONAL E INTERNACIONAL:

Agencias Aduanales, Agencias de Carga, Operadores Logísticos, Transportistas, Importadores y Exportadores, Líneas Aéreas, Almacenes Fiscalizados, Puertos Marítimos y Brokers.

INDUSTRIAS:

Automotriz, Farmacéutica, Aeroespacial, Manufacturera, Textil, Cámaras y Asociaciones Gremiales.

GRATUITA:

Altos Ejecutivos de Comercio Exterior, Asociaciones, Expos, Congresos, Embajadas, Aduanas, Salas VIP de Aerolíneas, Hoteles, Pisos Ejecutivos y Centros de Negocios.

CONTROLADA:

Sanborns, Tiendas Duty Free en Aeropuertos.

Librerías: Ghandi, Sótano, Porrúa, Fondo de Cultura, Educal, UNAM y Proveedora escolar.

Universidades: Anahuac y TEC de Monterrey.



PRESENCIA

EN REDES
SOCIALES



SEGOB
SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN



DIRECCIÓN GENERAL
DE MEDIOS IMPRESOS

(55) 53.51.50.22
(55) 44.99.70.05

direccion.ejecutiva@tlcmagazinemexico.com.mx



+25,000
CONTACTOS

EL PUERTO DE ENTRADA A LA CIUDAD DE MÉXICO Y AL BAJÍO



VENTAJAS COMPETITIVAS INSUPERABLES

Ubicación privilegiada: el puerto más cercano a la CDMX.



Hasta **35%** de ahorro en costos de logística.

LIDERAZGO E INNOVACIÓN:

Más de 50 años de experiencia con tecnología de punta única en México.



MANEJO ESPECIALIZADO DE:



www.tpt.mx

Daniella Martínez Rodríguez
DIRECCIÓN GENERAL / GENERAL MANAGEMENT

Claudia González Martínez
DIRECCIÓN EJECUTIVA / EXECUTIVE MANAGEMENT

Laura Adelina Rodríguez García
DIRECCIÓN DE ARTE / ART DIRECTION

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

CORPORATIVO / CORPORATIVE

Patricia Ruiz Caraveo
Verónica G. Jiménez
DISEÑO EDITORIAL / EDITORIAL DESIGN

Salvatore Galeazzi Oviedo
EDITOR EN JEFE / EDITOR IN CHIEF

Shutterstock / Bigstock
FOTOGRAFÍA / PHOTO

Angélica Mabel Dávalos Rochín
TRADUCCIONES / TRANSLATION

CONSEJO EDITORIAL / EDITORIAL BOARD

Lic. Alberto Fernández Romero
Dr. Andrés Rohde Ponce
Ing. Enrique Herón Jiménez Ramírez
Dr. Hadar Moreno Valdez
Dr. José Rodolfo Chávez de los Ríos
Mtro. Julio Manuel Antonio Tinajero
Mtro. Luis Alberto Borbón
Lic. Luis Alberto Quiroz Martínez
Mtro. Luis Sandoval Figueroa
Lic. Naim Gilberto Calderón Bárcena
Dr. Octavio de la Torre de Stéffano
Mtro. Omar Contreras Borbón
Lic. Osiel Cruz Pacheco
Lic. Rafael Salinas Falcón
Mtro. Ricardo Méndez Castro
V.A. Rubén González Contreras
Sandro Piancone
Mtro. Santiago González Pérez
Dr. Steve B. Zisser

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

Dr. Alejandro Arola García
Dr. Antonio López Peláez
Dr. Arnulfo Sánchez García
Dr. Carlos A. Ghersi
Dr. Diego Rengifo García
Dra. Esther Pillado González
Dra. Gladys Ruiz González
Dr. Juan Rabindrana Cisneros García
Dra. Laura Patricia Murguía Goebel
Dr. Luis de Jesús Hernández Doubleday
Dra. María Fernanda Vásquez Palma
Dr. Mario Castillo Freyre
Dra. Marta Gonzalo Quiroga
Dr. Porfirio Bayuelo Shoonewolff
Dr. Rafael Ibarra Garza
Dr. Ricarte Soler Mendizabal
Dr. Vicente Torre Delgadill



PONEMOS EL MUNDO EN TU NEGOCIO.



En DICEX te abrimos las puertas
del comercio global
mediante un servicio integral
que conecta tu negocio.

 @grupodicex

   dicex.com

Contacto: hola@dicex.com

Trade made easy

DICEX

Integral Trade

Editorial



ESPAÑOL

En la actual Administración Federal una de las figuras más destacadas en cuanto al desarrollo e implementación de la política comercial del país es la Dra. Luz María de la Mora, Subsecretaria de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía (SE), por ello Trade Law & Customs Magazine, para conocer y entender a detalle las directrices que guían el actuar del equipo en la SE, entrevistó a la Dra. Luz María, quien reveló la visión y puntos clave bajo los cuales trabajarán, partiendo de las realidades que imperan hoy en día.

El valor del comercio exterior mexicano, es decir, al sumar las exportaciones e importaciones, estas alcanzan más del 75% del Producto Interno Bruto nacional, lo anterior ha sido posible gracias al esfuerzo emprendido en los más recientes 30 años a través de la estrategia de apertura que México ha implementado con el mundo, mediante una red de 13 tratados de libre comercio con 50 países se puede tener acceso a consumidores en aproximadamente 70% de la economía global en condiciones preferenciales.

Lo anterior nos lleva a estudiar el marco legal aduanero y su actualidad. El pasado mes de junio se dieron a conocer las "Reglas Generales de Comercio Exterior para 2019", ante ello se analizan los principales cambios que impactan el despacho aduanero, la gestión de trámites y las operaciones de las empresas de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).

Además, con la entrada en vigor de las nuevas reglas establecidas en el acuerdo de Normas Oficiales Mexicanas (NOMs), que se publicaron el 28 de octubre de 2018 y que comenzaron a aplicar en junio del año en curso ya sin prórroga alguna, es interesante conocer ciertas situaciones que en la práctica pueden presentar un alto grado de complejidad, debido a esto, con un caso real, se presentan opciones y alternativas de cumplimiento de las NOMs así como las medidas necesarias para eliminar el riesgo en costos y tiempos logísticos dentro de su empresa.

Todo ello sucede en un entorno global donde la Guerra Comercial entre Estados Unidos de América (EUA) y China parece no detenerse, generando repercusiones negativas, no solo en ambos países, sino también en la economía mundial.

En una labor extensa, se presenta un resumen de las estrategias y acciones del Presidente Donald Trump respecto a su política exterior, pero con las reacciones y efectos que ha generado con el resto de los países involucrados, haciendo mención especial al caso de México.

ENGLISH

In the current Federal Administration, one of the most important figures regarding the development and implementation of the country's trade policy is Luz María de la Mora, Sub-secretary of Foreign Trade and Secretary of Economy (SE). Which is why in Trade Law & Customs Magazine, in order to thoroughly know and understand the framework that guides the actions of the team in the SE, we interviewed Luz María. She revealed the vision and key aspects in which they work, starting from the realities that prevail today.

The value of Mexican Foreign Trade, i.e., the sum of exports and imports, represents more than 75% of the national Gross Domestic Product. This has been possible thanks to the effort from the last 30 years, through an opening strategy that Mexico has implemented with the world, and through a network of 13 free trade agreements with 50 countries, we can have access to 70% of consumers in the global economy, on favorable terms.

This takes us to study the legal customs framework and its updates. On the past month of June, the "General Rules for Foreign Trade from 2019" were released. We analyze the main changes that impact customs clearance, procedures managements and operations of the Manufacturing, Maquiladora and Export Service Industry (IMMEX).

Also, after the new rules in the Official Mexican Standards (NOMs) agreement were established and published on October 28 of 2018, it is interesting to know certain situations that, when put into practice, can represent a high degree of complexity. This is why, using a real case as a complement, we provide options and alternatives to comply with the NOMs, as well as the necessary measures to clear any risk in costs and logistic times for your company.

All of this takes place in a global environment in which the Trade War between the United States of America and China does not seem to come to an end, generating negative repercussions —not only for these two countries, but for the global economy.

In an extensive work, an in-depth summary of the strategies and actions of President Donald Trump regarding his foreign policy is presented, together with the reactions and effects he generated with the rest of the involved countries, making a special mention of Mexico.



¿Necesita tener información precisa y rápida sobre su embarque antes de que llegue a la aduana mexicana?

Mejor control de su cadena de suministro con las soluciones de QIMA:

- ✓ Asegure sus envíos y agilice la liberación de su mercancía en aduana evitando sanciones aduanales y costos innecesarios con el Previo en Origen
- ✓ Inspeccione sus productos en cada etapa de la producción in situ
- ✓ Certifique la calidad de sus productos con pruebas de laboratorio conforme a estándares internacionales
- ✓ Audite a sus proveedores en más de 85 países

Toda la información de su cadena de suministro en un sola plataforma flexible y fácil de usar y acceder 24 horas al día, los 7 días de la semana.

www.qima.mx

mx-sales@qima.com • +52 55 6275 4200



QIMA

YOUR EYES IN THE SUPPLY CHAIN

Índice



12

Trade & Law News

NUEVO AGA

SEA CARGO

CEPAL

T-MEC

ARQUITECTURA
ADUANERA

México, país clave para el comercio mundial: Luz María de la Mora

Mexico, a Major Country for World Trade:
Luz María de la Mora

ENTREVISTA A

Dra. Luz María de la Mora

SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR



16

INTERVIEW WITH LUZ MARÍA DE LA MORA
SUB-SECRETARY OF FOREIGN TRADE

EVENTO

Delegación de AMTI visitó Florida East Coast Railway



AMTI Delegation visited Florida East Coast Railway

24

EVENT

Artículos

28

Transporte Aéreo de Carga y su Rol Protagónico en el Comercio Exterior

Air Cargo Transportation and its Important Role in Foreign Trade

DR. LUIS JAVIER CENDEJAS MENESES



50



MiPyMES y su Reto Latente en el Comercio Internacional: Comparativo entre el mercado de Colombia y México

MSMEs and their Foreign Trade Constant Challenge: Market Comparison between Colombia and Mexico

LIC. STEFANI RUSSI CASTILLO

74



La Guerra Comercial de los Estados Unidos y su Impasse

The U.S. Trade War and their Impasse

DR. JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA



108



RGCE para 2019: Impacto en Despacho de Mercancías, Gestión de Trámites y Operaciones de Empresas IMMEX

General Rules of Foreign Trade 2019: Impact on Merchandise Dispatch, Document Management and Operations of IMMEX Companies

MTRO. RICARDO MÉNDEZ CASTRO

UBICA TU IDIOMA



Español

English



FIND YOUR LANGUAGE



64

Importancia de Agregar Valor en la Logística y sus Claves para Mejorar el Proceso

The Importance of Adding Value in Logistics and its Keys for a Better Process

ING. EDUARDO RAMOS MORÁN



96



CFDI Traslado para las Operaciones Virtuales

CFDI Transfers for Virtual Operations

MTRO. MIGUEL ÁNGEL GUILLÉN DE LEÓN



126



Alternativas de Cumplimiento de las NOMs: Caso Práctico

Compliance Alternatives of the NOMs: A Practical Case

MTRO. HÉCTOR DÍAZ ARZOLA

NUEVO AGA

Trayectoria del Nuevo Administrador General de Aduanas

SEA CARGO

Sea Cargo Logistics
Celebra su Décimo Aniversario

CEPAL

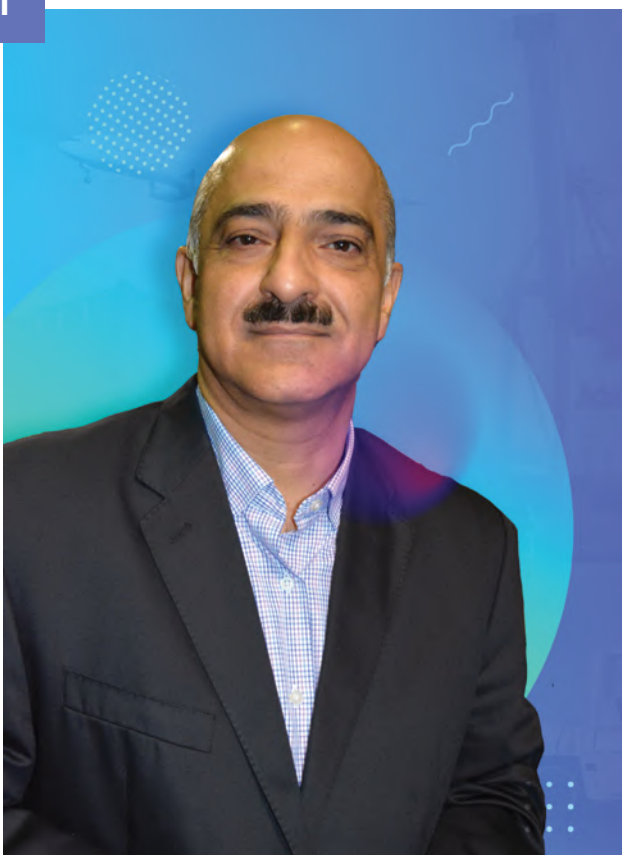
México y Centroamérica deben Trabajar por una Mayor Integración Comercial: CEPAL

T-MEC

Senado de México Aprueba T-MEC

1

NUEVO AGA



Ricardo Ahued Bardahuil
ADMINISTRADOR GENERAL DE ADUANAS

Trayectoria del Nuevo Administrador General de Aduanas

La Comisión Permanente del Congreso de la Unión ratificó por unanimidad el nombramiento Presidencial del senador, con licencia, Ricardo Ahued Bardahuil, como nuevo Administrador General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria: “con afecto y respeto, quiero decirle a todas y todos los veracruzanos que he aceptado el acuerdo de nuestro señor Presidente, Andrés Manuel López Obrador, para incorporarme como Administrador General de Aduanas del país y así formar parte del Gobierno Federal. (...) Sé de la gran responsabilidad y de la enorme confianza que deposita el señor Presidente, que de ninguna manera voy a defraudar”, escribió Ricardo Ahued Bardahuil, quien llega en sustitución de Ricardo Peralta Saucedo, designado como Subsecretario de Gobernación.

Dentro de la trayectoria profesional de Ahued Bardahuil destaca que fue: Presidente Municipal de Jalapa; diputado federal (participó en las comisiones de Comunicaciones y Crédito Público); consejero y Secretario General de la Cámara Nacional de Comercio; militante del PRI hasta 2017; diputado local en el Congreso de Veracruz, donde colaboró como Presidente de la Comisión de Zonas Especiales y Desarrollo Económico, y vocal de la Comisión de Desarrollo Metropolitano.

Professional Background of the New Customs General Administrator

The Permanent Commission of the Congress of the Union ratified unanimously the presidential designation of the licensed senator, Ricardo Ahued Bardahuil, as the new Customs General Administrator of the Tax Administration Service: “With affection and respect, I would like to say to all Veracruzans that I have accepted the agreement of our President, Andres Manuel Lopez Obrador, to join as Customs General Administrator of the country and thus become part of the Federal Government. (...) I know the great responsibility and the enormous trust placed in me by the President, which I will not disappoint in any way”, wrote Ricardo Ahued Bardahuil, who will substitute Ricardo Peralta Saucedo, who currently designated as Sub-secretary of Government.

Within Ahued Bardahuil's professional history, it stands out that he was: Mayor of Jalapa; Federal Deputy (he participated in the Communication and Public Credit Commissions); Counselor and General Secretary of the National Chamber of Commerce; PRI militant until 2017; local Deputy in the Congress of Veracruz, where he collaborated as President of the Special Zones and Economic Development Commission, and member of the Metropolitan Development Commission.

2

SEA CARGO



Sea Cargo Logistics

Celebra su Décimo Aniversario

Sea Cargo Logistics fue fundada en la Ciudad de México y este 2019 celebró su Décimo Aniversario de haber arrancado operaciones y de brindar soluciones especializadas en logística a todos sus clientes. Actualmente Sea Cargo Logistics cuenta con más de 190 empleados distribuidos en 15 oficinas, tiene presencia en cinco países y se ha caracterizado durante esta década por liderar las mejores opciones como proveedor logístico en la importación desde Asia y Europa, y en la exportación a toda Latinoamérica, según reveló Aurelien Vélez, Presidente de Sea Cargo Logistics.

Aurelien Vélez también señaló que el equipo de Sea Cargo Logistics está conformado por un grupo interdisciplinario de especialistas tanto a nivel local como a nivel internacional, lo cual les posibilita conseguir un intercambio de conocimientos para ofertar un servicio de excelente calidad y convertirse de esta forma en un verdadero socio de la cadena de suministro para sus clientes. Añadió que anualmente, dentro del flete marítimo, manejan más de 20,000 TEUs (contenedores de 20 pies) a través de la relación que sostienen con las mejores líneas navieras, y de su trabajo para negociar: tasas, espacio, días de demora libres, entre otros elementos.

Sea Cargo Logistics Celebrates their 10th Anniversary

Sea Cargo Logistics was founded in Mexico City and on 2019 they celebrate their 10-Year Anniversary from having started operations and bringing specialized solutions on logistics for all their clients. At the present time, Sea Cargo Logistics has more than 190 employees distributed on 15 offices, and they operate in 5 countries. This decade they were characterized for leading with the best options as logistic providers on imports from Asia and Europe, and on exports to all Latin America, said Aurelien Velez, President of Sea Cargo Logistics.

Aurelien Velez also pointed out that the team in Sea Cargo Logistics is formed by an interdisciplinary group of specialists from a local to an international level, allowing them to exchange knowledge; and thus, to offer an excellent quality service and become a true partner of the supply chain for their clients. He added that, annually —regarding sea freight— they handle more than 20,000 TEUs (Twenty-foot Equivalent Units) through the relationship they have with the best shipping lines, and their work to negotiate fees, space, free delay days, and other elements.

3

CEPAL



México y Centroamérica deben Trabajar por una Mayor Integración Comercial: CEPAL

Entre las 30 recomendaciones que Alicia Bárcena, ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) presentó dentro del Plan de Desarrollo Integral para El Salvador, Guatemala, Honduras y México, se encuentra trabajar por una mayor integración comercial: “hay posibilidades de lograr conectividad eléctrica, de infraestructura y de cadenas de valor entre México y Centroamérica, a eso es a lo que le estamos apostando, a crear esta zona económica entre ellos (...) ¿Cuánto creen ustedes que los países de Centroamérica le exportan a México? Todos, los 6 países le exportan a México de su total de exportaciones 3%”.

Asimismo la ejecutiva de la CEPAL refirió que existe voluntad por parte de los gobiernos de México y del Triángulo Norte de Centroamérica para implementar este Plan que también se enfoca principalmente en resolver la crisis migratoria. Añadió que, para solucionar los problemas que tiene esta región se necesita una inversión del 25% del Producto Interno Bruto (PIB) y sólo en infraestructura 6%, México está en 20.9%. En el caso de Guatemala, se encuentra en 14.2%, debido a ello exhortó a realizar un mayor esfuerzo para incrementar el nivel de inversión.

Mexico and Central America must aim for a Greater Trade Integration: ECLAC

Among the 30 recommendations that the Executive of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), Alicia Barcena, presented along with the Plan of Integral Development for El Salvador, Guatemala, Honduras, and Mexico, the need of measures that work for a greater trade integration. “There are possibilities of achieving electric connectivity, infrastructure and value chains between Mexico and Central America. We are betting on that to create this economic zone among them (...) How much do you think the countries of Central America export to Mexico? All 6 countries export 3% of their total exports to Mexico.”

The ECLAC Executive referred that Mexico’s government and the Northern Triangle of Central America wish to implement this Plan that focuses on solving the migration crisis as well. She added that to solve the problems the region has, it is needed an investment worth 25% of the Gross Domestic Product (GDP) is required and only 6% for infrastructure. Mexico is on the 20.9%. For the case of Guatemala, they have a 14.2%. Because of this, she called for a greater effort to increase the level of investment.

NUEVO AGA

Trayectoria del Nuevo Administrador General de Aduanas

SEA CARGO

Sea Cargo Logistics Celebra su Décimo Aniversario

CEPAL

México y Centroamérica deben Trabajar por una Mayor Integración Comercial: CEPAL

T - MEC

Senado de México Aprueba T-MEC

4 T - MEC



Senado de México Aprueba T-MEC

En sesión extraordinaria, el Pleno del Senado de la República aprobó con 114 votos a favor, 4 en contra y 3 abstenciones, el Tratado entre México, Estados Unidos, y Canadá (T-MEC), el cual sustituirá al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); ante ello, la Secretaría de Economía en un comunicado afirmó que “México manda un claro mensaje a favor de una economía abierta y de profundizar su integración económica en la región. El T-MEC dota de certidumbre a inversionistas, consumidores y productores para seguir apostando por la economía mexicana”.

Por su parte la senadora Verónica Martínez explicó que en sus 34 capítulos, el T-MEC representa la modernización y adaptación de las necesidades del comercio global con la incorporación de nuevos capítulos, entre los que destacan: el Comercio Digital, Energía, Medio Ambiente, Laboral, Pymes y Competitividad. Finalmente Jesús Seade, Subsecretario para América del Norte en la Secretaría de Relaciones Exteriores, concluyó que este hecho es una señal clara de que la economía de México es abierta, de mercado, atractiva para la inversión, estable y competitiva. Finalmente, el pasado 29 de julio del año en curso se publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto por el que se aprueba el protocolo para sustituir el TLCAN por el T-MEC.

Mexico’s Senate Approves the USMCA

On a special session, the full house of Senate approved with 114 votes in favor, 4 against, and 3 abstentions, the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). This will replace the previous North American Free Trade Agreement (NAFTA). “Mexico sends a clear message aimed towards an open economy and expands its economic integration in the region. The USMCA provides certainty to investors, consumers and producers to continue betting on the Mexican economy”, affirmed the Secretariat of Economy.

Senator Verónica Martínez explained that in its 34 chapters, the USMCA represents a modernization and adaptation for the needs of global trade with the incorporation of new chapters; among them stand out: Digital, Energy, Environmental, Working, MSEs and Competitive trade. Finally, the Sub-Secretary of the Secretariat of Foreign Relations, Jesús Seade, concluded that this achievement is a clear sign that Mexico’s economy is open for market, attractive for investors, stable and competitive. Finally, the decree approving the protocol to replace NAFTA with the USMCA was published in the Official Journal of the Federation on July 29 of the present year.



Contamos con la infraestructura para atender sus requerimientos Logísticos en el Puerto de Altamira:



atpcomercial@atpaltamira.com.mx
www.atpaltamira.com.mx

comercial@istasa.com.mx
www.istasa.com.mx

INICIAMOS EL
20 DE SEPTIEMBRE

CUEJ
CENTRO UNIVERSITARIO
DE ESTUDIOS JURÍDICOS
PLANTEL BAJA CALIFORNIA

T&L
Trade & Law
College

DIPLOMADO EN **DERECHO ADUANERO** Y COMERCIO EXTERIOR



Impartido por los expertos en
COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS
a nivel nacional

14 módulos



GUILLERMO MALPICA

Líder negociador del TLCAN por parte de la SE.



SANTIAGO GONZÁLEZ

Magistrado Presidente de la Segunda Sala Regional Noroeste I del Tribunal Federal de Justicia Administrativa.



ANDRÉS ROHDE PONCE

Presidente de la Academia Internacional de Derecho Aduanero.



HADAR MORENO

Ex Director de Normatividad en el Área Jurídica de la Secretaría de Gobernación, Catedrático UNAM.



ENRIQUE HERÓN JIMÉNEZ

Ex Representante de México ante la Organización Mundial de Aduanas.



ALEJANDRO OSUNA

Secretario General del Centro Internacional de Arbitraje y Mediación (CIAM) de la CANACO Tijuana.



ANDRÉS GILES DE ANDA

Perito Acreditado ante los Órganos del Poder Judicial de la Federación.



ELOY CELIS PÉREZ

Socio B de la firma de Contadores Públicos KPMG en México



OCTAVIO DE LA TORRE

Presidente del Corporativo de TLC Asociados S.C.



RICARDO MÉNDEZ CASTRO

Socio Director de Trade & Law College y Líder de Consultoría en TLC Asociados.



HÉCTOR DÍAZ

Líder de Logística y Operación Aduanera en TLC Asociados.



DAVID MORALES

Líder del Área de Arquitectura Legal Aduanera de TLC Asociados



MIGUEL ÁNGEL GULLÉN

Líder del Área de Impuestos Corporativos y Compliance de TLC Asociados.



EDUARDO ARROYO

Líder del Área de Conciliación y Defensa Aduanera de TLC Asociados.



KARLA HERNÁNDEZ

Líder de Certificaciones C-TPAT y OEA en TLC Asociados.

Inversión: \$13,000 MXN.

Viernes 5:00 - 10:00 pm. Sábado 8:00 - 1:00 pm.

Trade & Law College / Centro Universitario de Estudios Jurídicos - Plantel Baja California

Luis Cabrera 2089, Planta Baja, Zona Urbana Río Tijuana, C.P. 22010. Tijuana, Baja California
info@tradelawcollege.edu.mx / campusbc@cuej.edu.mx • Tel: (664) 200 2770 / (664) 684 2303

• www.cuej.edu.mx • www.tradelawcollege.edu.mx

ARQUITECTURA ADUANERA

ENTREVISTAS POR DR. OCTAVIO DE LA TORRE

México, país clave para el comercio mundial: Luz María de la Mora

México desarrolló una red de 13 tratados de libre comercio, lo cual lo hace un país clave para el comercio internacional, donde los inversionistas tienen acceso a consumidores en prácticamente 70% de la economía mundial en condiciones preferenciales, señaló la **Dra. Luz María de la Mora**, Subsecretaria de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía (SE), en entrevista exclusiva para Trade Law & Customs Magazine.

“Dicha plataforma de tratados de libre comercio, hace a la economía mexicana, una economía más competitiva y más atractiva para el inversionista, porque llega a México en condiciones en las cuales la producción puede destinarse al mercado local, así como a 50 mercados en el mundo en condiciones preferenciales y eso convierte a México en un país clave en el comercio exterior”.



DRA. LUZ MARÍA DE LA MORA

Subsecretaria de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía (SE)
Sub-secretary of Foreign Trade from the Secretariat of Economy (SE)

Mexico, a Major Country for World Trade: Luz María de la Mora

Mexico has developed 13 Free Trade Agreements, becoming a key country for foreign trade. A place where investors have access to consumers from practically 70% of the world's economy in prime conditions, said the Sub-secretary of Foreign Trade from the Secretariat of Economy (SE), **Dr. Luz María de la Mora**, in an exclusive interview for Trade Law & Customs Magazine.

“This platform of free trade agreements makes the Mexican economy into one of the most competitive and attractive to the investors since it arrives to Mexico in conditions in which production could be destined to the local market or 50 other markets around the world in preferential conditions. This makes Mexico into a crucial country for foreign trade”.



De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el valor de las exportaciones mexicanas durante 2018 alcanzó 450,572 millones de dólares (mdd), lo que representó un crecimiento del 10.1% en comparación con 2017. Por su parte, las importaciones mexicanas llegaron a 464,277 mdd, un incremento interanual del 10.4%.

“El año pasado nuestro comercio exterior de bienes sumó más de 900,000 mdd. Ese número se dice fácil, pero ha costado prácticamente 30 años llegar a él. Nosotros somos los responsables de llevar la política de comercio exterior del país. El comercio internacional es motor de desarrollo para México, porque cuando sumas las exportaciones e importaciones de México estas alcanzan más del 75% del Producto Interno Bruto nacional.”



“The international trade is the development engine for Mexico, because both Mexican exports and imports summed together exceed the 75% of the National Gross Domestic Product”

According to the National Institute of Statistics and Geography (INEGI), the value of Mexican exports during 2018 reached 450.572 billion dollars, representing a 10.1% growth in comparison to 2017. On a similar note, Mexican imports reached 464.277 billion dollars, an interannual growth of 10.4%.

“In the last year, our foreign trade of goods gathered more than 900 billion dollars. This figure may seem easy to reach, but it has taken practically 30 years to achieve. We are responsible for carrying the foreign trade politics of the country. The international trade is the development engine for Mexico, because both Mexican exports and imports summed together exceed the 75% of the National Gross Domestic Product.”

“El comercio internacional es motor de desarrollo para México, porque cuando sumas las exportaciones e importaciones de México estas alcanzan más del 75% del Producto Interno Bruto nacional”

Y una de las razones de que México sea un actor importante del comercio internacional, pero sobre todo por las que el comercio exterior es un motor del crecimiento económico en México, es la creación de empleos.

Esto nos permite exportar producción mexicana al mundo, pero también nos posibilita traer insumos, materias primas, componentes, maquinaria, y equipo, para poder tener esa producción, al tiempo que también nos ayuda a captar inversión extranjera”.

La estrategia de apertura ejecutada a lo largo de los años por los representantes y defensores de los intereses de los mexicanos incluye un tema medular: la negociación de tratados de libre comercio y por supuesto su proceso posterior de modernización y actualización, señaló la **Dra. Luz María de la Mora**.



One of the reasons why Mexico plays such an important role in international trade —aside from the fact that foreign trade is the engine for economic growth in Mexico — is its job generating.

This allows us to export Mexican products to the world, besides allowing inputs, raw materials, components, machinery and equipment to come into the country to be able to produce at the same time as helping us attract foreign investment.”

The opening strategy executed over the years by the representatives and those defending Mexican interests include a vital topic: the negotiation of free trade agreements, and of course, their later process to modernization and up date, said **Dr. Luz María de la Mora**.



“Lo que nosotros hacemos al evaluar estos acuerdos es cómo posicionamos a México como un centro de producción de manufactura con alto valor en términos de tecnología, y de insumos. Además de cómo posicionamos a México como un lugar a donde podamos promover inversión nacional y extranjera para poder producir en términos más competitivos.

Esta competitividad deriva de las condiciones de la economía mexicana, pero también ayuda y apunta esa competitividad el poder hacerse de insumos, tecnología, maquinaria y componentes de estos países con los que tenemos tratados de libre comercio. Entonces la inversión extranjera directa que recibimos se complementa con una estrategia de acceso a mercados en el exterior.

Vamos encontrando los puntos de interés común o los puntos donde podemos encontrar un acuerdo. Pasa mucho por entender qué es lo que quiere la otra parte, y en explicar la posición que tenemos nosotros en función del propio interés nacional, creo que siempre es muy importante tener claro cuál es el objetivo.”



Adicionalmente, en la Secretaría de Economía, bajo las instrucciones de la Dra. Graciela Márquez, trabajan y se esfuerzan por cumplir cabalmente los lineamientos marcados y las exigencias que el entorno nacional demanda, y en ese sentido la Subsecretaria de Comercio Exterior reveló algunas de las directrices que guían el actuar del equipo:

“As we evaluate these agreements, we assess Mexico as a manufacturing production center with high value in technology and inputs. Besides locating it in a place where national and foreign investment can be promoted to forge competitiveness.

This competition is derived from the Mexican economy’s condition, but it also helps and shores up to become inputs, technology, machinery, and components from countries with which we have free trade agreements. So, direct foreign investment is complemented with an access strategy to outside markets.

We are finding common points of interest or points that give way to an agreement. There is a lot to understand about what the other party wants, and to explain the position where we stand in terms of our own national interest. I believe it is always important to be clear on what the objective is.”

Additionally, the Secretariat of Economy—under instructions from Dr. Graciela Márquez—works and strives to fulfill the market guidelines and the demands of the national environment. In this context, the Sub-secretary of Foreign Trade revealed some of the guidelines the team is working with:



“Inserción de México en la economía internacional con una visión de posicionar al país como una plataforma de producción y de atracción de inversión, porque esto ayuda a generar empleos y crear empresas de mejor calidad”



- ▶ Aprovechar la red de tratados de libre comercio, fortalecerla, aumentarla y promover que al interior del país se puedan tener más sectores, regiones, empresas, y productos que participen de esta oportunidad que generan los tratados.
- ▶ Todas las políticas están orientadas a que estos instrumentos que se tienen (porque los tratados de libre comercio son instrumentos de política pública) deben estar encaminados a tener una mayor inclusión, innovación y diversificación de la economía mexicana.
- ▶ Que más empresas mexicanas de capital nacional sean parte de la cadena de proveeduría porque eso es lo que va a tener el efecto multiplicador y permitir fortalecer el desarrollo de clúster, y cadenas locales, ya tenemos ejemplos (...), queremos fortalecer estas cadenas para multiplicar el efecto.
- ▶ Inserción de México en la economía internacional con una visión de posicionar al país como una plataforma de producción y de atracción de inversión, porque esto ayuda a generar empleos y crear empresas de mejor calidad.
- ▶ Tener presencia continua y una dinámica en la economía mexicana y en la economía internacional que nos permita mantenernos vigentes en las cadenas internacionales de valor.
- ▶ Lograr las mejores condiciones de acceso para nuestros exportadores. Cuando nosotros abrimos nuestro mercado buscamos que esté seguro, protegido y salvaguardado en el sentido de no poner en riesgo ni a la industria nacional ni tampoco poner en riesgo condiciones regulatorias ambientales, de salud y de seguridad, etc. Ese balance siempre se puede lograr con mucho trabajo.

"Mexico's insertion to an international economy with the goal of positioning the country as a platform for production and attracting investments. This helps to generate jobs and create higher quality businesses"

- ▶ Make good use of the network of free trade agreements, strengthen it, increase it, and promote it within the country reaching more sectors, regions, companies and products that participate in this opportunity generated by such agreements.
- ▶ All our policies are oriented to the fact that our instruments (since free trade agreements are a tool for public politics) must aim towards greater inclusion, innovation and diversification of the Mexican economy.
- ▶ For more Mexican companies of national capital to become part of the supply chain, since they will have a multiplier effect and strengthen the development of clusters and local chains. We already have examples (...), we want to strengthen these chains to multiply the effect.

- ▶ Mexico's insertion to an international economy with the goal of positioning the country as a platform for production and attracting investments. This helps to generate jobs and create higher quality businesses.
- ▶ To have a continuous presence and action in Mexican and international economy that allows us to remain updated in the international value chains.
- ▶ Achieve the best access conditions for our exporters. When we open our market, we aim to ensure that it is safe, protected and safeguarded, meaning that it does not put national industry at risk, nor does it put environmental, health, safety and other conditions at risk. This balance can always be achieved with a lot of work.

Asimismo, la **Dra. Luz María** explicó que el comercio internacional hoy en día responde a la realidad de la fábrica global, 60% del comercio internacional es comercio intraindustria e intrafirma y por ello uno de los desafíos que enfrentan en la Secretaría de Economía, que va muy ligado a los lineamientos y objetivos que buscan conseguir es:

“Cómo hacemos para ayudar a que más empresas, sectores, y regiones, sean parte de esas cadenas y podamos ir ascendiendo en la cadena de valor agregado. Ahí entra muy bien el tema de la liberalización de servicios, lo que es esencial para poder tener una industria de servicios de soporte más efectiva como redes de telecomunicación, redes de transporte, redes de energía, hasta servicios que dan apoyo a las empresas, servicios de administración, ingeniería, etcétera.”

“El comercio electrónico no me queda duda de que es una herramienta de democratización del comercio internacional, porque el comercio electrónico permite a la pequeña y mediana empresa, a través de la tecnología, acceder a consumidores finales en cualquier parte del mundo”



“Without a doubt, electronic trade is a tool for the democratization of international trade, since it allows the small and medium enterprises have access to the final consumers from any place in the world through technology”

Durante este sexenio otro tema fundamental que se aborda con toda la seriedad es cómo se afrontará el área de la economía digital y el comercio electrónico. Porque con la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ahora T-MEC, y la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), así como con la entrada en vigor del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) anteriormente TPP, existen disposiciones de comercio electrónico que van a “detonar” no solamente el comercio electrónico en México (que ha tenido un crecimiento impresionante en los últimos años), sino que también van a permitir atender los objetivos de diversificación y de inclusión de pequeñas y medianas empresas en el comercio exterior y también de regiones que no han podido participar en el comercio exterior, comentó la Dra. Luz María de la Mora.

“El comercio electrónico no me queda duda de que es una herramienta de democratización del comercio internacional, porque el comercio electrónico permite a la pequeña y mediana empresa, a través de la tecnología, acceder a consumidores finales en cualquier parte del mundo. Entonces es una gran apuesta democratizadora e incluyente del comercio exterior.”

Furthermore, **Dr. Luz María** explained that international trade nowadays responds to a reality regarding global factory. The 60% of international trade is intra-industry and intra-firm, which is why one of the challenges the Secretariat of Economy is facing—related to the guidelines and objectives they want to achieve—is:

“What should we do to help more than one company, sector, and region to make them part of the chains, and keep the value-added chain raising. Here, the topic of Released Services fits perfectly, which is essential in order to have more effective support services industry such as telecommunication, transport, and energy networks, even services that support companies, administration services, engineering, etc.”

During this six-year term another fundamental seriously discussed topic is how will digital economy and electronic trade be taken care of. With the renegotiation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA), now the USMCA, the negotiation of the Free Trade Agreement between Mexico and the European Union (FTA EU-MX), and the entry of force of the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) previously known as TPP, there are new dispositions of electronic trade that will “trigger” not only electronic trade in Mexico (which has had an impressive growth in the last years), but also allow the diversification objectives and the inclusion of the small and medium enterprises for foreign trade, as well as the regions that had not been able to participate in foreign trade.



En cuanto a la modernización, aprobación y entrada en vigor de los tratados renegotiados y actualizados, esto fue lo que señaló la **Dra. de la Mora**:



TLCUEM

Estamos por concluir la modernización del TLCUEM que prácticamente el gobierno anterior lo dejó terminado, pero tenemos algunos pequeños temas que tienen que ver con compras públicas a nivel federal. Estamos muy avanzados y estamos trabajando con la Unión Europea en lograr ese acuerdo que se requiere para que las empresas mexicanas que tienen interés en participar en las compras públicas a nivel sub federal en Europa puedan tener las mejores condiciones de acceso.

T-MEC

El 30 de abril en México se aprobó la Ley Laboral, que era una de las áreas más importantes para poder continuar con el proceso de ratificación, porque México se comprometió con Estados Unidos y Canadá a realizar la reforma laboral, que básicamente cambia las condiciones de relaciones laborales, promueve la democracia sindical, la justicia laboral y hace un registro nuevo. Nosotros estamos convencidos de que está hoy más fuerte la posibilidad de que el T-MEC pueda ratificarse este año (con el resto de los socios comerciales porque el Senado de México ya aprobó el T-MEC).



Regarding the modernization, approval and entry of force of the renegotiated and updated agreements, **Dr. de la Mora** added:

FTA EU-MX

We are about to settle on the modernization of the FTA EU-MX which the previous government practically left it all done. But there are some small topics regarding public purchases on a federal level. We are progressing and working along the EU to achieve this agreement required for the Mexican companies that have interest on participating in public purchases on a sub federal level in Europe to have better access conditions.

USMCA

On April 30, Mexico approved the Labor Law, one of the most important areas to continue with the process of ratification. Mexico committed with the US and Canada to carry out the labor law reform, which changes the conditions of the working relations, promotes democratic union, labor justice, and creates a new register. We are convinced that (...) the possibility to ratify the USMCA with the rest of the commercial partners this year is now more likely (since the Mexican Senate has already approved the USMCA).



“México en los años 80s se perfiló como un centro de producción de manufactura y un centro global para poder producir, atender el mercado nacional, pero sobre todo tener un mercado más grande que es lo que nos dan los tratados de libre comercio”

Finalmente la **Dra. Luz María de la Mora**, Subsecretaria de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía concluyó sobre el tema en estudio que la: *“apertura y posicionamiento de México a través de esta red de tratados de libre comercio, sí ha hecho de México un país que se caracteriza por ser competitivo a nivel global, por tener una producción manufacturera global y por ser un país atractivo a la inversión, porque esta red es un factor de competitividad. (...)*

Además, el comercio exterior es muy amplio, no solamente son temas aduaneros y arancelarios, el comercio exterior tiene una gran variedad de áreas que son muy relevantes para las empresas en México el día de hoy, y en lo que estamos interesados todos es en cómo hacerle para que la economía mexicana crezca.”

“In the 80s, Mexico was seen as a center of manufacturing production and global center to produce, attend the national market, but above everything else, to have a bigger market, which is achieved though Free Trade Agreements”



Finally, the Sub-secretary of Foreign Trade from the Secretariat of Economy, **Dr. Luz María de la Mora**, concluded on this topic that: *“the opening and position of Mexico through this Free Trade network has made it a country characterized on a global level by its competitiveness, for having a global manufacturing production, and for being an attractive country for investment, since this network is a competition element. (...)*

Foreign trade is so broad, it is not just about custom and tariff topics. It has a great variety of areas relevant to the today companies in Mexico. What we are interested in is seeing it through Mexico’s economic growth.”

¡Suscríbete hoy mismo!



\$700.00 MXN
ANUALES

INCLUYE:

A PARTIR DE LA FECHA DE SUSCRIPCIÓN

6 números al año en su versión impresa

6 ediciones en versión digital PDF

Envío a domicilio GRATIS



PUBLICACIÓN BIMESTRAL

También puedes descargar la versión digital de la edición actual por tan sólo **\$70.00 MXN** en: www.tlcmagazinemexico.com.mx con tu tarjeta de crédito o débito a través de: **PayPal**

(55) 53.51.50.22

(55) 44.99.70.05

direccion.ejecutiva@tlcmagazinemexico.com.mx

WWW.TLCMAGAZINEMEXICO.COM.MX



Delegación de AMTI visitó Florida East Coast Railway

Florida East Coast Railway (FEC) es una de las empresas que forman parte de Grupo México Transportes (GMXT) que trabaja activamente brindando servicios de transporte ferroviario en la zona de Florida, destacando el servicio Intermodal.

La Asociación Mexicana de Transporte Intermodal (AMTI) llevó a cabo su viaje internacional, para realizar un recorrido a lo largo de la ruta del FEC desde Jacksonville hasta el Puerto de Miami.

De acuerdo a las autoridades del Puerto de Miami desde 2008 las exportaciones mexicanas hacia el área de Florida han crecido a un promedio anual de 8.9% por lo que esta zona representa un gran potencial de desarrollo para el transporte de carga.

Acorde a un estudio presentado por parte del Puerto de Miami se estima que desde la Ciudad de México hasta Orlando el costo promedio por camión es de \$6,500 usd por caja, mientras que a través de la ruta Intermodal (Ferrozur, Veracruz-Miami- FEC, Orlando) el costo promedio es de \$5,000 usd por caja. Adicionalmente, la comparación del tiempo de tránsito estimado del estudio arrojó ocho días a través de camión por frontera contra cinco días por la ruta Intermodal por lo que la expectativa de crecimiento para el servicio de transporte de este último es muy favorable.



“De acuerdo a las autoridades del Puerto de Miami desde 2008 las exportaciones mexicanas hacia el área de Florida han crecido a un promedio anual de 8.9% por lo que esta zona representa un gran potencial de desarrollo para el transporte de carga”



AMTI Delegation visited Florida East Coast Railway

Florida East Coast Railway (FEC) is one of the companies within the Mexican Group of Transport (GMXT for its Spanish acronym) that actively works on providing railroad transport services in Florida, in which an intermodal service stands out.

The Mexican Association of Intermodal Transport (AMTI) carried out an international trip. They travelled on the FEC route from Jacksonville to the Port of Miami.

According to authorities from the Port of Miami, since 2008, Mexican exports to Florida have grown with an annual average of 8.9%, which is why this zone represents a great potential development for cargo transport.

A study from the Port of Miami estimated that, from Mexico City to Orlando, the average cost using busses is \$6,500 USD per box, while with the intermodal route (Ferrozur, Veracruz-Miami- FEC, Orlando) the average cost is of \$ 5,000 USD per box. Additionally, the time comparison of transit from the study resulted in eight days using busses on the border against five days with the intermodal route. This means that growth expectancy for the later transport service is very favorable.



Durante este viaje se pudieron conocer algunas áreas de oportunidad para hacer más eficiente el uso del transporte intermodal, tales como el incremento en la disponibilidad de equipos y la reducción tanto en los tiempos de tránsito como en las demoras a través de rutas más dinámicas.

Finalmente, los socios participantes de la AMTI en este viaje pudieron observar la eficiencia de las operaciones durante una visita guiada a todas las operadoras portuarias dentro del Puerto de Miami.

“Valoramos mucho el apoyo y la experiencia de la AMTI en nuestros esfuerzos para mejorar y ampliar los servicios intermodales que brindamos a nuestros clientes conjuntos y sus socios. El diálogo que sostuvimos tanto con el grupo como con sus miembros de manera individual fue muy positivo”, señaló Nate Asplund, Presidente y CEO de Florida East Coast Railway.



“According to authorities from the Port of Miami, since 2008, Mexican exports to Florida have grown with an annual average of 8.9%, which is why this zone represents a great potential development for cargo transport”

During this trip, some areas of opportunity were found to make the use of the intermodal transport more efficient, such as the increase of equipment availability and the reduction of transit timing as well as delays by using more dynamic routes.

Finally, the participating members of the AMTI in this trip managed to observe the efficiency of the operations during a guided visit of all the port operators in the Port of Miami.

“We highly value the support and the experience of the AMTI on our efforts to enhance and expand the intermodal services we provide to our clients in common and their partners. The discussion we had with both the group and its individual members was very positive”, stated Nate Asplund, President and CEO of the Florida East Coast Railway.

ACOMPañAMIENTO

EN VISITA DOMICILIARIA Y

REVISIÓN DE GABINETE

**"NUESTROS CLIENTES REFIEREN QUE SOMOS
EL ÚNICO DESPACHO EN DEFENDER
LO QUE OTROS CONSIDERAN IMPOSIBLE"**



TLC ASOCIADOS FIRMA ESPECIALIZADA EN DEFENSA FISCAL, CONSULTORÍA, COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

cargamarítima
cargaaérea
cargaterrestre
cargaproyecto



SEA CARGO®

LOGISTICS

MEXICO • COSTA RICA • PANAMA
COLOMBIA • PERU

10TH
SCL

ANNIVERSARY

2009 - 2019

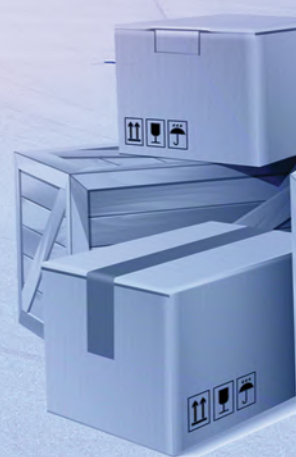
www.seacargo.com

WHEREVER
YOUR
CARGO IS!



Transporte Aéreo de Carga y su Rol Protagónico en el Comercio Exterior

DR. LUIS JAVIER CENDEJAS MENESES





Air Cargo Transportation and its Important Role in Foreign Trade



DR. LUIS JAVIER CENDEJAS MENESES

Licenciado en Negocios Internacionales titulado con Honores por la UPAEP. Maestro en Administración y Alta Dirección por la Universidad Iberoamericana. Doctor en Logística y Supply Chain Management por la UPAEP. Cuenta con los diplomados en: Tráfico y Aduanas Región NAFTA, y en TLC con la Unión Europea. Tiene 20 años de experiencia en comercio internacional con enfoque en aduanas y logística de la cadena de suministro, incluida la investigación/ análisis + desarrollo del mercado en negociación; implementación de estrategias de logística, con énfasis y alcance de modelos para la importación y exportación por vía aérea, terrestre, ferroviaria y marítima, desde y hacia México para el mundo a través de aduanas, incluyendo prototipos para administrar, predecir y simular proyectos. Ha participado en más de 1,500 proyectos de cadena de suministro en la región NAFTA. Docente en la maestría de Logística en las cátedras de logística internacional, aduanas y cadena de suministro. Miembro del comité académico de CENEVAL nacional (evaluación nacional) para la finalización de la revisión aplicable a la carrera de Comercio Internacional. En DICEX formó parte del grupo ganador del Premio Nacional de Exportación presentado por el Presidente de la República en 2016; y del Premio Noreste de Exportación COMCE Noreste. Actualmente es el Responsable de Relaciones Institucionales de DICEX Integral Trade.

Bachelors degree in International Business with honors from UPAEP. Master degree in Administration and Senior Management from the Universidad Iberoamericana. PHD in Logistics and Supply Chain Management by UPAEP. He has diplomas for studies in: Traffic and Customs NAFTA Region, and FTA with the European Union. He has 20 years of experience in international trade with a focus on customs and supply chain logistics, including research / analysis + market development in negotiation; implementation of logistics strategies, with emphasis and scope of models for import and export by air, land, rail and sea, to and from Mexico for the world through customs, including prototypes to manage, predict and simulate projects. He has participated in more than 1,500 supply chain projects in the NAFTA region. Logistics Professor with a chair in international logistics, customs and supply chain. Member of the academic committee of national CENEVAL (national evaluation) for the completion of the revision applicable to the International Trade career. At DICEX he was part of the winning group of the National Export Award presented by the President of the Republic in 2016; and the COMCE Northeast Export Award. He is currently Responsible of Institutional Relations of DICEX Integral Trade.



Los aviones han jugado un papel relevante en la vida del ser humano, facilitan la transportación de personas y mercancía, dan acceso a las diferentes regiones en el mundo y su rapidez es una de sus mejores características para dar agilidad a las operaciones de comercio exterior. En este artículo te compartimos información relevante sobre las aeronaves y su rol en el comercio internacional, pero primero mencionaremos algunos datos históricos relevantes. ¿Sabías qué la historia del transporte aéreo comenzó en 1782, cuando los hermanos Montgolfier inventaron el primer globo aerostático? El primer avión del mundo fue obra de los hermanos Wright, ya en el Siglo XX. Tras la Segunda Guerra Mundial, ya existían aviones con motor de reacción y capaces de adquirir una velocidad de más de 500 kilómetros por hora. Hoy en día las distancias dejaron de ser problema ya que todos los países cuentan con aeropuertos para la transportación, como mencionamos anteriormente, tanto de personas como de mercancías alrededor del mundo, y a continuación te informamos más al respecto.



En la industria del comercio internacional los medios de transporte cumplen uno de los papeles más importantes ya que elegir el más adecuado puede significar el éxito esperado en una entrega de mercancía. Todo lo relacionado a esta industria se regula mediante los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS, por sus siglas en inglés), que son acuerdos entre las partes involucradas que permiten a las partes trabajar con base a un acuerdo en torno a la entrega de los productos. El transporte aéreo no está exento de esta normativa.

Airplanes have played an important role in the life of the human being, they facilitate the transportation of people and goods, give access to different regions of the world and its speed is one of its best features to give agility to foreign trade operations. In this article we share relevant information about aircraft and their role in international trade, but first we will mention some relevant historical data. Did you know that the history of air transport began in 1782, when the Montgolfier brothers invented the first hot air balloon? The first plane in the world was the work of the Wright brothers, in the 20th century and after World War II, there were already planes with jet engines and capable of acquiring a speed of more than 500 kilometers per hour. Nowadays the distances stopped being problem since all the countries have airports, as we mentioned previously, it goes from passengers to merchandise all around the world, and we will tell you more about it.

In the international trade industry, carriers fulfill one of the most important roles, since choosing the most appropriate one can mean the expected success in merchandise delivery. Everything related to this industry is regulated by the International Commercial Terms (INCOTERMS), which are agreements between the parties involved that allow the parties to work based on an agreement on products delivery. Air transport is not exempt from this regulation.

El sector del transporte aéreo mundial genera actualmente 65,5 millones de empleos y aporta 2.7 billones de dólares a la economía mundial, según el informe publicado por el Grupo de Acción del Transporte Aéreo (ATAG, por sus siglas en inglés).

Es importante separar el transporte de personas y el transporte de carga ya que tienen características y tratados distintos según diferentes convenciones estipuladas. El alcance de la industria aérea es el siguiente: 1,303 líneas aéreas vuelan 31,717 aviones en 45,091 rutas entre 3,759 aeropuertos en el espacio aéreo administrado por 170 proveedores de servicios de navegación aérea. En los últimos datos registrados por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), las mercancías transportadas por vía aérea marcaron un máximo histórico por cuarto año consecutivo, al llegar a 807,000 toneladas. Las tasas anuales de crecimiento observadas en el quinquenio 2013-2017, son las más altas de los últimos 20 años. Entre 1992 y 2017 la estructura del transporte aéreo de mercancías en México cambió de manera importante:

- a) El transporte vía servicios de fletamento (sin itinerario ni horario fijo) pasó de representar en México 2.4% en 1992 al 8.2% a fecha más reciente del total del transporte de carga.
- b) El transporte regular internacional de mercancías pasó de representar 60% en 1992 al 78%, del total del transporte de carga.



“
El sector del transporte aéreo mundial genera actualmente 65.5 millones de empleos y aporta 2.7 billones de dólares a la economía mundial”



The global air transport sector currently generates 65.5 million jobs and contributes 2.7 billion dollars to the world economy, according to the report published by the Air Transport Action Group (ATAG). It is important to separate the transportation of passengers from cargo transportation since they have different characteristics and agreements according to different stipulated conventions.

“
The global air transport sector currently generates 65.5 million jobs and contributes 2.7 billion dollars to the world economy”

The scope of the airline industry is as follows: 1,303 airlines fly 31,717 aircraft in 45,091 routes between 3,759 airports in the airspace managed by 170 air navigation service providers. In the latest data recorded by the Secretariat of Communications and Transportation (SCT), goods transported by air marked a record high for the fourth consecutive year, reaching 807,000 tons. The annual growth rates observed in a five-year period, from 2013-2017 are the highest in the last 20 years. Between 1992 and 2017, the structure of air freight transport in Mexico changed significantly:

- a) The transport via charter services (without itinerary or fixed schedule) went from representing in Mexico 2.4% in 1992 to 8.2% of the total cargo transport at the most recent date.
- b) The regular international transport of goods went from representing 60% in 1992 to 78%, of the total cargo transportation.



Las 3 empresas con mayor participación en el mercado mueven más del 60% de la carga doméstica en el país"



A continuación se presentan unas tablas sobre las principales rutas y líneas aéreas del servicio de transporte de mercancía doméstico regular y de fletamento del 2017 (últimos datos recabados por la SCT):

PRINCIPALES RUTAS DE CARGA EN MÉXICO

Ruta	2017	%
México - Guadalajara	21.8	13.9%
Tijuana - México	10.9	7.0%
Monterrey - México	7.4	4.7%
San Luis Potosí - México	4.7	3.0%
México - Cancún	4.3	2.8%
Querétaro - Monterrey	4.0	2.5%
Tijuana - Hermosillo	3.8	2.4%
Querétaro - Hermosillo	3.2	2.1%
Otros	80.5	51.3%
Total	156.8	100%

Unidad de gráficas: miles de toneladas.

PRINCIPALES LÍNEAS AÉREAS DE CARGA

Carga Doméstica	2017	% Part
Grupo Aeroméxico	37.7	24.0%
Aeronaves TSM	32.4	20.7%
Estafeta	24.2	15.5%
Interjet	16.3	10.4%
Volaris	15.4	9.8%
MCS Aerocarga de México	12.1	7.7%
Mas Air	11.5	7.3%
Aerounión	6.0	3.8%
Otros	1.1	0.7%
Total	156.8	100.0%

Unidad de gráficas: miles de toneladas.

Las 3 empresas con mayor participación en el mercado mueven más del 60% de la carga doméstica en el país. 55% de la carga doméstica se moviliza por aerolíneas exclusivas de carga (Aeronaves TSM, Estafeta, MCS Aerocarga de México, Mas Air y Aerounión), el resto por aerolíneas de pasajeros. Las 10 rutas más importantes de carga doméstica movilizan el 48.7% de la carga total. Y el 14% de las mercancías transportadas dentro del territorio nacional se movilizan en la ruta México-Guadalajara.



The 3 companies with the highest market share move more than 60% of the domestic load in the country"

Below are some charts on the main routes and airlines of the carrier service of regular domestic merchandise and chartering of 2017 (latest data collected by the SCT):

MAIN CARGO ROUTES IN MEXICO

Route	2017	%
Mexico - Guadalajara	21.8	13.9%
Tijuana - Mexico	10.9	7.0%
Monterrey - México	7.4	4.7%
San Luis Potosí - México	4.7	3.0%
México - Cancún	4.3	2.8%
Querétaro - Monterrey	4.0	2.5%
Tijuana - Hermosillo	3.8	2.4%
Querétaro - Hermosillo	3.2	2.1%
Others	80.5	51.3%
Total	156.8	100%

Graphics unit: several thousand tonnes.

MAIN CARGO AIRLINES

Domestic cargo	2017	% Part
Grupo Aeroméxico	37.7	24.0%
Aeronaves TSM	32.4	20.7%
Estafeta	24.2	15.5%
Interjet	16.3	10.4%
Volaris	15.4	9.8%
MCS Aerocarga de México	12.1	7.7%
Mas Air	11.5	7.3%
Aerounión	6.0	3.8%
Others	1.1	0.7%
Total	156.8	100.0%

Graphics unit: several thousand tonnes.

The 3 companies with the highest market share move more than 60% of the domestic load in the country. 55% of the domestic cargo is mobilized by exclusive cargo airlines (Aeronaves TSM, Estafeta, MCS Aerocarga de Mexico, Mas Air and Aerounion), the rest by passenger airlines. The 10 most important domestic cargo routes mobilize 48.7% of the total cargo. And 14% of the transported goods within the national territory are mobilized on the Mexico-Guadalajara route.



MERCANCÍA TRANSPORTADA EN SERVICIO INTERNACIONAL REGULAR Y FLETAMENTO

3 aerolíneas mexicanas movilizan 30% de la mercancía transportada en servicio internacional. 50% de la participación del mercado está en manos de aerolíneas estadounidenses y europeas. Las 10 rutas más importantes de carga internacional movilizan 47.7% del total de mercancías; y casi 16% de las mercancías movilizadas internacionalmente tienen como destino la ciudad de Los Ángeles, California. 7 de las 10 rutas más importantes de transporte internacional de carga tienen como origen o destino la Ciudad de México.

PRINCIPALES AEROLÍNEAS

Carga Internacional	2017	% Part
Estadounidenses	188.6	29.0%
Europeas	134.5	20.7%
Asiáticas	94.4	14.5%
Grupo Aeroméxico	72.0	11.1%
Aerounión	70.5	10.9%
Más Air	48.2	7.4%
Centro y Sudamericanas	31.1	4.8%
Otros	10.5	1.6%
Total	649.8	100.0%

Unidad de gráficas: miles de toneladas.



PRINCIPALES RUTAS DE CARGA

Ruta	2017	%
México - Los Ángeles	55.3	8.5%
Los Ángeles - Guadalajara	46.6	7.2%
México - Frankfurt	37.9	5.8%
París - México	27.0	4.2%
México - Doha	25.3	3.9%
Toluca- Memphis	24.1	3.7%
México - Amsterdam	23.9	3.6%
México - Luxemburgo	23.3	3.6%
México - Madrid	23.1	3.6%
Otros	399.9	52.3%
Total	649.8	100%

Unidad de gráficas: miles de toneladas.

TRANSPORTED MERCHANDISE IN REGULAR INTERNATIONAL SERVICE AND CHARGER

3 Mexican airlines move 30% of the goods transported in international service. 50% of the market share is held by US and European airlines.

MAIN CARGO ROUTES

Route	2017	%
Mexico - Los Angeles	55.3	8.5%
Los Angeles - Guadalajara	46.6	7.2%
Mexico - Frankfurt	37.9	5.8%
Paris - Mexico	27.0	4.2%
Mexico - Doha	25.3	3.9%
Toluca- Memphis	24.1	3.7%
Mexico - Amsterdam	23.9	3.6%
Mexico - Luxemburg	23.3	3.6%
Mexico - Madrid	23.1	3.6%
Others	399.9	52.3%
Total	649.8	100%

Graphics unit: several thousand tonnes.

The 10 most important international cargo routes mobilize 47.7% of the total merchandise. And almost 16% of the goods moved internationally are destined for Los Angeles, California. 7 of the 10 most important international cargo transportation routes are from or to Mexico City.

MAIN AIRLINES

International cargo	2017	% Part
American	188.6	29.0%
European	134.5	20.7%
Asian	94.4	14.5%
Grupo Aeroméxico	72.0	11.1%
Aerounión	70.5	10.9%
Más Air	48.2	7.4%
Central and South American	31.1	4.8%
Others	10.5	1.6%
Total	649.8	100.0%

Graphics unit: several thousand tonnes.



“
El transporte aéreo moviliza 35% del valor del comercio mundial (6 billones en 2017), equivalente a menos del 1% en volumen (62 millones de toneladas en 2017)”
 ”

El año pasado (2018), el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM), como puerta de entrada principal al país transportó más de 581,600 toneladas de carga, 8 puntos porcentuales más que en 2017. Casi 480,000 toneladas fueron internacionales y 101,774 nacionales. De la Terminal 1, salió 79% del total.

Sin embargo debemos estar alertas ya que de acuerdo a la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA, por sus siglas en inglés) debido a la suspensión del nuevo aeropuerto se estima que se perderán 20 millones de pasajeros de aquí a 2037 en México, y por lo tanto también se pueden perder rutas de mercancía lo que disminuiría capacidad y aumentaría costos.

El transporte aéreo moviliza 35% del valor del comercio mundial (6 billones en 2017), equivalente a menos del 1% en volumen (62 millones de toneladas en 2017).

Entre las diferentes innovaciones en el transporte aéreo tenemos el esfuerzo por hacer la aviación sostenible. De hecho en 2008, cuando las aerolíneas batallaron en medio de la crisis financiera y los precios del petróleo alcanzaban niveles históricos, los líderes de aerolíneas, aeropuertos, navegación aérea y fabricantes de aviones firmaron una Declaración en la que se comprometían a desarrollar una estrategia global para la reducción de las emisiones de carbono, basada en 4 pilares:

1. Inversión en nuevas tecnologías (incluidos los combustibles de aviación sostenibles).
2. Mejora continua de la eficiencia operacional.
3. Uso más eficiente de las infraestructuras.
4. Un plan mundial de medidas basadas en el mercado.



Air transportation mobilizes 35% of the world trade value (6 billion in 2017), equivalent to less than 1% in volume (62 million tons in 2017)”



Last year (2018), Mexico City International Airport (AICM, for its Spanish acronym), as the country’s main gateway, transported more than 581,600 tons of cargo, 8 percentage more points than in 2017. Almost 480,000 tons were international and 101,774 were domestic. 79% of the total were from Terminal 1.

However, we must be aware that according to the International Air Transport Association (IATA), due to the suspension of the new airport, it is estimated that 20 million passengers will be lost by 2037 in Mexico; therefore, merchandise routes can also be lost, which would decrease capacity and increase costs. Air transportation mobilizes 35% of the world trade value (6 billion in 2017), equivalent to less than 1% in volume (62 million tons in 2017).

Among the different innovations in air transportation we have the effort to make sustainable aviation. In fact, in 2008, when airlines struggled in the midst of the financial crisis and oil prices reached historic levels, leaders of airlines, airports, air navigation and aircraft manufacturers signed a Declaration committing themselves to developing a global strategy for the reduction of carbon emissions, based on 4 pillars:

1. Investment in new technologies (including sustainable aviation fuels).
2. Continuous improvement of operational efficiency.
3. More efficient use of infrastructures.
4. A global plan of market-based measures.

“

Para que el proceso se optimice no solo involucra a los aviones sino también a otros elementos que son de suma importancia como: los aeropuertos, el personal operativo y los contenedores de mercancía”



Flying today consumes 20% less fuel. The historic agreement reached at the International Civil Aviation Organization (OACI) in 2016 - the Carbon Offsetting and Reduction Scheme for International Aviation (CORSIA) - will facilitate carbon neutral growth after 2020.

However, for the process to be optimized, it not only involves airplanes but also other elements that are very important such as airports, operating personnel and merchandise containers. The correct management of air transportation depends on them, and continuous improvements are sought.

Some advantages and disadvantages of air transport are the following:

- **Advantages:**
Speed, global coverage, security, and first-class technology.
- **Disadvantages:**
Climate dependence, less cargo capacity, limitations in dimensions, and high costs.

As mentioned, for those who buy products, air transport is a guarantee of speed and efficiency in receiving their orders. And for those who sell, air transport represents the opportunity to quickly meet their sales and open a global market with the possibility of delivery anywhere in the world.



Volar hoy consume un 20% menos de combustible. Y el acuerdo histórico alcanzado en la Asamblea de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI, por sus siglas en inglés) en 2016 -el Plan de Compensación y Reducción de Carbono para la Aviación Internacional (CORSIA, por sus siglas en inglés)- facilitará el crecimiento neutro en carbono a partir de 2020.

Sin embargo para que el proceso se optimice no solo involucra a los aviones sino también a otros elementos que son de suma importancia como: los aeropuertos, el personal operativo y los contenedores de mercancía. De ellos depende la correcta gestión del transporte aéreo y se buscan sus mejoras continuas.

Algunas ventajas y desventajas del transporte aéreo son las siguientes:

- **Ventajas:**
Rapidez, cobertura mundial, seguridad, y tecnología de primera.
- **Desventajas:**
Dependencia climatológica, menos capacidad.

Como se menciona, para los que compran productos, el transporte aéreo es garantía de rapidez y eficacia en la recepción de sus pedidos. Para los que venden, el transporte aéreo representa la oportunidad de cumplir con rapidez sus ventas y se abren un mercado mundial con posibilidad de entrega en cualquier lugar en el mundo.



”

For the process to be optimized, it not only involves airplanes but also other elements that are very important such as airports, operating personnel and merchandise containers”



Las compañías aéreas a nivel internacional están clasificadas:

- En función del servicio en regulares y charter.
- En función a lo que transportan: aerolíneas mixtas (pasaje y carga) y cargueras (solo carga).

Las líneas regulares de la IATA tienen documentos de transporte estandarizados y unificados. Suelen integrarse en alianzas internacionales: One World, Star Alliance o Sky Team.

Dentro de la industria de carga aérea existen aerolíneas con amplio espacio en el aire con sus aviones. Se trata de Airbus y Boeing. A continuación mostramos algunos datos de estos aviones.



AIRBUS

El **Airbus 320** y el **Airbus 321** poseen un rango operativo de 3,500 a 5,600 kilómetros (km). Esta aeronave puede cargar una línea de pallets con el mismo tamaño base que un avión más grande, la única diferencia es que requiere altura más reducida.

Airbus 320
No. de Pallets: 4 + Carga suelta
Volumen: 19 m ³
Capacidad: 1.5 toneladas
Costo aproximado: 99 millones de dólares (mdd)

El **Airbus 340** posee 4 turbinas y un rango de 12,000 a 15,000 km. Posee amplias bahías de carga para pallets, así como una bahía trasera de carga a granel. Está equipado con amplias puertas de carga en su parte delantera y posterior, para carga de pallets o contenedores de 88" X 125" o 96" X 125".

Airbus 330-200 y Airbus 340-200
No. de Pallets: 5 + Carga suelta
Volumen: 64.5 m ³
Capacidad: 10.3 toneladas
Costo aproximado: 233.8 millones de dólares (mdd)

Airlines on an international level are classified by:

- Dependence on the service in regular and charter.
- Dependence on what they transport: mixed airlines (passengers and cargo) and cargo (cargo only).

IATA's regular lines have standardized and unified transportation documents. They are usually integrated into international alliances: One World, Star Alliance or Sky Team.

Within the air cargo industry there are airlines with ample space in the air with their airplanes, these being Airbus and Boeing. Here we show some facts on these aircrafts.

AIRBUS

The **Airbus 320 and 321** have an operating range of 3,500 to 5,600 kilometers (km). This aircraft can load a line of pallets with the same base size as a larger plane, the only difference is that it requires lower height.

Airbus 320	
No. of Pallets: 4 + Loose cargo	Capacity: 1.5 tons
Volume: 19 m ³	Approximate cost: 99 million dollars

The **Airbus 340** has 4 turbines and a range of 12,000 to 15,000 km. It has large cargo bays for pallets, as well as a rear bay for bulk cargo. It is equipped with large loading doors at the front and rear, for loading pallets or containers of 88" X 125" or 96" X 125".

Airbus 330-200 and Airbus 340-200	
No. of Pallets: 5 + Loose load	Capacity: 10.3 tons
Volume: 64.5 m ³	Approximate cost: 233.8 million dollars

BOEING

El **Boeing 737** posee 2 bahías centrales de carga, y alcanza un rango operativo de 2,700 a 4,650 km dependiendo del tipo de nave.

Boeing 737-300**No. de Pallets:** Carga suelta**Volumen:** 15 m³**Capacidad:** 2 toneladas**Costo aproximado:** 100 millones de dólares (mdd).**Boeing 737-500****No. de Pallets:** Carga suelta**Volumen:** 13 m³**Capacidad:** 2 toneladas**Costo aproximado:** 100 millones de dólares (mdd).

El **Boeing 777-200** alcanza un rango de 12,000 km con bahías de carga delante y detrás, para carga de pallets de 88" y 125" o 96" x 125". El comportamiento para carga suelta está localizado en la parte trasera de la aeronave.

Boeing 777-200**No. de Pallets:** 6 + Carga suelta**Volumen:** 80 m³**Capacidad:** 18 toneladas**Costo aproximado:** 250 millones de dólares (mdd).

El estándar **Boeing 747** funciona de manera mixta entre carga y pasajeros, con un rango operativo de hasta 13,300 km para el modelo 400. El Boeing 747 posee bahías de carga para pallets en sus partes delanteras y posteriores. Está equipado con amplias puertas para cargar pallets o contenedores de 88" o 96" x 125".

Boeing 747-200**No. de Pallets:** 6 + Carga suelta**Volumen:** 83 m³**Capacidad:** 13 toneladas**Boeing 747-300****No. de Pallets:** 6 + Carga suelta**Volumen:** 76 m³**Capacidad:** 12 toneladas

BOEING

The **Boeing 737** has 2 central cargo bays and reaches an operating range of 2,700 to 4,650 km depending on the type of ship.

Boeing 737-300**No. of Pallets:** Loose load**Capacity:** 2 tons**Volume:** 15 m³**Approximate cost:** more than 100 million dollars**Boeing 737-500****No. of Pallets:** Loose load**Capacity:** 2 tons**Volume:** 13 m³**Approximate cost:** more than 100 million dollars

The **Boeing 777-200** reaches a range of 12,000 km with loading bays at front and rear, for loading 88" and 125" or 96" x 125" pallets. The compartment for loose load is located at the aircraft's rear end.

No. of Pallets: 6 + Loose load**Volume:** 80 m³**Capacity:** 18 tons**Approximate cost:** over 250 million dollars

The standard **Boeing 747** works as a mix between cargo and passengers, with an operating range of up to 13,300 km for the 400 model. The Boeing 747 has loading bays for pallets on its front and rear. It is equipped with large doors to load 88" or 96" x 125" pallets or containers.

Boeing 747-200**No. of Pallets:** 6 + Loose load**Volume:** 83 m³**Capacity:** 13 tons**Boeing 747-300****No. of Pallets:** 6 + Loose load**Volume:** 76 m³**Capacity:** 12 tons

HUBS MÁS REPRESENTATIVOS DE EUA



En Estados Unidos de América (EUA) las empresas de mensajería más representativas están encabezadas por FedEx y UPS. Estas tienen sus Hubs y te contamos un poco más a continuación. Un Hub es donde los paquetes se ordenan y rastrean (desde los concentradores, los paquetes se envían a sus destinos finales).

El Super Hub tiene más de 10,000 empleados, rastrea y clasifica alrededor de 1.4 millones de paquetes cada día según sus ubicaciones"

FEDEX

El centro de distribución principal de FedEx Express (conocido como Super Hub) se encuentra en Memphis. Además del Super Hub, FedEx Express tiene otros 11 centros basados en aeropuertos que procesan paquetes nocturnos.

Los paquetes se envían al Super Hub, donde se ordenan y se envían a la ciudad de destino. Esto ayuda a reducir el número de vuelos necesarios y mantiene bajos los costos de combustible. El Super Hub tiene más de 10,000 empleados, rastrea y clasifica alrededor de 1.4 millones de paquetes cada día según sus ubicaciones. Es por eso que a menudo ves que tu paquete está en Memphis si lo estás rastreando. Este concentrador de FedEx rastrea y clasifica los paquetes a una velocidad de 0.5 millones por hora, y realiza entregas a destinos en todo el mundo.



THE MOST REPRESENTATIVE HUBS IN THE USA

In the United States of America (USA) the most representative courier companies are headed by FedEx and UPS. These have their Hubs and we'll tell you a little more about them below. A Hub is where the packages are ordered and tracked (from the concentrators, the packages are sent to their final destinations).

FEDEX

The main distribution center of FedEx Express (known as Super Hub) is in Memphis. In addition to the Super Hub, FedEx Express has another 11 airport-based centers that process overnight packages.

The packages are sent to the Super Hub, where they are ordered and sent to the destination city. This helps reduce the number of flights needed and keeps fuel costs low. The Super Hub has more than 10,000 employees, and tracks and classifies around 1.4 million packages each day according to their locations. That's why if you're tracking your package you'll often see that is in Memphis. This FedEx concentrator tracks and sorts the packages at a rate of 0.5 million per hour and makes deliveries to destinations around the world.



The Super Hub has more than 10,000 employees, and tracks and classifies around 1.4 million packages each day according to their locations"

UPS

UPS Airlines es una aerolínea de carga estadounidense con sede en Louisville, Kentucky. La tercera aerolínea de carga más grande del mundo (en términos de volumen de carga volada), UPS Airlines vuela a 779 destinos en todo el mundo, la mayoría de cualquier aerolínea (carga o pasajero).

En Louisville, Kentucky, está el centro principal de UPS Airlines, y sede de Worldport y la sede corporativa de UPS Airlines. Con aproximadamente 251 vuelos diarios de ida y vuelta, el área de servicio de Worldport es a más de 200 países en todo el mundo. Aproximadamente cada hora, la instalación maneja 416,000 paquetes individuales. Junto con las instalaciones de Worldport de 5,2 millones de pies cuadrados, UPS también opera una instalación de carga de 654,000 pies cuadrados en el aeropuerto.



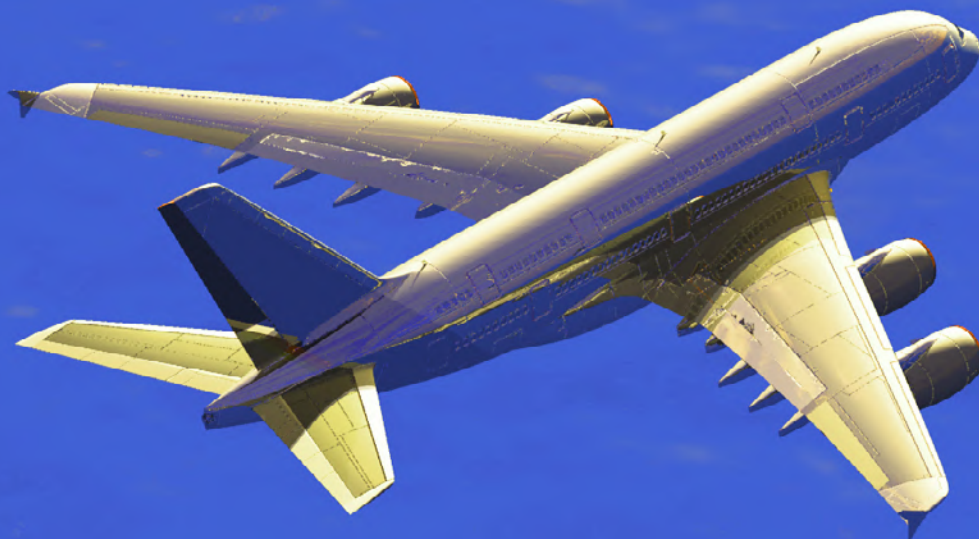
UPS

UPS Airlines is an American cargo airline based in Louisville, Kentucky. The third largest cargo airline in the world (in terms of flown cargo volume), UPS Airlines flies to 779 destinations worldwide, most of them are the majority of any airline destinations (cargo or passenger).

In Louisville, Kentucky, is the main hub of UPS Airlines, the headquarters of Worldport and the corporate headquarters of UPS Airlines. With approximately 251 roundtrip daily flights, the Worldport service area is to more than 200 countries worldwide. Approximately every hour, the facility handles 416,000 individual packages. Along with 5.2 million square feet Worldport facilities, UPS also operates a 654,000 square foot loading facility at the airport.

“

De acuerdo a la SCT, los convenios firmados por México con otros países se han incrementado 86% en los últimos 25 años, al pasar de 28 a 52"



“

According to the SCT (Secretariat of Communications and Transportation), the agreements signed by Mexico with other countries have increased 86% in the last 25 years, going from 28 to 52"

CONVENIOS BILATERALES DE SERVICIOS AÉREOS



En los convenios se habla de las libertades de aire. Las libertades del aire son 9 operaciones aéreas definidas en la Convención de Chicago de 1944 que puede realizar la aerolínea de un país en territorio de otro. Las primeras 2: sobrevuelo y escala técnica, están aceptadas por la mayoría de los países firmantes, las demás se pactan bilateralmente en convenios de servicios aéreos. De acuerdo a la SCT, los convenios firmados por México con otros países se han incrementado 86% en los últimos 25 años, al pasar de 28 a 52.

El aumento significativo de convenios firmados en todas las regiones ha permitido la diversificación del transporte internacional de pasajeros y mercancías. Actualmente nuestro país se encuentra cada vez mejor posicionado en el contexto globalizado. Las cifras de la industria nacional nos hablan de crecimiento, una mayor apertura y conectividad, características que abren nuevas posibilidades de desarrollo.

América del Norte (2)	Centroamérica / Caribe (7)	Sudamérica (10)	Europa (16)	Asia (17)
Canadá	Costa Rica	Argentina	Alemania	Australia
Estados Unidos	Cuba	Bolivia	Austria	Arabia Saudita
	El Salvador	Brasil	Bélgica	China
	Guatemala	Chile	Checoslovaquia	Corea
	Jamaica	Colombia	España	Emiratos Árabes
	Panamá	Ecuador	Francia	Filipina
	Rep. Dominicana	Paraguay	Gran Bretaña	Hong Kong
		Perú	Italia	India
		Uruguay	Luxemburgo	Indonesia
		Venezuela	Países Bajos	Israel
			Polonia	Japón
			Portugal	Kuwait
			Suiza	Malasia
			Turquía	Nueva Zelanda
			Rusia	Qatar
			Unión Europea	Singapur
				Tailandia

AIR SERVICES BILATERAL AGREEMENTS

The agreements talk about air liberties. There are 9 air operations defined in the 1944 Chicago Convention, these are denominated the freedoms of the air, and they can be carried out by the airline of one country in the territory of another. The first 2: overflight and technical scale, are accepted by most of the signatory countries, the others are agreed bilaterally in air services agreements. According to the SCT (Secretariat of Communications and Transportation), the agreements signed by Mexico with other countries have increased 86% in the last 25 years, going from 28 to 52.

The significant increase in agreements signed in all regions has allowed the diversification of international passenger and merchandise transport. Currently, our country is increasingly better positioned in a globalized context. The figures of the national industry tell us about growth, greater openness and connectivity, characteristics that open new possibilities for development.

North America (2)	Central America / Caribbean (7)	South America (10)	Europe (16)	Asia (17)
Canada	Costa Rica	Argentina	Germany	Australia
United States	Cuba	Bolivia	Austria	Saudi Arabia
	El Salvador	Brazil	Belgium	China
	Guatemala	Chile	Czechoslovakia	Korea
	Jamaica	Colombia	Spain	United Emirates States
	Panamá	Ecuador	France	Philippines
	Dominican Republic	Paraguay	Great Britain	Hong Kong
		Peru	Italy	India
		Uruguay	Luxembourg	Indonesia
		Venezuela	Netherlands	Israel
			Poland	Japan
			Portugal	Kuwait
			Switzerland	Malaysia
			Turkey	New Zealand
			Russia	Qatar
			European Union	Singapore
				Thailand



PRINCIPALES INTERMEDIARIOS DEL TRANSPORTE AÉREO

Agente de carga:

Es el intermediario entre el exportador y la aerolínea. Se encarga de entregar la mercancía a la compañía aérea y emite el Air Waybill. Hay Agentes de carga IATA.

Integradores:

Realizan servicios puerta a puerta, actúan como transitorios u operadores logísticos internacionales, encargándose de las operaciones físicas y de gestión documental, como UPS, FedEx, DHL y TNT.

El Aeropuerto:

Infraestructura del transporte aéreo donde los aviones aterrizan, despegan y se estacionan, para proceder al embarque y desembarque de pasajeros, equipaje y carga. Plataformas logísticas (Hubs) donde se desarrollan todo tipo de operaciones relacionadas con la carga aérea.



Tratamiento de la carga aérea:

Cuando el tráfico de carga de un aeropuerto es importante, se suele centralizar en una terminal de carga independiente de la terminal de pasajeros.

Al aumentar los volúmenes de carga, se convierte en un centro de carga o plataforma logística con instalaciones para *handling* de los envíos aéreos, donde se instalan operadores de la cadena logística: agentes de carga, transitario, agentes de aduana, transportistas, y empresas de *handling*.

Los aviones presentan limitaciones técnicas muy estrictas (pesos máximos al despegue, peso máximo por metro cuadrado en la bodega, dimensiones de bodega, etc.), que deben cumplirse por seguridad. Los ULD son dispositivos unitarios de carga (Unit Load Devices), es decir contenedores y palés adaptados a la forma y contorno de las bodegas del avión. Son el equivalente a los contenedores marítimos. Los palés están conformados por una base sobre la que se distribuye la carga y se sujeta con redes.

Características de la carga aérea:

Son de un valor elevado y de entrega urgente, no son de tamaño o peso excesivo, y suelen ser productos terminados.

Al ser un transporte sujeto a estrictas medidas de seguridad, queda a discreción del transportista la aceptación o no de la mercancía.

MAIN INTERMEDIARIES OF AIR TRANSPORT

Bulking agent:

It is the intermediary between the exporter and the airline. It is responsible for delivering the goods to the airline and issues the Air Waybill. There are IATA bulk agents.

Integrators:

They perform door-to-door services, act as transients or international logistics operators, taking care of physical operations and document management, such as UPS, FedEx, DHL and TNT.

Airport:

Air transport infrastructure where the planes land, take off and park, to proceed with the loading and unloading of passengers, baggage and cargo. Logistic platforms (Hubs) where all kinds of operations related to air cargo are developed.

Air cargo treatment:

When the cargo traffic of an airport is important, it is usually centralized in a freight terminal independent from the passenger terminal.

By increasing the cargo volumes, it becomes a freight center or logistics platform with facilities for air shipments handling, where the logistics chain operator are installed: freight agents, freight forwarder, customs agents, carriers, and handling companies.

Airplanes have very strict technical limitations (maximum takeoff weights, maximum weight per square meter in storage, storage dimensions, etc.), which must be complied for safety. The ULDs are unitary load devices, that is, containers and pallets adapted to the shape and contour of the aircraft's storage space. They are the equivalent of maritime containers. The pallets are formed by a base on which the load is distributed and fastened with nets.

Characteristics of air cargo:

They are of a high value and of urgent delivery, they are not of excessive size or weight, and they are usually finished products.

Being a transport subject to strict security measures, it is at the discretion of the carrier whether the merchandise is accepted or not.

TARIFAS IATA Y OTROS COSTOS

El flete aéreo es el precio del transporte entre aeropuertos más gastos de manejo en origen y destino. Las tarifas las acuerda la IATA, y las publica en TACT (The Air Cargo Tariff and Rules).

Tipos de tarifa:

1. «M» es el mínimo a cobrar por un trayecto dado.
2. «N» normal, aplicable hasta 45 kilogramos (kg) o hasta 100 kg.
3. «Q» por cantidad o generales, en función al peso.
4. **Básicas**, un componente fijo y otro por peso.
5. **Específicas** (Corates) para determinadas mercancías.
6. **De clase**, basadas en las generales, con descuentos por tipo de carga: periódicos, animales vivos, oro, ataúdes.
7. **Tarifas ULD**, en función al dispositivo usado.



DETERMINACIÓN DEL PESO TARIFARIO

Peso que se aplica a la tarifa para calcular el flete aéreo.

La actual relación peso/volumen para el transporte aéreo es de: $1,000 \text{ kg} = 6 \text{ metros cúbicos}$ o $1 \text{ metro cúbico} = 167 \text{ kg}$.

Para determinar el peso tarifario de un envío se divide el volumen en centímetros cúbicos entre 6,000 y se compara con el resultado en báscula, el mayor de los 2 pesos es el peso tarifario (algunos aplican 5,000).

IATA FEES AND OTHER COSTS

Air freight is the price of transportation between airports plus handling costs at origin and destination. The fees are agreed by IATA, and published in TACT (The Air Cargo Tariff and Rules).

Fees types:

1. «M» is the minimum charge for a given journey.
2. «N» normal, applicable from 45 up to 100 kilograms (kg).
3. «Q» for quantity or in general, based on weight.
4. **Basics**, a fixed component and the other one through weight.
5. **Specifics** (Corates) to certain merchandise.
6. **Depending of a class**, based on the general ones, with discounts on cargo type: newspapers, living animals, gold, coffins.
7. **ULD fees**, according to the used device.

“

Para determinar el peso tarifario de un envío se divide el volumen en centímetros cúbicos entre 6,000 y se compara con el resultado en báscula, el mayor de los 2 pesos es el peso tarifario (algunos aplican 5,000)”

“

To determine the tariff weight of a shipment, the volume in cubic centimeters is divided by 6,000 and compared with the result on the scale, the highest between both weights is the tariff weight (some apply 5,000)”

DETERMINATION ON WEIGHT FEES

Weight applied to calculate air freight fees.

The current weight / volume ratio for air transport is:

$1,000 \text{ kg} = 6 \text{ cubic meters}$ o $1 \text{ cubic meter} = 167 \text{ kg}$.

To determine the tariff weight of a shipment, the volume in cubic centimeters is divided by 6,000 and compared with the result on the scale, the highest between both weights is the tariff weight (some apply 5,000).



RECARGOS Y TASAS

ADICIONALES AL FLETE

1. Cargo por valor:

Cuando el embarcador declara en el AWB (Air Waybill) el valor de la mercancía y este supera los 19 DEG por kg bruto.

2. Cargo por documentación, por emisión del AWB.

3. Cargo por mercancías peligrosas.

Otros: Por portes debidos, por seguridad, por combustible, tasas aeroportuarias, etc., que se identifican con un código normalizado de 2 letras en el AWB.

SURCHARGES AND ADDITIONAL FEES TO THE FREIGHT

1. Value fees:

When the shipper declares in the AWB (airwaybill) the value of the goods and this exceeds 19 SDR per gross kg.

2. Documentation fees, for issuance of the AWB.

3. Fees for dangerous merchandise.

Others: For postage due, security, fuel, airport taxes, etc., which are identified with a standard code of 2 letters in the AWB.

MARCO JURÍDICO

- El convenio de Montreal de 1999, rige el contrato de transporte aéreo internacional de mercancías (actualización del Convenio de Varsovia de 1929).
- El transportista es responsable durante toda la operación de transporte aéreo.
- Se presume la responsabilidad del porteador por pérdida o avería de la mercancía durante el transporte, así como el retraso en la entrega.
- La indemnización sobre valor en destino, con el límite de 19 DEG por kg bruto.
- Plazos de reclamos: a la entrega (pérdidas y/o daños visibles), 14 días para no visibles, y 21 días de retrasos. Prescripción 2 años.



AIR WAYBILL

Este es un recibo emitido por una línea aérea internacional para mercancías y una prueba del contrato de transporte, pero no es un documento de titularidad de las mercancías. Por lo tanto, la guía aérea no es negociable.

Funciones:

- Prueba fehaciente del contrato de transporte y sus condiciones.
- Recibo de la mercancía por el transportista.
- Documento de instrucciones a la aerolínea sobre manipulación de la carga.
- Se formaliza en un formulario estandarizado por la IATA siguiendo instrucciones técnicas muy precisas.



LEGAL FRAMEWORK

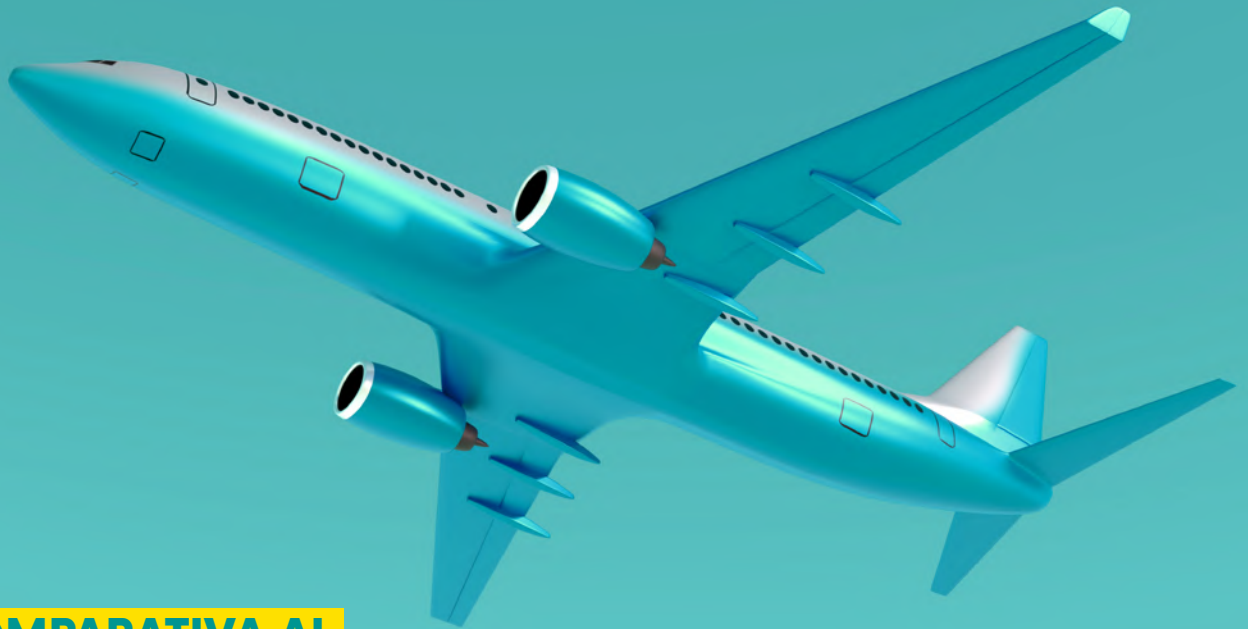
- The 1999 Montreal Convention governs the contract for international air transport of goods (update of the Warsaw Convention of 1929).
- The carrier is responsible throughout the air transport operation.
- The carrier is presumed responsible for the goods loss or damage during transport, as well as any delay in delivery.
- The compensation on value at destination, with a limit of 19 SDR per gross kg.
- Claims deadlines: upon delivery (visible losses and / or damages), 14 days for non-visible, and 21 days on delays. Prescription 2 years.

AIR WAYBILL

This is a receipt issued by an international airline for goods and a proof of the carriage contract, but it is not a document of ownership for the goods. Therefore, the air waybill is not negotiable.

Functions:

- Proof of the contract of transport and its conditions.
- Receipt of the goods by the carrier.
- Instruction document to the airline on cargo handling.
- It is formalized in a standardized form by IATA following very precise technical instructions.



COMPARATIVA AL INICIO DEL SEXENIO

Se observa una comparación respecto al crecimiento de la carga entre el inicio del sexenio anterior y el actual. En el sexenio actual vemos un crecimiento positivo, que además refleja un crecimiento histórico sostenido desde 2009, a diferencia del sexenio anterior, en el que la carga arrojó crecimientos negativos (a pesar de que durante los 5 años siguientes creció a 2 cifras) y el incremento del 6.9% en pasajeros se debía a la recuperación de la crisis del 2008, cuyas cifras no se igualaron hasta 2014.



SEXENIO ANTERIOR

	2012 Enero	2013 Enero	Var%
Carga	47,988,779.00	47,909,947.30	-0.2%

SEXENIO ACTUAL

	2018 Enero	2019 Enero	Var%
Carga	65,364,955.60	72,819,818.80	11.4%

COMPARISON FROM THE BEGINNING OF THIS SIX YEAR TERM

PREVIOUS SIX-YEAR TERM

	January 2012	January 2013	Var%
Cargo	47,988,779.00	47,909,947.30	-0.2%

CURRENT SIX-YEAR TERM

	January 2018	January 2019	Var%
Cargo	65,364,955.60	72,819,818.80	11.4%

A comparison is observed regarding load growth between the beginning of the previous six-year term and this one. In the current one we see positive growth, which also reflects a sustained historical growth since 2009, unlike the previous administration, in which the load showed negative growth (despite the fact that over the next 5 years it grew to 2 figures) and the 6.9% increase in passengers was due to the recovery of the 2008 crisis, whose figures were not matched until 2014.



En carga internacional las aerolíneas mexicanas crecieron 9.0% mientras que las extranjeras 1.3%, por ello la participación de mercado de las líneas nacionales pasó de 31.9% en 2018 a 33.5% en 2019"

Al inicio del 2019 se transportaron 72.8 mil toneladas de mercancías, un crecimiento del 11.4% con respecto al mismo período de 2018 y de 51.7% con relación a 2012. El aumento de la carga en vuelos internacionales fue 3.8%, mientras que en nacionales fue de 45.3%.

En carga internacional las aerolíneas mexicanas crecieron 9.0% mientras que las extranjeras 1.3%, por ello la participación de mercado de las líneas nacionales pasó de 31.9% en 2018 a 33.5% en 2019. Las aerolíneas mexicanas de mayor crecimiento fueron: Interjet (224.6%), Aeronaves TSM (170.6%), MCS Aerocarga de México (48.3%), Volaris (23.0%), y Aerounión (21.6%).

El total del crecimiento de las empresas nacionales con respecto a enero del año pasado fue de 24.0%. Las aerolíneas extranjeras con mayor crecimiento fueron las de Canadá (107.3%), las de Europa (3.8%), y las de Centro y Sudamérica (3.5%).



Finalmente, el Sistema Aeroportuario Mexicano cuenta con 77 aeropuertos y estas son sus principales características:

64 internacionales.
35 concesionados.
1,443 aeródromos
485 helipuertos.
290 talleres
182 centros de capacitación.



On international cargo Mexican airlines grew 9.0% while foreign airlines grew 1.3%, so the market share of national lines went from 31.9% in 2018 to 33.5% in 2019"

Starting 2019, 72.8 thousand tons of goods were transported, an increase of 11.4% in comparison to the same period on 2018 and 51.7% in relation to 2012. The increase in cargo on international flights was 3.8%, while in nationals was of 45.3%.

On international cargo Mexican airlines grew 9.0% while foreign airlines grew 1.3%, so the market share of national lines went from 31.9% in 2018 to 33.5% in 2019. The Mexican airlines with the highest growth were: Interjet (224.6%), Aeronaves TSM (170.6%), MCS Aerocarga de Mexico (48.3%), Volaris (23.0%), and Aerounion (21.6%).

The total growth of national companies in regards of January last year was 24.0%. The foreign airlines with the highest growth were Canada (107.3%), Europe (3.8%), and Central and South America (3.5%).

Finally, the Mexican Airport System has 77 airports, and these are their main characteristics:

64 internationals.
35 granted under concession.
1,443 airfields.
485 heliports.
290 garages.
182 training centers.



BIBLIOGRAFÍA

Transporte aéreo en el Comercio Internacional y Comercio Exterior: todo sobre el transporte aéreo de mercancías. Comercio Exterior Latinoamérica.

Documento consultado en: <https://comercioexterior.la/transporte-aereo/>.

Fernández, J. Transporte Aéreo Internacional. Educación Comercio Internacional.

Documento consultado en: <http://www.educacioncomerciointernacional.com/#!/-transporte-aereo-internacional/>.

Aviones híbridos y eléctricos, el futuro según la IATA. Informe Aéreo. (2018) Documento consultado en: <http://informeaereo.com/2018/10/aviones-hibridos-y-electricos-el-futuro-segun-la-iata/>.

Organización de Aviación Civil Internacional (OACI). Transporte aéreo, carga (millones de toneladas-kilómetros). Grupo Banco Mundial. (2019).

Documento consultado en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/IS.AIR.GOOD.MT.K1?end=2017&start=1970&view=chart>.

Dirección General de Aeronáutica Civil. Indicadores de la Aviación Mexicana. Secretaría de Comunicaciones y Transportes. (2019). Documento consultado en: <http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/DGAC-archivo/inicio/indicadores-aviacion-ene2019-rev3-04032019.pdf>.

Dirección General de Aeronáutica Civil. Indicadores de la Aviación Mexicana. Secretaría de Comunicaciones y Transportes. (2019). Documento consultado en: <http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/DGAC-archivo/inicio/indicadores-aviacion-ene2019-rev3-04032019.pdf>.

Arrellano, C. Aumenta el transporte de mercancías vía aérea. La Jornada. (2019).

Documento consultado en: <https://www.jornada.com.mx/2019/01/22/sociedad/o29n2soc>.

Dirección General de Aeronáutica Civil. Aviación Mexicana en Cifras 2017. Secretaría de Comunicaciones y Transportes. (2017).

Documento consultado en: <http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/DGAC-archivo/modulo5/amc-2017-i.pdf>.

Boeing, Airbus y Bombardier: El costo de los 3 gigantes. Jet News. (2017). Documento consultado en: <http://jetnews.com.mx/boeing-airbus-y-bombardier-el-costo-de-los-tres-gigantes/>.

Tipos y capacidades de aviones de carga. Griska. (2018).

<http://www.griska.com.mx/tipos-aviones-carga/>.

Bloom, L. Seidel, M. What Are Some of the FedEx Hubs in the US? Bizfluent. (2019). Documento consultado en: <http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/DGAC-archivo/inicio/indicadores-aviacion-ene2019-rev3-04032019.pdf>.

Bloom, L. Seidel, M. What Are Some of the FedEx Hubs in the US? Bizfluent. (2019). Documento consultado en: <http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/DGAC-archivo/inicio/indicadores-aviacion-ene2019-rev3-04032019.pdf>.

Historia del transporte aéreo. Comunicación Moldtrans. (2017). Consultado en: <https://www.moldtrans.com/historia-del-transporte-aereo/>.



BIBLIOGRAPHY

Air transport in International Trade and Foreign Trade: all about air transport of goods. Latin America Foreign Trade. Retrieved from: <https://comercioexterior.la/transporte-aereo/>.

Air transport in International Trade and Foreign Trade: all about air transport of goods. Latin America Foreign Trade. Retrieved from: <https://comercioexterior.la/transporte-aereo/>.

Fernández, J. International Air Transport. International Trade Education. Retrieved from: <http://www.educacioncomerciointernacional.com/#!/-transporte-aereo-internacional/>.

Hybrid and Electric Airplanes: The Future According to IATA. Air Report. (2018) Retrieved from: <http://informeaereo.com/2018/10/aviones-hibridos-y-electricos-el-futuro-segun-la-iata/>.

International Civil Aviation Organization (ICAO). Air Transport and Cargo (millions of tons-kilometers). World Bank Group. (2019). Retrieved from: <https://datos.bancomundial.org/indicador/IS.AIR.GOOD.MT.K1?end=2017&start=1970&view=chart>.

General Management of Civil Aeronautics. Mexican Aviation Indicators. Secretariat of Communications and Transport. (2019). Retrieved from: <http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/DGAC-archivo/inicio/indicadores-aviacion-ene2019-rev3-04032019.pdf>.

Arrellano, C. Air cargo Transport Increases. La Jornada. (2019). Retrieved from: <https://www.jornada.com.mx/2019/01/22/sociedad/o29n2soc>.

Arrellano, C. Air cargo Transport Increases. La Jornada. (2019). Retrieved from: <https://www.jornada.com.mx/2019/01/22/sociedad/o29n2soc>.

General Management of Civil Aeronautics. Numbers of the Mexican Aviation 2017. Secretariat of Communications and Transport. (2017). Retrieved from: <http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/DGAC-archivo/modulo5/amc-2017-i.pdf>.

General Management of Civil Aeronautics. Numbers of the Mexican Aviation 2017. Secretariat of Communications and Transport. (2017). Retrieved from: <http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/DGAC-archivo/modulo5/amc-2017-i.pdf>.

Boeing, Airbus y Bombardier. The Cost of the 3 Giants. Jet News. (2017). Retrieved from: <http://jetnews.com.mx/boeing-airbus-y-bombardier-el-costo-de-los-tres-gigantes/>.

Boeing, Airbus y Bombardier. The Cost of the 3 Giants. Jet News. (2017). Retrieved from: <http://jetnews.com.mx/boeing-airbus-y-bombardier-el-costo-de-los-tres-gigantes/>.

Cargo Aircraft: Types and Capacities. Griska. (2018). Retrieved from: <http://www.griska.com.mx/tipos-aviones-carga/>.

Cargo Aircraft: Types and Capacities. Griska. (2018). Retrieved from: <http://www.griska.com.mx/tipos-aviones-carga/>.

Bloom, L. Seidel, M. What Are Some of the FedEx Hubs in the US? Bizfluent. (2019). Retrieved from: <https://bizfluent.com/info-8036798-fedex-hubs.html>.

Bloom, L. Seidel, M. What Are Some of the FedEx Hubs in the US? Bizfluent. (2019). Retrieved from: <https://bizfluent.com/info-8036798-fedex-hubs.html>.

History of Air Transport. Comunicación Moldtrans. (2017). Retrieved from: <https://www.moldtrans.com/historia-del-transporte-aereo/>.

History of Air Transport. Comunicación Moldtrans. (2017). Retrieved from: <https://www.moldtrans.com/historia-del-transporte-aereo/>.

INNOVACIÓN Y DESAFÍOS PARA EL CRECIMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

Algunas de nuestras CONFERENCIAS

- “Oportunidades y Desafíos que presenta el T- MEC”
- “Cruce Fronterizo México-Estados Unidos”
- “Innovación para una Industria del Futuro”
- “El Futuro de la Diversificación de Mercados”
- “Incremento del valor agregado como impulso a las Pymes y la Competitividad del País”

PARTICIPA



PREMIO NACIONAL DE EXPORTACIÓN 2019
www.pne.economia.gob.mx

CUOTAS

ASOCIADOS	\$ 4,500.00
No asociados	\$ 6,500.00
Catedráticos	\$ 3,300.00
PYMES	\$ 3,500.00

INCLUYE

- Kit de bienvenida
- Cóctel de NETWORKING
- Coffee break
- 2 comidas y 1 cena
- Reconocimiento con valor curricular

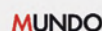
EXPO-COMCE
ENTRADA GRATUITA

STAND \$ 25,000.00 + IVA

NUESTROS PATROCINADORES



MEDIOS DE APOYO



Monterrey
NUEVO LEÓN - CINTERMEX



MiPyMES y su Reto Latente en el Comercio Internacional:

Comparativo entre el mercado de Colombia y México

LIC. STEFANI RUSSI CASTILLO





LIC. STHEFANI RUSSI CASTILLO

Egresada de la facultad de Derecho, Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Santo Tomás con sede en la ciudad de Bucaramanga. Profesional comprometida en la difusión del conocimiento aduanero. Consultora en el área civil y comercial con énfasis en la contratación de bienes y servicios en el sector privado. Experta en el área aduanera y su internacionalización, forma parte de un grupo jurídico orientado al soporte legal en dicha legislación. Actualmente cursa la especialización en Derecho Aduanero y del Comercio Exterior en la Universidad del Rosario ubicada en Bogotá.

Graduated in Law, Legal and Political Sciences from Santo Tomás University located in the city of Bucaramanga. She is a professional committed to promote the knowledge in customs. She is a consultant in the civil and commercial field focused on the procurement of goods and services in the private sector. She is an expert in the customs area and its internalization and she is a member of a legal group focused on the legal support provided to this legislation. Currently, she is taking the specialization in Customs Law and Foreign Trade in Del Rosario University located in Bogotá.

MSMEs and their Foreign Trade constant challenge: Colombia and Mexico's market comparison

Para los fines del presente artículo, se tomarán como referencia los elementos esenciales que forman parte de la economía colombiana y mexicana respecto al sector de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMES); con el fin de establecer los mecanismos de inclusión que fomentan los Estados para hacerlos partícipes en la vocación exportadora y posteriormente analizar la eficiencia de los procesos de cadenas de valor que actualmente ejecutan. El tema se abordará de manera general con el fin de enfatizar una problemática que hace parte del día a día de cada uno de los actores que componen la cadena productiva y, por tanto, de la sociedad en colectivo.



For purposes of this article, the essential elements that are part of the Colombian and Mexican economy regarding the Micro, Small and Medium Enterprises (MiPyMES, for its Spanish acronym) sector will be taken as a reference in order to establish the inclusion mechanisms promoted by the States, this to make them participate in the exporting vocation and later analyze the efficiency of the value chain processes that they currently execute. The theme will be addressed in a general manner in to emphasize a problem that is part of the day to day of each of the agents that make up the productive chain and, therefore, society.

“

México alberga un poco más de 4,000,000 de unidades económicas, de las cuales más del 90% son MiPyMEs que generan al igual que en Colombia 80% de los empleos remunerados y aportan aproximadamente 50% del PIB"



MSMEs EVOLUTION AND CURRENT STATUS

All sectors have reacted to the MSMEs inclusion phenomenon, but the complexity of the topic is not addressed with the required continuity and precision. In Colombia there are approximately 2,500,000 MSMEs, from which 1,500,000 are registered in the Single Business Registration (RUES, for its Spanish acronym), it is worth specifying this data whenever the size and contribution of companies is underestimated due to the high index of informality; however, this group represents more than 90% of the productive sector, a figure that includes natural/physical and legal persons which cover different fragments and cover diverse specific needs, thus contributing with 80% of employment in the country and contributing 40% of the Gross Domestic Product (GDP).¹ On the other hand, Mexico hosts a little more than 4,000,000 economic units, out of which more than 90% are MSMEs that generate, as in Colombia, 80% of paid jobs and contribute approximately 50% of GDP. However, despite the fact that this business segment is considered in terms of percentage growth and economic development of each country, its absence is evident in the context of international trade, as in the case of Colombia stands out that 1,791 entrepreneurs SMEs of the macro-sectors of industry, commerce and services, only 20% are exporters, while micro-enterprises represent their export capacity at only 3%;² similar situation occurs in Mexico where they do not present a percentage share, highlighting that medium and small companies generate only 9% of the total value of manufacturing exports.³

EVOLUCIÓN Y ACTUALIDAD DE LAS MIPYMES

Todos los sectores han reaccionado ante el fenómeno de inclusión de las MiPyMEs, pero a ciencia cierta no se aborda la complejidad del tema con la continuidad y precisión que se requiere. En Colombia existen aproximadamente 2,500,000 de MiPyMEs, de las cuales 1,500,000 se encuentran inscritas en el Registro Único Empresarial (RUES), vale la pena precisar este dato toda vez que el tamaño y aporte de las empresas se encuentra subestimado debido al alto índice de informalidad; con todo, este grupo representa más del 90% del sector productivo, cifra que incluye personas naturales y jurídicas las cuales abarcan distintos fragmentos y cubren diversas necesidades específicas contribuyendo así con 80% del empleo en el país y aportando 40% del Producto Interno Bruto (PIB).¹ Por su parte, México alberga un poco más de 4,000,000 de unidades económicas, de las cuales más del 90% son MiPyMEs que generan, al igual que en Colombia, 80% de los empleos remunerados y aportan aproximadamente 50% del PIB. Sin embargo, a pesar de que este segmento empresarial sea considerado en términos porcentuales el motor de crecimiento y desarrollo económico de cada país, es evidente su ausencia en el contexto del comercio internacional. En el caso de Colombia se destaca que de 1,791 empresarios PyME de los macro sectores de la industria, comercio y servicios sólo 20% son exportadores; mientras que las microempresas representan su capacidad exportadora en tan sólo un 3%.² Una situación similar ocurre en México en donde estas no presentan participación porcentual destacando que las medianas y pequeñas empresas generan apenas 9% del valor total de las exportaciones manufactureras.³

“

Mexico hosts a little more than 4,000,000 economic units, out of which more than 90% are MSMEs that generate, as in Colombia, 80% of paid jobs and contribute approximately 50% of GDP"



“

La precaria consolidación de las MiPyMEs en Latinoamérica nos afecta a todos, y por tanto, la atención urgente de las políticas públicas debe ser considerada una inversión con altos alcances en progreso, emprendimiento e innovación, y no como un gasto recurrente"



En este sentido y vistas las cifras en rasgos puramente generales, es evidente que existe un vacío en el eje competitivo de este sector para hacer parte de la globalización de los mercados, pues su alcance y potencial se quedan cortos ante la diversificación productiva y su posterior inserción en las cadenas globales de valor; premisa suficiente para entender que el fenómeno que surge en torno a la precaria consolidación de las MiPyMEs en Latinoamérica nos afecta a todos, y por tanto, la atención urgente de las políticas públicas debe ser considerada una inversión con altos alcances en progreso, emprendimiento e innovación, y no como un gasto recurrente.

Efectuando una revisión a la historia económica de Colombia y México, es evidente que la situación actual de las MiPyMEs no se diferencia mucho de lo que se proyectaba hace poco más de 10 años para su futura inserción en la inminente apertura económica mundial. En ese entonces se hablaba de la necesidad de crear herramientas suficientes y eficaces para dar paso a los pequeños empresarios a un contexto internacional, que si bien era incierto, decían que su participación iba a ser altamente activa en todos los sectores con el fin de identificar y corregir las debilidades del mercado para así dinamizarlas y fortalecerlas generando un aumento en las producciones locales con miras a su exportación. Sin embargo, hoy por hoy vemos que a pesar de haberse realizado cambios sustanciales en la estructura productiva de ambos países, aún no logra despegar la potencialización de sectores rentables y competitivos de los que hacen parte las MiPyMEs, ya que estos siguen manteniendo su estructura dentro de un factor netamente local y no están orientados al abastecimiento de las necesidades de la economía global, generándose entonces un detrimento en el desarrollo a nivel nacional de productos y servicios de alto valor agregado.

“

The precarious consolidation of MSMEs in Latin America affects us all, and therefore, the urgent attention of public policies must be considered an investment with high scopes in progress, entrepreneurship and innovation, and not as a recurrent expense"

In this regard and by looking at the figures on general traits, it is evident that an absence of competitive axis exists in this sector to make part of the globalization of the market; since their reach and potential fall short before the productive diversification and its later insertion in the global value chains. This assumption is enough to understand the phenomenon that rises from the precarious consolidation of MSMEs in Latin America affects us all, and therefore, the urgent attention of public policies must be considered an investment with high scopes in progress, entrepreneurship and innovation, and not as a recurrent expense.

Reviewing the economic history of Colombia and Mexico, it is evident that the current situation on MSMEs does not vary much from what was displayed a little more than 10 years ago for their future insertion in the imminent world economic opening. Back then, people talked about the need of creating sufficient and efficient tools to give small entrepreneurs an international context. Although this is uncertain, it used to be said that their participation would be highly active in all sectors in order to identify and correct the market weaknesses, so they could be invigorated and strengthened, and thus generating a rise in local production and possible export. However, now we see that even though substantial changes have been realized in the productive structure of both countries, the potential of profitable and competitive sectors in which MSMEs take part has not yet taken off. This because they maintain their structure on a purely local factor and are not oriented towards supplying for the global economic needs, generating this way a detriment in the national level development of products and high value-added services.



Es así, que alrededor del mundo se ha determinado de manera amplia la importancia de establecer una conceptualización de todo aquello que representa el contexto del valor agregado y del conjunto de fuentes de interpretación, fuentes de agregación, beneficios y aspectos fundamentales de las políticas públicas que lo componen, partiendo de la idea de promover igualdad y competitividad entre los micro, pequeños y medianos empresarios y productores, siendo estos últimos los que carecen aún más de acceso a los recursos tecnológicos y de herramientas de investigación. Ahora bien, considerando que el valor agregado es el monto por el cual el valor de un producto se incrementa en cada etapa de su producción, excluyendo los costos iniciales, resulta necesario interpretarlo como un **indicador productivo** en el cual se pueda evidenciar el nivel que este representa siendo expresado en términos porcentuales para medir de manera precisa cada una de las etapas de transformación, las cuales tienen como fin último adecuar los productos a las necesidades y requerimientos de los consumidores, los cuales se van ajustando a medida que se establecen las condiciones de negociación con las que participan los distintos actores tales como el precio, la cantidad y calidad del producto o servicio, las modalidades de pago y sus respectivos plazos, las formas de entrega y recibo, entre otros aspectos.



En este escenario, resulta necesario echar un vistazo a las políticas públicas que han instaurado Colombia y México, con el fin de analizar si éstas han mantenido en el tiempo su intención de consolidar el crecimiento económico y un desarrollo empresarial sostenido de las MiPyMEs.

That is how the world has determined the importance of establishing a conceptualization about everything that represents a context on value-added and a group of interpretation sources – addition sources, benefits, and fundamental aspects of the public policies that compose it; starting from the idea of promoting equality and competitiveness among micro, small and medium entrepreneurs and producers, the latter being those who lack even more access to technological resources and research tools. Now, considering that the value-added is the amount on which the product's value increases on each production stage –except for the initial costs– it needs to be interpreted as a **productive indicator**. Here, the represented level is evident, as expressed in percentage terms to measure the precise way each of the transformation stages, which have as a final purpose to adequate the products to the needs and requirements of the consumers which adjust themselves while negotiation and conditions are established, discussing different elements such as price, amount, quality of product or service, payment methods and respective terms, delivery methods, among others.

In this scenario, it is needed to take a look to the public policies that Mexico and Colombia have established in order to analyze whether or not these have maintained their intention to consolidate the MSMEs' economic growth and sustained business development.





ESTRUCTURA JURÍDICA BÁSICA

De acuerdo con la Ley 905 de 2004, para clasificar este segmento empresarial en Colombia se tienen en cuenta 2 criterios: el valor de los activos y el número de empleados, de tal forma que se proyectan en la siguiente división:

- > La microempresa tiene menos de 10 trabajadores y sus activos totales son menores a 500 salarios mínimos legales mensuales vigentes (smlmv).
- > La pequeña empresa tiene entre 11 y 50 trabajadores y sus activos totales son más de 500 y menos de 5,000 smlmv.
- > Mientras que la mediana empresa tiene entre 51 y 200 trabajadores y sus activos totales oscilan entre 5,001 hasta 30,000 smlmv.

Por su parte, México reglamenta esta clasificación empresarial con la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las MiPyMEs del año 2000, la cual establece que los parámetros de clasificación surgen de acuerdo con el número de empleados y el sector productivo en el que operan de esta manera:



México reglamenta esta clasificación empresarial con la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las MiPyMEs del año 2000, la cual establece que los parámetros de clasificación surgen de acuerdo con el número de empleados y el sector productivo en el que operan"

Estratificación por Número de Trabajadores

Sector / Tamaño	Industria	Comercio	Servicio
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100



Mexico regulates this entrepreneurial classification along with the Competition Development for the MSMEs Law from the year 2000, which establishes that the parameters for the classification depend on the number of employees and the production sector in which they operate"



BASIC LEGAL STRUCTURE

According to Law 904 from 2004, to classify the entrepreneurial segment in Colombia 2 criteria must be taken into account: the asset value and the number of employees. That way the following distribution is outlined:

- > The microenterprise has less than 10 employees and its total assets are less than 500 current legal monthly minimum wages (SMLMV for its Spanish Acronym).
- > The small enterprise has between 11 to 50 employees and its total assets are more than 500 but less than 5,000 SMLMV.
- > While the medium enterprise has between 51 and 200 employees and its total assets go from 5,001 to 30,000 SMLMV.

Mexico regulates this entrepreneurial classification along with the Competition Development for the MSMEs Law from the year 2000, which establishes that the parameters for the classification depend on the number of employees and the production sector in which they operate:

Stratification by Employee Numbers

Size/Sector	Company	Trade	Services
Micro	0-10	0-10	0-10
Small	11-50	11-30	11-50
Medium	51-250	31-100	51-100

FOMENTOS Y PROGRAMAS DE APOYO

En Colombia existe gran variedad de entidades estatales, redes y asociaciones encargadas de promover el emprendimiento y la innovación de las MiPyMEs y los pequeños productores, algunas de estas son: Asociación de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPI), siendo el gremio empresarial de las MiPyMEs integrado por empresas del sector industrial manufacturero, agro-industrial, de comercio, y de servicios, entre otros; Fondo Emprender creado por el Gobierno Nacional, el cual tiene como objetivo financiar iniciativas empresariales creadas por aprendices o asociaciones, practicantes universitarios o profesionales; BANCOLDEX, que es el banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior, el cual financia necesidades de crédito que tengan las empresas con destinaciones para capital de trabajo, inversión fija, consolidación de pasivos y capitalización empresarial; FINAGRO, Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario; INNPULSA Colombia, institución creada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para apoyar y promover iniciativas de negocios; las Cámaras de Comercio de cada ciudad, las cuales lideran proyectos para fomentar el emprendimiento, el comercio y la creación de empresas de distintos sectores productivos y así consolidar programas de formación exportadora e incursionar en el mercado internacional; y demás iniciativas encaminadas a la promoción del uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs) y la era digital en el país. En igual medida, México incluye una amplia carta de proyectos e incentivos a través de los cuales se promueve el desarrollo de las MiPyMEs y que procuran fomentar las actividades productivas desde los emprendimientos sociales hasta aquellas organizaciones que no tienen acceso directo a la banca comercial, tales como: el Fondo Nacional del Emprendedor, Programa Mujeres PyME, Crédito joven, Nacional Financiera, Fondo PyME, Crédito PyMEX, Crezcamos Juntos, Programas de la Secretaría de Economía, ProMéxico (la Secretaría de Relaciones Exteriores anunció el término de este proyecto), institución que fomentaba el Programa Nacional para el Desarrollo de Redes de Exportación de PyMEs mexicanas, entre otras actividades que desempeñaba.



ENCOURAGING AND SUPPORT PROGRAMS

In Colombia there is a great variety of state entities, networks, and associations in charge of promoting the entrepreneurial and innovation on the MSMEs and small producers. Some of them are: The Association of Micro, Small, and Medium Enterprises (ACOPI)—the MSMEs' business guild integrated by companies from the industrial manufacturing, agri-industrial, commerce and services sectors, among others; Fondo Emprender, created by the National Government with the goal of financing entrepreneurial initiatives created by apprentices or associations, university practitioners or professionals; BANCOLDEX, a bank focused on entrepreneurial development and foreign trade, which finances the credit needs from companies with working capital destinations, stable investment, passive consolidation and capital entrepreneur; FINAGRO, Financial Fund for the Farming Sector; INNPULSA Colombia, institution created by the Trade, Industry and Tourism Minister to help and promote business initiatives; The Board of Trade for each city, which lead projects to encourage entrepreneurial, trade, and business creation on different productive sectors, as well as develop export training programs and venture into the international market; and many other initiatives moving toward encouraging the use of Information and Communications Technology (ICTs), and the digital era in the country. Likewise, Mexico includes a broad list of projects and incentives where the development for the MSMEs is encouraged as well as the productive activities from social entrepreneurs to those organizations that do not have direct access to a commercial bank. Such are: The National Entrepreneur's Fund (Fondo Nacional del Emprendedor), Women's SME Program (Programa Mujeres PyME), Youth Credit (Crédito joven), National Financial Fund (Nacional Financiera), SME Fund (Fondo PyME), SME Credit (Crédito PyMEX), Growing Together (Crezcamos Juntos), Programs of the Secretariat of Economy, ProMéxico (the Secretariat of Foreign Affairs announced the end of this project), and an institution that promoted the National Program for the Development of Export Networks of Mexican SMEs, among other activities it carried out.



Ambos países reconocen dentro de sus políticas públicas la inminente necesidad de apoyar el crecimiento y desarrollo de este sector con el fin de brindar beneficios a corto y largo plazo de la mano de los distintos acuerdos comerciales suscritos con sus aliados estratégicos"

As we can see, both countries recognize within their public policies the imminent need to support the growth and development of this sector to offer long and short-term benefits, along with different commercial deals undersigned with their strategic allies.

However, it results complicated to connect all the problem's agents, since most of them do not have an idealized concept on everything it involves a matter of value-added, which is needed as a fundamental axis in each of the encouraging and support programs. In other words, with this lack of knowledge, traditional and orthodox production methods result highly inefficient, making it difficult to create a proposal of a definite value in a possible export operation. It is indeed necessary for the intervention of entities that constantly —and face to face— facilitate, serve as a regulatory bridge, and finally provide the essential resources for this sector to directly promote its regional and national competitiveness with a view to enter the international market.

Como observamos, ambos países reconocen dentro de sus políticas públicas la inminente necesidad de apoyar el crecimiento y desarrollo de este sector con el fin de brindar beneficios a corto y largo plazo de la mano de los distintos acuerdos comerciales suscritos con sus aliados estratégicos.

No obstante, resulta complicado empalmar a todos los actores del problema, ya que la mayoría no tiene un concepto idealizado de todo lo que comprende la noción de valor agregado, el cual está proyectado como eje fundamental en cada uno de los fomentos y programas de apoyo; es decir, que a falta de ese conocimiento, aún se manejan métodos de producción tradicionales y ortodoxos que resultan ser altamente ineficientes dificultando forjar una propuesta de valor concreta en una posible operación exportadora. En efecto, se hace necesaria la intervención de entidades que de manera constante y cara a cara, faciliten, sirvan como puente regulador y finalmente proporcionen los recursos primordiales para que este sector fomente de manera directa su competitividad regional y nacional en miras de incursionar en el mercado internacional.



Both countries recognize within their public policies the imminent need to support the growth and development of this sector to offer long and short-term benefits, along with different commercial deals undersigned with their strategic allies"



CASOS DE ÉXITO EN EL SECTOR AGRÍCOLA

A continuación, se ejemplifican 2 modelos a seguir de este tipo de entes interventores, por una parte, está el Centro de Valor Agregado (CVA) ubicado en el municipio de Lagos de Morelos en el estado de Jalisco, México, el cual es considerado “un espacio de desarrollo empresarial que tiene como objetivo apoyar a las PyMES y productores del sector agroalimentario para mejorar y fortalecer sus procesos de transformación; asimismo, entre sus objetivos principales, se fundamentó conocer el potencial del sector agropecuario en la región obteniendo como resultado que Jalisco se encontraba entre los principales productores de leche, huevo, carne de cerdo y pollo, de bayas y diferentes vegetales, entre otros, pero todos ellos eran comercializados como materia prima, sin ningún proceso que les diera valor, de por medio”.⁴ Una vez efectuado el estudio de los casos, en la etapa inicial se logró promover el desarrollo de las PyMES del sector agroindustrial aportando mejores utilidades en las empresas, optimizando las condiciones de trabajo y generando empleos formales gracias en gran medida al cumplimiento de todos los parámetros ofrecidos en sus servicios de consultoría, al buen manejo de las estrategias proyectadas a la sostenibilidad del Centro y el afianzamiento de alianzas inteligentes entre diferentes instituciones gubernamentales y entidades tanto públicas como privadas.

SUCCESSFUL CASES IN THE FARMING SECTOR

There are 2 models to follow on this type of intervening entities. On one side we have the Value-Added Center (CVA for its Spanish acronym), located in the municipality of Lagos de Morelos in the state of Jalisco, Mexico. It is considered an “entrepreneurial space for development with the objective of supporting the MSMEs and the producers of the farming sector to improve and strengthen their transformation processes. One of their main objectives is based on knowing the potential of the agricultural sector from the region, getting as a result the rise of Jalisco as one of the main producers of milk, egg, pork and chicken meat, berries, and different vegetables, among others. All of these were commercialized as raw materials without any process that would give them value in between”.⁴ Once the study on the cases had been carried out, the initial stage succeeded in promoting the development of MSMEs in the agri-industrial sector, providing better profits for the companies. The work conditions were optimized, and formal jobs were created thanks to the fulfillment of all the parameters offered by the consulting services, the great management of projected strategies for the center’s sustainability, and to the consolidation of intelligent alliances between different government industries, as well as public and private entities.

“After a hardworking integration process, it was possible to link companies with trained human resources, adequate infrastructure, equipment with the necessary state-of-the-art technology, channels of access to financing, as well as with innovation, research and development schemes”

“

Después de un arduo proceso de integración, se logró enlazar a las empresas con el recurso humano capacitado, la infraestructura adecuada, los equipos con tecnología de punta necesaria, los canales de acceso al financiamiento, así como con los esquemas de innovación, investigación y desarrollo”

Finalmente y después de un arduo proceso de integración, se logró enlazar a las empresas con el recurso humano capacitado, la infraestructura adecuada, los equipos con tecnología de punta necesaria, los canales de acceso al financiamiento, así como con los esquemas de innovación, investigación y desarrollo, que en conjunto crearon un ecosistema adecuado para lograr transformar el producto primario en un producto con valor agregado capaz de satisfacer la demanda del mercado mundial cumpliendo en todo caso con los requerimientos de inocuidad exigidos por el CVA en pro de garantizar los altos estándares de calidad de todas las materias primas que ingresaron para su posterior transformación.⁵



Finally, after a hardworking integration process, it was possible to link companies with trained human resources, adequate infrastructure, equipment with the necessary state-of-the-art technology, channels of access to financing, as well as with innovation, research and development schemes. Collectively a suitable ecosystem was created to transform the primary source into a product with a value-added capable of satisfying the demand in the world market, while at the same time fulfilling the requirements demanded by the CVA in favor of guaranteeing high quality standard son each raw material that entered for a later transformation.⁵



En comparativa con este mecanismo, aterrizamos en el municipio del Retiro ubicado en el departamento de Antioquia, Colombia, en donde gracias al desarrollo de un proyecto universitario investigativo, se fundó la Alianza Productiva de Aguacate (APROARE SAT), la cual se encargó de llevar a cabo un estudio de zonificación de terrenos productivos con el fin de proveer asistencia técnica en la siembra, producción, cosecha y post cosecha del aguacate, además de la implementación del Manejo Integrado de Plagas y Enfermedades para su cultivo, así como prácticas de cuidado y conservación del medio ambiente; esta asistencia logró efectuar un análisis concreto de todos los elementos en común que tenían los productores en cuanto al tipo de terreno, factores climáticos, variedades de insumos y semillas, además, obteniendo como resultado un amplio conocimiento de la problemática social y económica que los afectaba en conjunto; de tal manera que se pudo identificar el alto potencial no sólo geográfico, sino también humano que ostentaba la región, llegando a la conclusión de que lo único que necesitaban estos productores era una herramienta útil que les indicara la ruta a seguir y que los orientara hacia los nuevos métodos de producción del campo, de tal forma que todos hablaran el mismo idioma respecto al afianzamiento de sus productos y servicios, compartiendo un nuevo concepto de operaciones agrícolas responsables, sostenibles y competentes, que además cumpliera con las exigencias de la economía internacional.



Llegando a la conclusión de que lo único que necesitaban estos productores era una herramienta útil que les indicara la ruta a seguir y que los orientara hacia los nuevos métodos de producción del campo"



Reaching to the conclusion that the only thing needed for these producers was useful tools that indicated which route to follow and oriented them towards new production methods in the field"



On the comparing side, we land in the Retirement municipality, located in the department of Antioquia, Colombia, where —thanks to the university research program development— the Avocado Productive Alliance (APROARE SAT for its Spanish Acronym) was funded. It is in charge of zoning productive land to provide technical, and post-harvest assistance for sowing, crop production and avocado. It also implements the Integrated Pest and Disease Management for the harvesting and care practices, as well as the preservation of the environment. This assistance managed to create a proper analysis of all common elements the producers had in common regarding the type of land, weather factors, variety of inputs and seeds, among others. As a result, a great amount of knowledge about the social and economic problems that affected this group was obtained; in such way, the high potential was identified, not only geographical, but the human potential the region had. Reaching to the conclusion that the only thing needed for these producers was useful tools that indicated which route to follow and oriented them towards new production methods in the field, in such a way that all would be on the same page regarding the reinforcement of their products and services, and would share a new concept of responsible, sustainable and competent agricultural operations, which would also meet the demands of the international economy.

En una segunda instancia, se logró proporcionar toda la logística exportadora de la cual carecían los pequeños productores de la zona, proporcionándole el valor agregado al Aguacate Hass a través de sus estándares de calidad, empaque y presentación, efectuando entonces un correcto proceso de selección para finalmente realizar la operación exportadora al amplio mercado europeo. Con lo anterior, se pretende orientar a las empresas y a los pequeños productores (indistintamente del sector en el cual se desarrollen), de la necesidad para consolidar desde las bases de la creación de las unidades económicas, un procedimiento especializado que determine el valor agregado de cada uno de los productos y servicios ofertados con el fin único de asegurar el camino al éxito en un mundo globalizado y cada vez más competitivo.



En suma, los retos que deben priorizar los Gobiernos se traducen en la obligación de escuchar atentamente las necesidades que plantean los actores principales de este segmento empresarial, ya que son ellos quienes demandan la mayor atención en los mecanismos de participación y aluden constantemente su inconformidad en cuanto a la falta de información sobre los nuevos mercados y beneficios de los acuerdos comerciales vigentes, así como la ausencia en el acompañamiento para realizar procesos de financiación con el fin de invertir en nuevas tecnologías e innovación.

Así pues, es evidente que día a día se deben forjar agremiaciones y asociaciones sectoriales para enlazar a las micro, pequeñas y medianas empresas a la actividad exportadora y de esta forma lograr un cambio significativo en la visión que éstas tienen frente a la internacionalización como una estrategia de mercado altamente productivo.



In this second instance, it was managed to provide every exporting logistics, which the small producers of the zone lacked; and to provide the value-added of Hass Avocado through quality, packaging, and presentation standards, performing a proper selection process to finally carry out the export operation to the large European market. These aim to orientate the companies and the small producers (regardless of the sector in which they are developed) on the need to consolidate from the baseline of economic unit creation, a specialized process that determines the value-added of each offered product and services to ensure the path of success into a globalized and competitive world.

Additionally, the challenges that the Governments should prioritize are translated as the obligation to carefully listen to the needs of the main enterprise segment roles, for they are who demand a greater attention on the participation mechanisms and constantly allude their discontent regarding the lack of information on the new markets and the benefits of the current commercial agreements, as well as the absence of help to carry out financial processes and intervene in new technologies and innovation.

Therefore, it is evident that day by day, sector associations and associations must be forged to integrate micro, small and medium enterprises to the export activity, and thus achieving a significant change in the vision they have of internationalization as a highly productive market strategy.

BIBLIOGRAFÍA

1. Cifras cotejadas con los Informes de dinámica empresarial de CONFECÁMARAS (Red de Cámaras de Comercio) y del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2018).
2. Resultados de la Gran Encuesta PyME (GEP) del primer semestre del año 2018 efectuada por la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), Colombia; siendo la principal fuente de información de la pequeña y mediana empresa del país.
3. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), México. (2017).
4. Secretaría de Economía, México (2012). México Emprende, Centro de Valor Agregado de Jalisco.
5. Secretaría de Economía, México (2006). Desarrollo de un centro de valor agregado en Lagos de Moreno en su etapa inicial.

BIBLIOGRAPHY

1. Numbers compared with the business dynamics reports of CONFECÁMARAS (Chamber of Commerce Network) and the Ministry of Colombian Trade, Industry and Tourism. (2018).
2. Results of the Great SME Survey (GEP) of the first semester of 2018 carried out by the National Association of Financial Institutions (ANIF), Colombia; being the main source of information for small and medium enterprises in the country.
3. National Survey on Productivity and Competitiveness of Micro, Small and Medium Enterprises, prepared by the National Institute of Statistics and Geography (INEGI), Mexico. (2017).
4. Secretariat of Economy, Mexico (2012). México Emprende, Value-Added Center in Jalisco.
5. Secretariat of Economy, Mexico (2006). Development of a value-added center in Lagos de Moreno in its initial stage.



“Regresamos a Acapulco conmemorando el primer Congreso, en uno de los puertos más emblemáticos del mundo”



XXV

CONGRESO ANUAL DE **AGENTES NAVIEROS**

El Evento Líder Marítimo Portuario de México

Hotel Princess
Mundo Imperial

ACAPULCO

19 - 21 Septiembre **2019**

Informes:

Jessica Ancona Rangel

jancona@amanac.org.mx

Tels. 52 (55) 5523.4455 / 5523.0522

congresoamanac@amanac.org.mx

Importancia de Agregar Valor

en la Logística y sus Claves
para Mejorar el Proceso

ING. EDUARDO RAMOS MORÁN





ING. EDUARDO RAMOS MORÁN

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

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

The Importance of Adding Value in Logistics and its Keys for a Better Process



Agregar valor en la logística implica que todas las empresas que intervienen, como el proveedor, el importador, el consumidor final, obtendrán más por su participación en la cadena de suministros que trabajando de manera individual desde que recibe hasta su entrega parcial.

La importancia en toda la cadena radica en la generación de confianza, donde cada eslabón de la cadena (entiéndase todos los participantes, como agentes aduanales, operadores logísticos, proveedor, cliente, almacén de depósito y terceros) debe compartir información en línea, costos, decisiones y aprendizaje para, de esta manera, hacer eficiente y mantener en sincronía la utilización de sus recursos humanos, tecnológicos y provocar en consecuencia que la plataforma opere en óptimas condiciones logísticas, financieras y de cumplimiento legal, sin descuidar el esmero desde que se recibe el aviso anticipado de embarque, traslado adecuado de las mercancías desde su origen hasta la entrega de las mismas en su destino final, incluyendo aviso de entrega con su correspondiente acuse de recibo.



To add value on logistics implies that every involved party –such as supplier, importer, and final consumer– will gain more from the moment they receive to the partial delivery for their participation in the supply chain, than by working individually.

The importance in every chain lies in generating trust, where each link in the chain (those being customs agents, logistic operators, suppliers, client, deposit storage, and third parties) must share their information regarding line, costs, decisions, and learning to make more efficient and keep in sync the use of human and technological resources, as well as to make the platform operate in optimal logistic, financial and law compliance conditions. They must take care of the attention given from the moment the advance shipping note arrives, and the proper transfer of goods from their origin until their delivery at a final destination— includes a notice of delivery with its corresponding acknowledgement of receipt.



Algunos componentes esenciales que no se deben perder de vista se detallan a continuación:

- Establecer desde el inicio de la ruta información en común para todos los eslabones participantes como número de referencia o de "tracking", "BOL" (Bill of Lading), número de factura, número de tráfico, etc.
- Compartir y conocer a lo largo de toda la ruta el estatus de la referencia para un rastreo efectivo de la mercancía.
- Conocer las reglas para alertas en caso de que la mercancía esté fuera de ruta o de tiempo.
- Conocer los tiempos y costos en la medida de lo posible para actualizar información estadística que permita una mejor toma de decisión.
- Registrar documentos en línea para tener disponibilidad en el momento que se requiera y que en toda la cadena de suministro se garantice la misma información.
- Tener la capacidad de adquirir y compartir lecciones aprendidas con todos los participantes. Para ello es importante registrar debidamente toda la información, aun cuando se haya entregado la mercancía al cliente.

Se requiere conocer los siguientes datos de antemano:

- La fecha del pedido, la fecha de entrega, si la mercancía está a tiempo, el estatus actual, si el siguiente eslabón conoce la fecha y la hora en que llega la mercancía y la está esperando, así como que cada uno haga su parte.



“

To have the ability to acquire and share lessons learned with all the participants. For this, it is important to properly register all the information, even if it has already been delivered to the client"

“

Tener la capacidad de adquirir y compartir lecciones aprendidas con todos los participantes.

Para ello es importante registrar debidamente toda la información, aun cuando se haya entregado la mercancía al cliente"



Some of the essential aspects that must not be overlooked are:

- To establish from the start the common information for all the participating links such as the reference or tracking number, BOL (Bill of Lading), invoice number, traffic number, etc.
- To share and know, along the entire process, the status of the reference number to effectively monitor the goods.
- To know the alert rules in case the goods are out of course or behind in time
- To know the time and costs to keep updated the statistical information that allows a better decision making.
- To register the documents online to have access at any required moment, and to guarantee the same information for the entire supply chain.
- To have the ability to acquire and share lessons learned with all the participants. For this, it is important to properly register all the information, even if it has already been delivered to the client.

It is required to know the following data beforehand:

- The order date, delivery date, whether the merchandise is on time, its current status, and if the next link knows the date and time the goods arrive and is waiting for them. Every link must be doing their part.



Agregar valor en la cadena significa,

que el cliente no solo quiere la mercancía para su utilización, almacenaje, manufactura o compra-venta, sino que requiere la información relacionada con los costos de traslado, honorarios, contribuciones y servicios para determinar en el mejor tiempo posible los costos y tiempos precisos y establecer el costo real por código unitario y poder determinar el costo final y tomar decisiones también en el ámbito financiero y contable.

Un ejemplo puede ser una empresa manufacturera de artículos de hierro, donde la transportación de la materia prima es voluminosa y también es carga pesada; por lo tanto su traslado requiere un manejo especial, desde garantizar que el proveedor cuenta con todas las materias primas solicitadas para su embarque en la fecha programada, que el traslado pueda realizarse en los tiempos programados para garantizar fecha de embarque dentro del plazo, además de que el costo total esté dentro de presupuesto. Este costo deberá de componerse sumando el precio factura en el extranjero, maniobras, transporte, contribuciones a la importación, recepción en el centro de distribución, costos de almacenaje (si es que los hay), embarque al almacén, etc. Todo esto debe de ser valorado, para que toda decisión que permita mejorar la cadena total de suministros pueda aportar beneficios como: calidad y cumplimiento de las especificaciones técnicas de las mercancías, logística óptima, optimización financiera, así como la disponibilidad de la información, con calidad y en tiempo real, tan pronto como se registre.

Una vez que se tiene establecida esta logística, se determinan y registran todas las operaciones por cierto periodo para poder promediar costos de la compra de mercancías por número de parte, para contabilizar costos de fabricación y determinar costos totales en el producto terminado.

Adding value to the chain means

that the client not only wants the merchandise for its use, storage, manufacturing, purchase and sale, but they also require the information related to transfer costs, fees, contributions and services to determine in the best possible time the costs and precise time. Also, to establish the real cost by its unit code and be able to determine the final cost and the decisions made in the financial and accountable area.

A clear example is a steel manufacturing company. Since the transportation of raw materials is large and heavy, its transfer requires a special managing. From ensuring the supplier has all the requested raw materials for its shipping on a programmed date, the transfer can be realized in the scheduled times to ensure it has been sent by this time, as well as having the total costs match the budget. This cost must be the sum of the invoice prize abroad, maneuvers, transport, import contributions, reception in the distribution center, storage costs (if any), shipping to the storage, etc. All of this must be evaluated so every decision allowing improvements for the entire supply chain and to contribute benefits such as: quality and compliance with technical specifications of goods, optimal logistics, financial optimization, as well as availability of information, with quality and in real time, as soon as it is recorded.

Once logistics are established, every operation will be determined and registered in a certain period to average the costs of the good's purchase by part number, to account manufacturing costs, and determine total costs on the finished product.





Para que la empresa sea competitiva, buscará tomar decisiones que puedan optimizar costo y tiempos sin sacrificar cumplimiento de especificaciones técnicas; dentro de este supuesto, en caso de que la recomendación sea un cambio de transporte terrestre al ferrocarril, se debe de considerar por una parte que tomará más tiempo la maniobra, probablemente cuatro días más. Sin embargo, si el ahorro en el costo de transporte representa un ahorro del 30% en el flete para esa mercancía, la decisión la deben de tomar en conjunto los responsables financieros y de logística u operaciones simultáneamente, para que dicho ahorro en la transportación no conlleve un retraso en la entrega y se provoque un paro de línea por una mejora que en teoría es aceptable, pero se implementa de manera deficiente por falta de planeación.

Aquí se recomienda que se inicie este cambio con una combinación, que al inicio se traslade solo una mínima parte de la mercancía en ferrocarril y se mantenga un monitoreo permanente para no poner en riesgo la manufactura, buscando por una parte reducir costos y por la otra no poner en riesgo pérdidas por entregas tardías una vez que se cierra el ciclo y se mantienen entregas permanentes, se pueden variar las proporciones de contratación de la logística para llegar a un nivel óptimo.



Para que la empresa sea competitiva, buscará tomar decisiones que puedan optimizar costo y tiempos sin sacrificar cumplimiento de especificaciones técnicas"



In order for the company to be more competitive, it needs to make decisions that could optimize costs and timing without sacrificing compliance of specific techniques"



In order for the company to be more competitive, it needs to make decisions that could optimize costs and timing without sacrificing compliance of specific techniques. In case the recommendation is a change from land to railroad transport, it must be considered, for instance, that the maneuver will take longer, probably four more days. However, if the savings in transport cost represent a 30% on freight for those goods, the decision must be decided along with the financial and logistic parties simultaneously, and to ensure said savings in transport will not present a delay in delivery and cause a line stop for just an upgrade that in theory is acceptable, but it is deficiently implemented caused by a lack of planning.

Here it is recommended to start this change with a combination. First transfer only a small amount by railroad and keep them monitored to avoid putting manufacturing at risk, while searching for cost reductions and avoiding lost risk of loss caused by late deliveries once the cycle is closed and the permanent deliveries are kept. The contracting proportions of the logistics can be varied in order to reach an optimal level.

“

Tecnología que permita tener registro en una base de datos en línea, procurando que la información esté disponible 24 horas los 365 días del año y que la consulta la realice todo un equipo de trabajo”



“

A technology that allows to have a register in an online data base, keeping the information available 24 hours a day, 365 days a year for its consultation that must be done by an entire work team”

Todo esto deberá de ser realizado por un componente de tres elementos:

■ **Tecnología de soluciones logísticas:**

Tecnología que permita tener registro en una base de datos en línea, procurando que la información esté disponible 24 horas los 365 días del año y que la consulta la realice todo un equipo de trabajo, que en realidad es toda la cadena de suministros, para de esta manera no depender de "la persona", pero sí depender de "el sistema de trabajo", determinado por un mapa logístico de valor y donde las personas especialistas que toman decisiones participan en una aplicación constante de sus conocimientos y al mismo tiempo conocimientos nuevos son agregados al momento en que se generan a la vez que se vuelven disponibles para la comunidad logística participante.



■ **Procesos de Negocio en Comercio Exterior y Logística:**

Procesos que permiten determinar un sistema de trabajo donde el equipo integrado por especialistas en diversas actividades dependa de "el sistema de trabajo" y que la operación de la empresa no dependa de "la persona", para no dejar el trabajo discrecional al estilo personal de quien lo realiza.



■ **Personal altamente calificado:**

El factor humano es determinante en esto, por lo que se debe contratar personal calificado e invertir en capacitación permanente como servicio al cliente, uso de herramientas de comunicación, procesos de negocio, utilización de diversas tecnologías, entre otras.



All this must be done by a component of three elements:

■ **Technology for logistic solutions:**

A technology that allows to have a register in an online data base, keeping the information available 24 hours a day, 365 days a year for its consultation that must be done by an entire work team. The team is actually the entire supply chain. This way, we do not depend on "the person", but on "the work system", determined by a logistical value map where specialists who make decisions participate in a constant application of their knowledge and at the same time new knowledge is added at the moment it is generated and becomes available to the participating logistical community.

■ **Foreign Trade and Logistics Business Process:**

Processes that allow to determine a work system where the team, formed by specialists on different activities, depends on the "work system" rather than "the person" and not leave the work to each person's different style.

■ **High qualified staff:**

The human factor is crucial in this, so it is necessary to hire qualified personnel and invest in ongoing training such as customer service, use of communication tools, business processes, use of various technologies, among others.



CONCLUSIONES

El valor obtenido, desde este punto de vista, es mayor al que se obtiene únicamente con el traslado y entrega de las mercancías, puesto que estamos poniendo toda la experiencia de la cadena de suministros a disposición del cliente, dándole las herramientas para una mejor toma de decisiones, que al mismo tiempo le generará mayor confianza para establecer una relación de negocio sólida con sus proveedores actuales.

Este ejemplo cumple con un principio básico de la Logística:

"Todo proceso Logístico puede ser mejorado en todo momento"

CONCLUSIONS

The obtained value, from this point of view, is greater than the one obtained only with transfer and delivery of goods, since we are placing all the experience in the supply chain at the client's disposition, giving them the tools for better decision making, at the same time generating greater trust to establish a solid business relationship with the current suppliers.

This example meets a basic logistic principle:

"Every logistic process can be improved in any moment"





XX CONGRESO INTERMODAL 2019

DEL 9 AL 11 DE OCTUBRE



Torre Lucerna
Ensenada B.C.



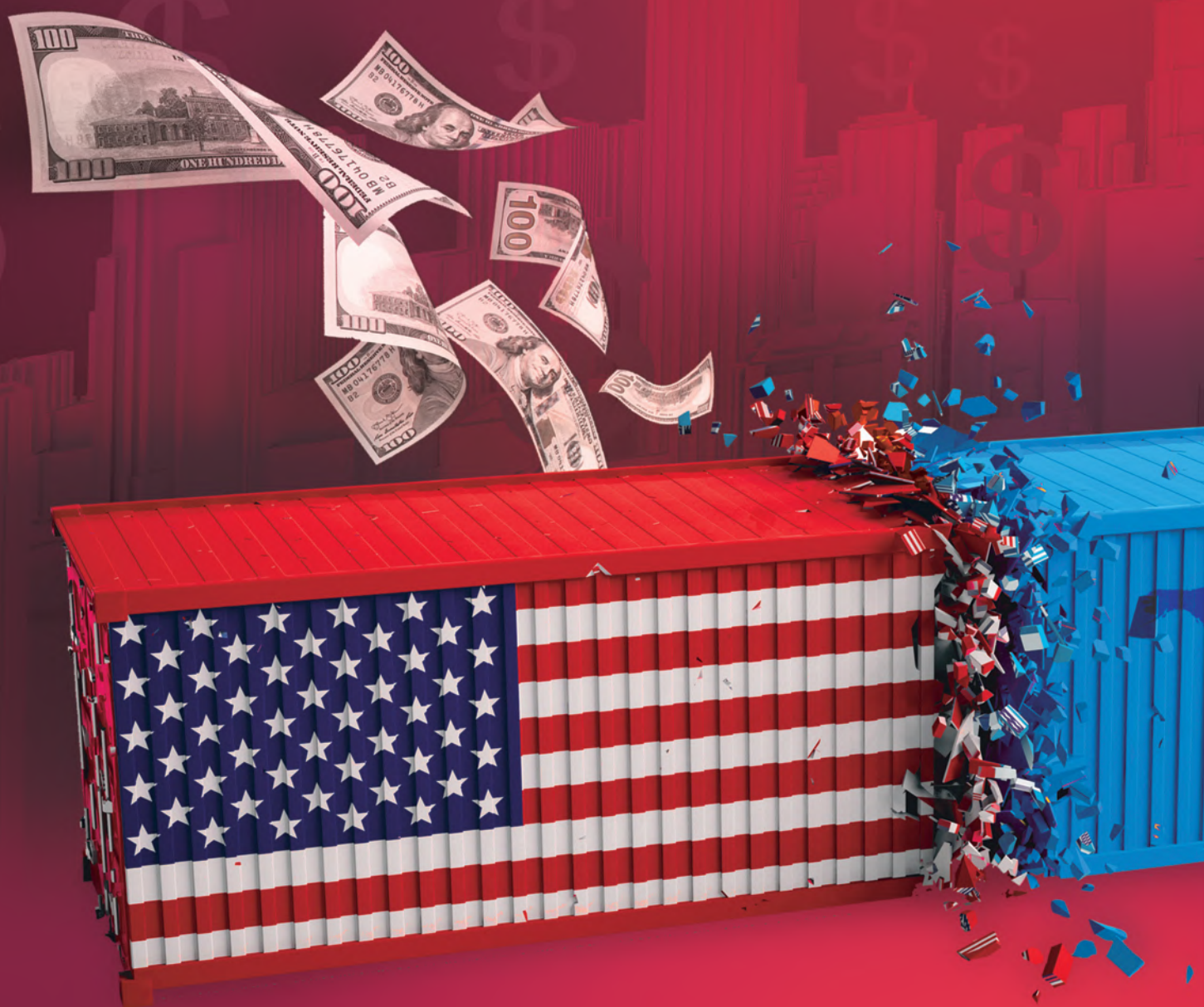
www.congresointermodal.mx

(55) 5255 1623 |
 Y 1624

contacto@amti.org.mx

La Guerra Comercial de los Estados Unidos y su *Impasse*

DR. JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA





The U.S. Trade War and their Impasse

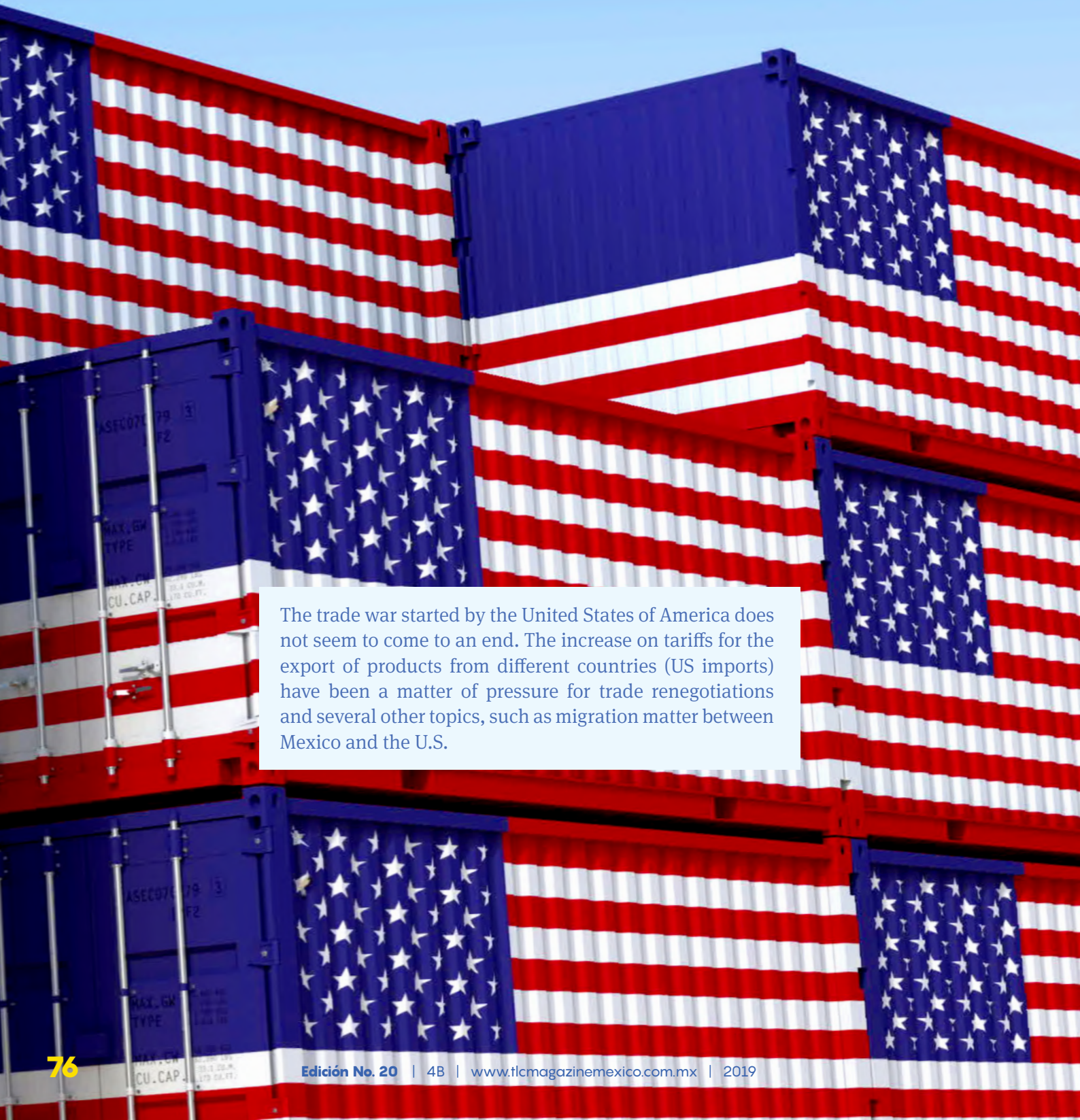


**DR. JOSÉ MANUEL
VARGAS MENCHACA**

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

Bachelor's degree (1986), master's degree (1989), PhD in Law (1992) and Specialist in Public Finances (2013) from UNAM (National Autonomous University of Mexico). He was a Panelist on the NAFTA's Chapter XIX. He served in Puertos Mexicanos, a decentralized organization of the Ministry of Communications and Transportation, and in the International Commercial Practices Unit of the Ministry of Economy. Currently he is a consultant in foreign trade matters. Thesis Advisor and professor in UNAMs Law Faculty, Anahuac University, Monterrey Technological Institute, University of the Americas, the Higher Graduate Institute, the GVA Institute and the Legal Studies University Center (CUEJ). Member of the Mexican Bar Association (1988); of the Foreign Trade Teachers College, UNAM (1996); of the Illustrious and National Bar Association of Mexico (2000); and the International Trade Commission of the Mexican Institute of Public Accountants (2010).

La guerra comercial iniciada por Estados Unidos de América (EUA) parece no tener fin; los incrementos arancelarios a las exportaciones de productos originarios de diversos países (importaciones de Estados Unidos) han sido el instrumento de presión, tanto para las renegociaciones comerciales, cuanto para diversos temas, entre ellos por ejemplo, el migratorio en la relación México - Estados Unidos.



The trade war started by the United States of America does not seem to come to an end. The increase on tariffs for the export of products from different countries (US imports) have been a matter of pressure for trade renegotiations and several other topics, such as migration matter between Mexico and the U.S.

Las políticas, estrategias y acciones de Donald Trump han estado dirigidas a cumplir sus promesas de campaña, englobadas en lo que básicamente consistiría en un EUA grande y poderoso, con claro liderazgo mundial. Todo, en aras de revertir, entre otros, el desempleo en su país, la merma económica de las empresas acereras y automotrices estadounidenses, así como la invasión de los productos chinos. Es decir, frente a las políticas cambiarias acomodaticias de la República Popular China para favorecer la competitividad de sus productos, de subsidios a sus empresas fabricantes y comercializadoras, así como a la falta de respeto a la propiedad intelectual.

En relación con este último tema, el cual sin duda, junto a las demás circunstancias, influyó en la toma de decisiones para iniciar una guerra comercial, encontramos en el mecanismo de solución de controversias de la Organización Mundial del Comercio (OMC)¹ dos casos que en opinión del suscrito pueden ser el origen de la guerra comercial entre Estados Unidos y China:

EUA VS CHINA	Medidas que afectan a la protección y observancia de los derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC)			
	CASO	DS362	SOLICITUD DE CONSULTAS	10 ABRIL 2007
	<p>En calidad de terceros² participaron Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Corea, India, Japón, México, Tailandia, Taipéi chino (Taiwán), Turquía y la Unión Europea (UE). El 26 de enero de 2010 se distribuyó el informe del Grupo Especial (GE), según el cual China debería modificar diversas disposiciones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual. El 8 de abril de 2010 (circulado el 13 de abril) China y EUA suscribieron un Entendimiento relativo a los artículos 21 y 22 del Entendimiento de Solución de Diferencias, conforme al cual China cumpliría la decisión del GE en un plazo de 12 meses.</p>			

EUA VS CHINA	Distribución de publicaciones y productos audiovisuales			
	CASO	DS363	SOLICITUD DE CONSULTAS	10 ABRIL 2007
	<p>En calidad de terceros participaron Australia, Corea, Japón, Taiwán y la UE. El 12 de agosto de 2009 el GE distribuyó su informe, el cual fue impugnado. Así el Órgano de Apelación distribuyó su informe el 21 de diciembre de 2009. El 9 de mayo de 2010 China y EUA suscribieron un Memorándum de Entendimiento con la finalidad de facilitar la distribución de publicaciones y películas, así como respecto de la participación de los ingresos que corresponden a los titulares de los derechos de propiedad intelectual.</p>			

Fuente: Elaboración propia con información obtenida del sitio de internet de la OMC, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm, consultada el 1 de julio de 2019.

The policies, strategies and actions of Donald Trump have been aimed towards his campaign promises. Focused mainly on making America great and powerful with a clear global leadership. All of this with the interest of reversing, for example, the country’s unemployment, the economic loss of U.S. steel and automobile industries, as well as the Chinese product invasion. In other words, in the face of the accommodative exchange policies from the People’s Republic of China to favor the competitiveness of its products, of subsidies to its manufacturing and marketing companies, as well as the lack of respect for intellectual property.

Regarding this last topic, in which without a doubt —along with the other circumstances— influenced in the decision making to start the trade war. We find in the dispute settlement mechanism of the World Trade Organization (WTO)¹, two cases that according to the undersigned may be the origin of the trade war between the United States and China:

USA VS CHINA	Measures that affect the protection and monitoring of the Intellectual Property rights. (TRIPS)			
	CASE	DS362	CONSULTATION REQUEST	APRIL 10 2007
	<p>Argentina, Australia, Brazil, Canada, Korea, India, Japan, Mexico, Thailand, Chinese Taipei (Taiwan), Turkey and the European Union (EU) participated as third parties². On January 26 of 2010, the Special Group’s (SG) report was distributed, by which China should change several dispositions related to intellectual property rights. On April 8 of 2010, (circulated on April 13) China and the US reached an understanding regarding Articles 21 and 22 of the Dispute Settlement Understanding, under which China would comply with the SG’s decision within 12 months.</p>			

USA VS CHINA	Distribution of publication and audiovisual products			
	CASE	DS363	CONSULTATION REQUEST	APRIL 10 2007
	<p>Australia, Korea, Japan, Taiwan and the EU participated as third parties. On August 12 of 2009, the Special Group’s report was distributed, but was objected. Thus, the Appellate Body circulated its report on December 21, 2009. On May 9, of 2010, China and the US signed a Memorandum of Understanding with the purpose of easing the distribution of publications and films, regarding as well the share of the income corresponding to those who own intellectual property rights.</p>			

Source: Own elaboration based on information from the WTO’s website, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm. Consulted on July 1, 2019.



Los incrementos arancelarios por parte de EUA a las importaciones de una gran cantidad de productos chinos surgieron durante la administración del Presidente Trump, con motivo de la aplicación de las secciones 301 a 310 de la Ley de Comercio Exterior de 1974. Todo ello apoyado en la idea de corregir la balanza comercial total y en particular con cada uno de los países con los cuales mantiene relaciones comerciales. En este sentido:

"Según un análisis del Congreso estadounidense, la característica más importante de la opinión de Trump es su enfoque persistente en los desequilibrios comerciales. Él ha interpretado repetida y continuamente el déficit comercial de Estados Unidos, tanto el total como los bilaterales, como pérdidas directas de su país al afirmar, por ejemplo, que éste "perdió 800,000 millones de dólares al año en materia de comercio".

Estados Unidos aplicó desde el 10 de mayo de 2019 un arancel de 25% a productos importados desde China con un valor anual de casi 200,000 millones de dólares. Ya a esa misma canasta de productos se les cobraba un arancel de 10% desde el 24 de septiembre de 2018...

Las sanciones bajo la Sección 301 contra China se han aplicado en tres etapas. La primera, en vigor desde el 6 de julio de 2018, consistió en fijar un arancel de 25% sobre 818 productos chinos importados con un valor anual de 32,300 millones de dólares.

Subsecuentemente, Estados Unidos instrumentó la segunda etapa, estableciendo un arancel del 25% sobre 279 productos chinos importados, con un valor anual de 13,700 millones de dólares, vigente desde el 23 de agosto de 2018.

Por último, la tercera etapa, vigente desde el 24 de septiembre de 2018, fue instrumentada primero con el arancel del 10% sobre 5,745 productos chinos importados por Estados Unidos con un valor de 188,900 millones de dólares, y luego... con un arancel de 25% a la misma canasta."³

U.S. tariff increases on large quantity imports of Chinese products started during President Trump's administration when sections 301 to 310 of the Foreign Trade Act of 1974 were applied. All this supported by the idea of correcting the total trade balance, particularly with each of the countries with which they maintain trade relations. In this sense:

"According to an analysis of the American Congress, the most important characteristic of Trump's opinion is his persistent focus on trade imbalances. He has repeatedly and continuously interpreted the U.S. trade deficit, both total and bilateral, as direct losses of his country by stating, for example, that they "have lost 800 billion dollars a year in trade matters".

On May 10 of 2019, the United States applied a tariff of 25% on products imported from China with an annual worth of almost 200 billion dollars. The same basket of products was already charged a 10% tariff since September 24, 2018...

Sanctions under Section 301 against China have been implemented in three stages. The first, in force since July 6, 2018, consisted of a 25% tariff on 818 imported Chinese products with an annual value of 32.3 billion dollars.

Subsequently, the United States planned a second stage, imposing a tariff of 25% on 279 imported Chinese products, with an annual worth of 13.7 billion dollars, enforced since August 23, 2018.

Lastly, the third stage, in force since September 24 of 2018. At first, it was planned to charge a tariff of 10% on 5,745 Chinese products imported by the United States with a value of 188.9 billion dollars, later on... with a tariff of 25% on the same products."³

Los mencionados incrementos arancelarios también generaron disputas en el marco de la OMC, promovidos por China y las cuales no han concluido:

CHINA VS EUA	Sec. 301-310 Ley de Comercio Exterior de 1974 aranceles de 25% sobre diversos productos chinos (maquinaria, electrónica, etc.)			
	CASO	DS543	SOLICITUD DE CONSULTAS	4 ABRIL 2018
	Ningún país solicitó asociación a las consultas. China presentó diversa addenda a su solicitud. El 6 y 16 de julio, y 18 de septiembre, EUA y China se reclamaron la imposición de aranceles a exportaciones de ambos países. El 28 de enero de 2019 se estableció el GE, Australia, Brasil, Canadá, Corea, India, Indonesia, Japón, Kazajstán, Noruega, Nueva Zelandia, Rusia, Singapur, Taiwán, Turquía, Ucrania y la UE reservaron sus derechos como tercero. El 24 de mayo de 2019 China solicitó al Director General de la OMC la integración del GE. El 3 de junio quedó integrado con Alberto Juan Dumont como presidente, Álvaro Espinoza y Claudia Uribe.			

CHINA VS EUA	Sec. 301-310 de la Ley de Comercio Exterior de 1974, conforme a la cual se impuso un derecho ad valorem adicional del 25% a productos chinos a partir del 23 de agosto de 2018.			
	CASO	DS565	SOLICITUD DE CONSULTAS	24 AGOSTO 2018
	El 31 de agosto de 2018 Estados Unidos aceptó la celebración de consultas.			

Fuente: elaboración propia con información obtenida del sitio de internet de la OMC, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm, consultada el 1 de julio de 2019.



The tariff increase also generated disputes in the framework of the WTO, promoted by China and which have not been concluded:

CHINA VS USA	Sec. 301-310 Foreign Trade Law of 1974, tariffs of 25% on several Chinese products (machinery, electronics, etc.)			
	CASE	DS543	CONSULTATION REQUEST	APRIL 4 2018
	No country requested to be included in the consultations. China submitted several addenda to its request. On July 6 and 16, and September 18, the US and China demanded the imposition of tariffs on exports from both countries. On January 28 of 2019, it was established that the Special Group, Australia, Brazil, Canada, Korea, India, Indonesia, Japan, Kazakhstan, Norway, New Zealand, Russia, Singapore, Taiwan, Turkey, Ukraine and the EU reserved their rights as third parties. On May 24 of 2019, China requested the General Director of the WTO to integrate the SG. On June 3, it was integrated by Alberto Juan Dumont as president, Alvaro Espinoza and Claudia Uribe.			

CHINA VS USA	Sec. 301-310 from the Foreign Trade Law of 1974, under which an additional ad valorem tax of 25% was imposed on Chinese products since August 23, 2018.			
	CASE	DS565	CONSULTATION REQUEST	AUGUST 23 2018
	On August 31 of 2018, the United States accepted the consultations to be carried out.			

Source: Own elaboration based on information from WTO's website, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm, Consulted on July 1, 2019.

Desde que Donald Trump asumió la presidencia de los Estados Unidos (20/1/17), junto con la noticia del Brexit (23/6/16), el mundo ha cambiado radicalmente. Los ganadores de la Segunda Guerra Mundial han cambiado sus estrategias y políticas, lo cual ha trastornado al mundo. En particular, en el tema comercial, Trump decidió retirarse del Trans Pacific Partnership (TPP) - Ahora sin Estados Unidos denominado Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica (TIPAT)⁴ - vigente a partir del 30 de diciembre de 2018 para Australia, Canadá, Japón, México y Nueva Zelanda; para Vietnam el 15 de enero de 2019.

Después siguió la imposición de aranceles de 25% a las exportaciones de acero y 10% al aluminio que tuvieron como destino los Estados Unidos⁵, medidas de las cuales en un principio fueron excluidos México y Canadá, pero después como presión en el marco de las renegociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fueron incluidos.⁶ Las medidas en comento se mantuvieron prácticamente por un año, a pesar de las gestiones realizadas durante largos meses por los gobiernos, cámaras empresariales y comerciales, mexicanas, canadienses e incluso estadounidenses. La terminación para Canadá y México de las mencionadas medidas se realizó el 16 de mayo para el acero y 19 de mayo para aluminio, ambas de 2019, a través de las Proclamaciones presidenciales correspondientes.⁷

Los mencionados incrementos arancelarios a los productos de acero y de aluminio, motivaron que diversos países promovieran disputas en el marco de la OMC, como puede observarse a continuación:

SEC. 232 LEY DE EXPANSIÓN DEL COMERCIO DE 1962 ARANCELES DE 25% ACERO Y 10% ALUMINIO			
1.	CASO	DS544	SOLICITUD DE CONSULTAS
CHINA VS EUA	<p>El 8 de marzo de 2018, los EUA impusieron derechos de 25% a productos de acero y 10% a productos de aluminio a todos los países, salvo a Canadá, México, Australia, Argentina, Corea del Sur, Brasil y la Unión Europea, que entraron en vigor el 23 de marzo de 2018. El 30 de abril en EUA declararon exentos únicamente a Corea del Sur, Argentina, Australia y Brasil. EUA también exentó a Canadá, México y la UE hasta el 31 de mayo de 2018. La exención expiró el 31 de mayo.</p> <p>El 5 de abril de 2018 China solicitó consultas a EUA. India, Rusia, Tailandia, Hong Kong y la UE solicitaron asociarse a las consultas. El 18 de octubre China solicitó el establecimiento del GE. El OSD resolvió establecerlo el 21 de noviembre, se reservaron sus derechos como terceros Arabia Saudita, Bahréin, Brasil, Canadá, Colombia, Egipto, Guatemala, Hong Kong, India, Indonesia, Islandia, Japón, Kazajstán, Malasia, México, Noruega, Nueva Zelanda, Qatar, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suiza, Tailandia, Taiwán, Turquía, Ucrania, UE y Venezuela. El 25 de enero de 2019, Roberto Azevêdo, Director General de la OMC señaló la composición del GE, como presidente Elbio Rosselli, Esteban B. Conejos, Jr. y Rodrigo Valenzuela.</p>		5 ABRIL 2018



Ever since Donald Trump assumed Presidency of the United States (01/20/17), along with the Brexit news (06/23/16), the world has changed drastically. The winners of the Second World War have changed their strategies and policies, which have transformed the world, particularly on matters of trade. Trump has decided on withdrawing from the Trans Pacific Partnership (TPP)—now without the United States called the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP)⁴ - effective from December 30, 2018 for Australia, Canada, Japan, Mexico and New Zealand; and January 15, 2019 for Vietnam.

This was followed by the imposition of 25% tariffs on steel exports and 10% on aluminum sent to the United States⁵. Measures from Mexico and Canada were initially excluded, but later, as pressure in the framework of the renegotiations of the North American Free Trade Agreement (NAFTA), they were included.⁶ These measures were followed for almost a year, despite the managements made for many months by governments, business and commercial chambers from Mexico, Canada and even the United States. The termination of the measures for Canada and Mexico was made on May 16 for steel and May 19 for aluminum, both in 2019, through the corresponding Presidential Proclamations.⁷

The mentioned tariff increases on steel and aluminum products motivated several countries to promote conflicts within the framework of the WTO, as can be observed on the charts.

SEC. 232 TRADE EXPANSION ACT OF 1962, TARIFFS OF 25% ON STEEL AND 10% ON ALUMINUM			
1.	CASE	DS544	CONSULTATION REQUEST
CHINA VS USA	<p>On March 8 of 2018, the US imposed 25% tariffs on steel products and 10% on aluminum products for every country, except Canada, Mexico, Australia, Argentina, South Korea, Brazil and the European Union. They entered into force on March 23, 2018. On April 30, the US declared exempted only South Korea, Argentina, Australia and Brazil. They also exempted Canada, Mexico and the European Union until May 31 of 2018. The exemption expired on 31 May.</p> <p>On April 5, 2018, China requested consultations with the United States. India, Russia, Thailand, Hong Kong and the EU requested to be included in the consultations. On October 18, China requested an SG to be established. The DSB decided to establish it on November 21. Saudi Arabia, Bahrain, Brazil, Canada, Colombia, Egypt, Guatemala, Hong Kong, Iceland, India, Indonesia, Japan, Kazakhstan, Malaysia, Mexico, Norway, New Zealand, Qatar, Russia, Singapore, South Africa, Switzerland, Thailand, Taiwan, Turkey, Ukraine, EU and Venezuela reserved their rights as third parties. On January 25, 2019, Roberto Azevedo, General Director of the WTO, announced the composition of the SG with Elbio Rosselli as President, Esteban B. Conejos, Jr. and Rodrigo Valenzuela.</p>		APRIL 5 2018

SEC. 232 LEY DE EXPANSIÓN DEL COMERCIO DE 1962 ARANCELES DE 25% ACERO Y 10% ALUMINIO

2. CASO DS547 SOLICITUD DE CONSULTAS 18 MAYO 2018

INDIA VS EUA
 El 28 de mayo (6 de julio) EUA respondió que no es procedente la solicitud en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, porque los incrementos arancelarios no constituyen medidas de salvaguardia y se establecieron con motivos de seguridad nacional al amparo del artículo XXI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) de 1994. No obstante, aceptan celebrar las consultas. China, Rusia, Tailandia, UE y Hong Kong solicitaron asociarse a las consultas. El 8 de noviembre de 2018 India solicitó el establecimiento del GE. El OSD resolvió establecerlo el 4 de diciembre. A solicitud de India, el 25 de enero de 2019, el Director General de la OMC señaló la composición del GE, como presidente Elbio Rosselli, Esteban B. Conejos, Jr. y Rodrigo Valenzuela. Se reservaron sus derechos como terceros Arabia Saudita, Bahréin, Brasil, Canadá, China, Colombia, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Guatemala, Hong Kong, Indonesia, Islandia, Japón, Kazajstán, Malasia, México, Noruega, Nueva Zelandia, Qatar, Rusia, Singapur, Suiza, Tailandia, Taiwán, Turquía, Ucrania, la Unión Europea y Venezuela.

3. CASO DS548 SOLICITUD DE CONSULTAS 1 JUNIO 2018

UE VS EUA
 El 11 de junio (6 de julio) EUA respondió que no es procedente la solicitud en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, porque los incrementos arancelarios no constituyen medidas de salvaguardia y se establecieron con motivos de seguridad nacional al amparo del artículo XXI del GATT de 1994. No obstante, aceptaron celebrar las consultas. Japón, China, Tailandia, Turquía, Canadá, Rusia, Hong Kong, India, México, Noruega e Indonesia solicitaron asociarse a las consultas. El 18 de octubre de 2018 la UE solicitó el establecimiento del GE. El OSD lo estableció el 21 de noviembre. A solicitud de la UE, el 25 de enero de 2019, el Director General de la OMC señaló la composición del GE, como presidente Elbio Rosselli, Esteban B. Conejos, Jr. y Rodrigo Valenzuela. Arabia Saudita, Bahréin, Brasil, Canadá, China, Colombia, Egipto, Guatemala, Hong Kong, India, Indonesia, Islandia, Japón, Kazajstán, Malasia, México, Noruega, Nueva Zelandia, Qatar, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suiza, Tailandia, Taiwán, Turquía, Ucrania y Venezuela se reservaron sus derechos como terceros.

4. CASO DS550 SOLICITUD DE CONSULTAS 1 JUNIO 2018

CANADÁ VS EUA
 Japón, China, Tailandia, Rusia, UE, India, Noruega y México solicitaron asociarse a las consultas. El 11 junio (6 de julio) EUA respondió que no es procedente la solicitud en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, porque los incrementos arancelarios no constituyen medidas de salvaguardia y se establecieron con motivos de seguridad nacional al amparo del artículo XXI del GATT de 1994. No obstante, aceptan celebrar las consultas. No hay información pública sobre la celebración de las consultas. Todavía no se solicita el establecimiento de un GE. El 23 de mayo de 2019 Estados Unidos y Canadá notificaron haber llegado a una solución mutuamente convenida, con motivo de que el primero había eliminado los aranceles el 19 de mayo.



SEC. 232 TRADE EXPANSION ACT OF 1962, TARIFFS OF 25% ON STEEL AND 10% ON ALUMINUM

2. CASE DS547 CONSULTATION REQUEST MAY 18 2018

INDIA VS USA
 On May 28 (July 6), the US responded that the request under the WTO dispute settlement mechanism is irrelevant because tariff increases do not constitute safeguard measures and were established for national security reasons under Article XXI of GATT 1994; nevertheless, they agree to hold consultations. China, Russia, Thailand, EU and Hong Kong requested to be included in the consultations. On November 8 of 2018, India requested for the Special Group to be established. The DSB decided to establish it on December 4. By request of India, on 25 January 2019, the Director-General of the WTO designated the members of the SG: President Elbio Rosselli, Esteban B. Conejos, Jr. and Rodrigo Valenzuela. Saudi Arabia, Bahrain, Brazil, Canada, China, Colombia, Egypt, United Arab Emirates, Guatemala, Hong Kong, Indonesia, Iceland, Japan, Kazakhstan, Malaysia, Mexico, Norway, New Zealand, Qatar, Russia, Singapore, Switzerland, Thailand, Taiwan, Turkey, Ukraine, the European Union and Venezuela reserved their rights as third parties.

3. CASE DS548 CONSULTATION REQUEST JUNE 1 2018

UE VS USA
 On June 11 (July 6) the US responded that the request under the WTO dispute settlement mechanism is irrelevant because tariff increases do not constitute safeguard measures and were established for national security reasons under Article XXI of GATT 1994; nevertheless, they agree to hold consultations. Japan, China, Thailand, Turkey, Canada, Russia, Hong Kong, India, Mexico, Norway and Indonesia requested to be included in the consultations. On October 18 of 2018, the EU requested for the Special Group to be established. The DSB decided to establish it on November 21. To the EU's request, on January 25 of 2019, the Director-General of the WTO designated the members of the SG: President Elbio Rosselli, Esteban B. Conejos, Jr. and Rodrigo Valenzuela. Saudi Arabia, Bahrain, Brazil, Canada, China, Colombia, Egypt, Guatemala, Hong Kong, India, Iceland, Indonesia, Japan, Kazakhstan, Malaysia, Mexico, Norway, New Zealand, Qatar, Russia, Singapore, South Africa, Switzerland, Thailand, Taiwan, Turkey, Ukraine and Venezuela reserved their rights as third parties.

4. CASE DS550 CONSULTATION REQUEST JUNE 1 2018

CANADA VS USA
 Japan, China, Thailand, Russia, EU, India, Norway and Mexico requested to be included in the consultations. On June 11 (July 6), the US responded that the request under the WTO dispute settlement mechanism is irrelevant because tariff increases do not constitute safeguard measures and were established for national security reasons under Article XXI of GATT 1994; nevertheless, they agree to hold consultations. There is still no public information regarding the consultations, and the Special Group is yet to be requested. On May 23 of 2019, The United States and Canada notified to have reached a mutually agreed solution, with the purpose of lifting the tariffs from May 19.

SEC. 232 LEY DE EXPANSIÓN DEL COMERCIO DE 1962 ARANCELES DE 25% ACERO Y 10% ALUMINIO

5.	CASO	DS551	SOLICITUD DE CONSULTAS	5 JUNIO 2018
MÉXICO VS EUA	<p>Japón, China, Tailandia, Canadá, Rusia, UE, India y Noruega solicitaron asociarse a las consultas. El 15 junio (6 de julio) EUA respondió que no es procedente la solicitud en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, porque los incrementos arancelarios no constituyen medidas de salvaguardia y se establecieron con motivos de seguridad nacional al amparo del artículo XXI del GATT de 1994. No obstante, aceptan celebrar las consultas. No hay información pública sobre la celebración de las consultas. Todavía no se solicita el establecimiento de un GE. El 28 de mayo de 2019 Estados Unidos y México notificaron haber llegado a una solución mutuamente convenida, con motivo de que el primero había eliminado los aranceles el pasado 19 de mayo.</p>			
6.	CASO	DS552	SOLICITUD DE CONSULTAS	13 JUNIO 2018
NORUEGA VS EUA	<p>El 11 de junio (6 de julio) EUA respondió que no es procedente la solicitud en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, porque los incrementos arancelarios no constituyen medidas de salvaguardia y se establecieron con motivos de seguridad nacional al amparo del artículo XXI del GATT de 1994. No obstante, aceptan celebrar las consultas. Japón, China, Tailandia, Turquía, Canadá, Rusia, Hong Kong, India, México, Noruega e Indonesia solicitaron asociarse a las consultas. El 18 de octubre de 2018 Noruega solicitó el establecimiento del GE. El OSD lo estableció el 21 de noviembre. A solicitud de la UE, el 25 de enero de 2019, el Director General de la OMC señaló la composición del GE, como presidente Elbio Rosselli, Esteban B. Conejos Jr. y Rodrigo Valenzuela. Arabia Saudita, Bahrein, Brasil, Canadá, China, Colombia, Egipto, Guatemala, Hong Kong, India, Indonesia, Islandia, Japón, Kazajstán, Malasia, México, Nueva Zelanda, Qatar, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suiza, Tailandia, Taiwán, Turquía, Ucrania, UE y Venezuela se reservaron sus derechos como terceros.</p>			
7.	CASO	DS554	SOLICITUD DE CONSULTAS	29 JUNIO 2018
RUSIA VS EUA	<p>México, Noruega, Canadá, Tailandia, China, India y la Unión Europea solicitaron asociarse a las consultas. El 9 de julio (10 de julio), EUA respondió que no es procedente la solicitud en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, porque los incrementos arancelarios no constituyen medidas de salvaguardia y se establecieron con motivos de seguridad nacional al amparo del artículo XXI del GATT de 1994. No obstante, aceptan celebrar las consultas. El 18 de octubre de 2018 Rusia solicitó el establecimiento del GE. El OSD lo estableció el 21 de noviembre. A solicitud de Rusia, el 25 de enero de 2019, el Director General de la OMC señaló la composición del GE, como presidente Elbio Rosselli, Esteban B. Conejos Jr. y Rodrigo Valenzuela. Arabia Saudita, Bahrein, Brasil, Canadá, China, Colombia, Egipto, Guatemala, Hong Kong, India, Indonesia, Islandia, Japón, Kazajstán, Malasia, México, Noruega, Nueva Zelanda, Qatar, Singapur, Sudáfrica, Suiza, Tailandia, Taiwán, Turquía, Ucrania, UE y Venezuela se reservaron sus derechos como terceros.</p>			

SEC. 232 TRADE EXPANSION ACT OF 1962, TARIFFS OF 25% ON STEEL AND 10% ON ALUMINUM

5.	CASE	DS551	CONSULTATION REQUEST	JUNE 5 2018
MEXICO VS USA	<p>Japan, China, Thailand, Canada, Russia, EU, India and Norway requested to be included in the consultations. On June 15 (July 6) the US responded that the request under the WTO dispute settlement mechanism is irrelevant because tariff increases do not constitute safeguard measures and were established for national security reasons under Article XXI of GATT 1994; nevertheless, they agree to hold consultations. There is still no public information regarding the consultations, and the Special Group is yet to be requested. On May 28 of 2019, the United States and Mexico notified to have reached a mutually agreed solution, with the purpose of lifting the tariffs from May 19.</p>			
6.	CASE	DS552	CONSULTATION REQUEST	JUNE 13 2018
NORUEGA VS USA	<p>On June 11 (July 6) the US responded that the request under the WTO dispute settlement mechanism is irrelevant because tariff increases do not constitute safeguard measures and were established for national security reasons under Article XXI of GATT 1994; nevertheless, they agree to hold consultations. Japan, China, Thailand, Turkey, Canada, Russia, Hong Kong, India, Mexico, Norway and Indonesia requested to be included in the consultations. On October 18 of 2018, Norway requested for the Special Group to be established. The DSB decided to establish it on November 21. To the request from the EU, on January 25 of 2019 the Director-General of the WTO designated the members of the SG: President Elbio Rosselli, Esteban B. Conejos, Jr. and Rodrigo Valenzuela. Saudi Arabia, Bahrain, Brazil, Canada, China, Colombia, Egypt, Guatemala, Hong Kong, India, Indonesia, Iceland, Japan, Kazakhstan, Malaysia, Mexico, New Zealand, Qatar, Russia, Singapore, South Africa, Switzerland, Thailand, Taiwan, Turkey, Ukraine, EU and Venezuela. reserved their rights as third parties.</p>			
7.	CASE	DS554	CONSULTATION REQUEST	JUNE 29 2018
RUSIA VS USA	<p>Mexico, Norway, Canada, Thailand, China, India and the European Union requested to be included in the consultations. On July 9 (July 10), the US responded that the request under the WTO dispute settlement mechanism is irrelevant because tariff increases do not constitute safeguard measures and were established for national security reasons under Article XXI of GATT 1994; nevertheless, they agree to hold consultations. On October 18 of 2018, Russia requested for the Special Group to be established. The DSB decided to establish it on November 21. To the request from Russia, on January 25, the Director-General of the WTO designated the members of the SG: President Elbio Rosselli, Esteban B. Conejos, Jr. and Rodrigo Valenzuela. Saudi Arabia, Bahrain, Brazil, Canada, China, Colombia, Egypt, Guatemala, Hong Kong, India, Indonesia, Iceland, Japan, Kazakhstan, Malaysia, Mexico, Norway, New Zealand, Qatar, Singapore, South Africa, Switzerland, Thailand, Taiwan, Turkey, Ukraine, EU and Venezuela reserved their rights as third parties.</p>			

SEC. 232 LEY DE EXPANSIÓN DEL COMERCIO DE 1962 ARANCELES DE 25% ACERO Y 10% ALUMINIO

8.	CASO	DS556	SOLICITUD DE CONSULTAS	9 JULIO 2018
SUIZA VS EUA	<p>Tailandia, Canadá, China, México, Rusia y la UE solicitaron asociarse a las consultas. El 19 de julio (20 julio), EUA respondió que no es procedente la solicitud en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, porque los incrementos arancelarios no constituyen medidas de salvaguardia y se establecieron con motivos de seguridad nacional al amparo del artículo XXI del GATT de 1994. No obstante, aceptan celebrar las consultas. El 9 de noviembre de 2018 Suiza solicitó el establecimiento del GE. El OSD lo estableció el 4 de diciembre. A solicitud de Suiza, el 25 de enero de 2019, el Director General de la OMC señaló la composición del GE, como presidente Elbio Rosselli, Esteban B. Conejos Jr. y Rodrigo Valenzuela. Arabia Saudita, Bahréin, Brasil, Canadá, China, Colombia, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Guatemala, Hong Kong, India, Indonesia, Islandia, Japón, Kazajstán, Malasia, México, Noruega, Nueva Zelandia, Qatar, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Tailandia, Taiwán, Turquía, Ucrania, UE y Venezuela se reservaron sus derechos como terceros.</p>			

SEC. 232 LEY DE EXPANSIÓN DEL COMERCIO DE 1962 ARANCELES DE 25% ACERO Y 10% ALUMINIO (GATT Y ASS).
 El 10 de agosto de 2018, el Presidente de EUA modificó los derechos adicionales para acero del 25% al 50% y para aluminio del 10% al 20%, con efecto a partir del 13 de agosto de 2018.

9.	CASO	DS564	SOLICITUD DE CONSULTAS	15 AGOSTO 2018
TURQUÍA VS EUA	<p>UE, Rusia, Canadá, China, México y Tailandia, solicitaron asociarse a las consultas. El 24 de agosto de 2018, EUA respondió que no es procedente la solicitud en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, porque los incrementos arancelarios no constituyen medidas de salvaguardia y se establecieron con motivos de seguridad nacional al amparo del artículo XXI del GATT de 1994. No obstante, aceptaron celebrar las consultas. El 18 de octubre de 2018 Turquía solicitó el establecimiento del GE. El OSD lo estableció el 21 de noviembre. A solicitud de Turquía, el 25 de enero de 2019, el Director General de la OMC señaló la composición del GE, como presidente Elbio Rosselli, Esteban B. Conejos Jr. y Rodrigo Valenzuela. Arabia Saudita, Bahréin, Brasil, Canadá, China, Colombia, Egipto, Guatemala, Hong Kong, India, Indonesia, Islandia, Japón, Kazajstán, Malasia, México, Noruega, Nueva Zelandia, Qatar, Rusia, Singapur, Suiza, Tailandia, Taiwán, Ucrania, UE y Venezuela se reservaron sus derechos como terceros.</p>			

Fuente: elaboración propia con información obtenida del sitio de internet de la OMC, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm, consultada el 1 de julio de 2019.



SEC. 232 TRADE EXPANSION ACT OF 1962, TARIFFS OF 25% ON STEEL AND 10% ON ALUMINUM

8.	CASE	DS556	CONSULTATION REQUEST	JULY 9 2018
SUIZA VS USA	<p>Thailand, Canada, China, Mexico, Russia and the EU requested to be included in the consultations. On July 19 (July 20), the US responded that the request under the WTO dispute settlement mechanism is irrelevant because tariff increases do not constitute safeguard measures and were established for national security reasons under Article XXI of GATT 1994; nevertheless, they agree to hold consultations. On November 9 of 2018, Switzerland requested for the Special Group to be established. The DSB decided to establish it on December 4. To the request from Switzerland, on January 25 of 2018, the Director-General of the WTO designated the members of the SG: President Elbio Rosselli, Esteban B. Conejos, Jr. and Rodrigo Valenzuela. Saudi Arabia, Bahrain, Brazil, Canada, China, Colombia, Egypt, United Arab Emirates, Guatemala, Hong Kong, India, Indonesia, Iceland, Japan, Kazakhstan, Malaysia, Mexico, Norway, New Zealand, Qatar, Russia, Singapore, South Africa, Thailand, Taiwan, Turkey, Ukraine, EU and Venezuela reserved their rights as third parties.</p>			

SEC. 232 TRADE EXPANSION ACT OF 1962, TARIFFS OF 25% ON STEEL AND 10% ON ALUMINUM (GATT AND SAFEGUARDS AGREEMENT).
 On August 10, 2018, the US President modified the additional duties for steel from 25% to 50% and for aluminum from 10% to 20%, with effect from August 13, 2018.

9.	CASE	DS564	CONSULTATION REQUEST	AUGUST 15 2018
TURKEY VS USA	<p>Thailand, Canada, China, Mexico, Russia and the EU requested to be included in the consultations. On July 19 (July 20), the US responded that the request under the WTO dispute settlement mechanism is irrelevant because tariff increases do not constitute safeguard measures and were established for national security reasons under Article XXI of GATT 1994; nevertheless, they agree to hold consultations. On November 9 of 2018, Switzerland requested for the Special Group to be established. The DSB decided to establish it on December 4. To the request from Switzerland, on January 25 of 2018, the Director-General of the WTO designated the members of the SG: President Elbio Rosselli, Esteban B. Conejos, Jr. and Rodrigo Valenzuela. Saudi Arabia, Bahrain, Brazil, Canada, China, Colombia, Egypt, United Arab Emirates, Guatemala, Hong Kong, India, Indonesia, Iceland, Japan, Kazakhstan, Malaysia, Mexico, Norway, New Zealand, Qatar, Russia, Singapore, South Africa, Thailand, Taiwan, Turkey, Ukraine, EU and Venezuela reserved their rights as third parties.</p>			

Source: Own elaboration based on information from the WTO's website: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm. Consulted on July 1, 2019.

En contra partida a las medidas estadounidenses, también diversos países resolvieron imponer represalias a las exportaciones estadounidenses, medidas que fueron notificadas a los órganos de la OMC, entre ellos el Consejo del Comercio de Mercancías:

NOTIFICANTE Y DOC.	FECHA	MEDIDA DE LOS EUA	ESTATUS
1. CHINA G/L/1218	29 MARZO 2018	Sec. 232 LCE 1962 aranceles a los productos de acero y de aluminio (XIX.3 GATT y 8.2 Acuerdo sobre Salvaguardias AsS)	La suspensión es un aumento de los aranceles sobre determinados productos originarios de los EUA (tal y como se indica en el anexo I y de acuerdo con los cálculos indicados en el anexo II), sobre la base de que las medidas de los EUA no fueron adoptadas como resultado de un aumento en términos absolutos de las importaciones en los tres últimos años (2014-2016).
2. UNIÓN EUROPEA G/L/1237	18 MAYO 2018	Sec. 232 LEC 1962 aranceles a los productos de acero de 25% y de aluminio de 10%	Aranceles de 10, 25, 35 y 50% a productos agrícolas, prendas de vestir y siderúrgicos, entre otros (8.2 AsS). El impacto de los incrementos es equivalente a la afectación causada por los EUA a la UE en 7.1 billones de dólares.
3. INDIA G/L/1239	18 MAYO 2018	Sec. 232 LEC 1962 aranceles a los productos de acero de 25% y de aluminio de 10%	India señala que la suspensión surtirá efecto antes del 21 de junio de 2018 y la recaudación de derechos ha sido 165,56 millones de dólares. Así, la suspensión será aproximadamente por un monto equivalente.
4. JAPÓN G/L/1240	18 MAYO 2018	Sec. 232 LEC 1962 aranceles a los productos de acero de 25% y de aluminio de 10%	Japón calcula que los ingresos recaudados por los EUA en concepto de derechos es de 264 354,296 dólares cuyas importaciones no han aumentado en términos absolutos. En consecuencia, Japón considera que puede suspender inmediatamente concesiones sustancialmente equivalentes, al expirar el plazo de 30 días contado a partir de la fecha en que el CCM recibió este aviso.
5. RUSIA G/L/1241	18 MAYO 2018	Sec. 232 LEC 1962 aranceles a los productos de acero de 25% y de aluminio de 10%	Incrementos de 25% al acero y 10% a aluminio por 537,6 millones de dólares.
6. TURQUÍA G/L/1242	21 MAYO 2018	Sec. 232 LEC 1962 aranceles a los productos de acero de 25% y de aluminio de 10%	En respuesta a la solicitud de celebración de consultas de Turquía (documento G/SG/183, del 20 de abril de 2018) los EUA declararon que "[e]stas medidas no son medidas de salvaguardia y, por lo tanto, no hay fundamento para celebrar consultas de conformidad con el AsS". Sin embargo, Turquía sigue considerándolas medidas de salvaguardia no compatibles con el AsS. Incrementos arancelarios de 5, 10, 20, 30, 32, 35 y 40% a productos como arroz, tabaco, cartón, preparaciones alimenticias, etc. para llegar a un valor de importaciones de 1,784 743 miles de dólares.

Fuente: elaboración propia con información obtenida del sitio de internet de la OMC, <https://www.wto.org/>, consultada el 1 de julio de 2019.



The mentioned tariff increases on steel and aluminum products motivated several countries to promote conflicts within the framework of the WTO, as can be observed on the charts.

NOTIFIER AND DOC.	DATE	U.S MEASURES	STATUS
1. CHINA G/L/1218	MARCH 29 2018	Sec. 232 International Trade Law 1962, tariffs on steel and aluminum products LCE 1962 (XIX.3 GATT and 8.2 Safeguard Agreement)	The suspension is an increase in tariffs on certain products originated from the US (as indicated in Annex I and according to the calculations indicated in Annex II), under the assumption that the US measures were not adopted as a result of an increase in absolute terms of imports in the last three years (2014-2016).
2. EUROPEAN UNION G/L/1237	MAY 18 2018	Sec. 232 International Trade Law 1962, tariffs on 25% steel and 10% aluminum products	Tariffs of 10, 25, 35 and 50% on agricultural products, clothes, iron and steel products, among others (8.2 Safeguard Agreement). The impact of this increase is equivalent to the allocation caused by the US to the EU of 7.1 trillion dollars.
3. INDIA G/L/1239	MAY 18 2018	Sec. 232 International Trade Law 1962, tariffs on 25% steel and 10% aluminum products	India states that the suspension will have effect before June 21 of 2018 and the duty collections have been of 165,56 million dollars. Thus, the suspension will be approximately for an equivalent amount.
4. JAPAN G/L/1240	MAY 18 2018	Sec. 232 International Trade Law 1962, tariffs on 25% steel and 10% aluminum products	Japan calculates that the income collected by the US regarding duties, is of 264 354,296 dollars, which imports have not increased in absolute terms. Consequently, Japan considers that they may immediately suspend substantially equivalent concessions upon the expiration of 30 days from the date on which the CCM receives this notice.
5. RUSSIA G/L/1241	MAY 18 2018	Sec. 232 International Trade Law 1962, tariffs on 25% steel and 10% aluminum products	25% Increase on steel and 10% on aluminum for 537.6 million dollars.
6. TURKEY G/L/1242	MAY 21 2018	Sec. 232 International Trade Law 1962, tariffs on 25% steel and 10% aluminum products	In response to the request to hold consultations in Turkey (document G/SG/183, from April 20 of 2018), the US declared that "these are not safeguard measures, therefore, there is no foundation to hold consultations regarding the Safeguard Agreements (AsS)". However, Turkey considers them safeguarding measures that are not compatible with the AsS. Tariff increase of 5, 10, 20, 30, 32, 35 y 40% on products such as rice, tobacco, cardboard, food preparations, etc. reaching an import value of 1,784 743 thousands of dollars.

Source: Own elaboration based on information from the WTO's website: <https://www.wto.org/>, Consulted on July 1, 2019.

Algunos otros como la Unión Europea y Turquía resolvieron iniciar investigaciones espejo, con la finalidad de afectar a las exportaciones estadounidenses de productos de acero y de aluminio:

NOTIFICANTE Y DOC.	FECHA	MEDIDA DE LOS EUA	ESTATUS
UNIÓN EUROPEA G/SG/N/6/EU/1	27 MARZO 2018	Investigación sobre diversos productos siderúrgicos	Las importaciones totales de los productos afectados aumentaron de 17,8 millones de toneladas a 29,3 millones de toneladas en el período 2013-2017. Las importaciones de los productos afectados aumentaron alrededor del 65% entre 2013 y 2016.
TURQUÍA G/SG/N/6/ TUR/24	3 MAYO 2018	Productos de hierro y acero	Turquía señala que en el período 2013-2017 las importaciones totales aumentaron un 22%, alcanzando 10.9 millones de toneladas. La tasa de variación de la cantidad de las importaciones fue del -4,7% en 2013-2014, mientras que se registró un aumento del 24,7% en 2015.

Fuente: elaboración propia con información obtenida del sitio de internet de la OMC, <https://www.wto.org/>, consultada el 1 de julio de 2019.



Some others like the European Union and Turkey decided to initiate mirror investigations, with the purpose of affecting American exports of steel and aluminum products:

NOTIFIER AND DOC.	DATE	U.S. MEASURES	STATUS
EUROPEAN UNION G/SG/N/6/EU/1	MARCH 27 2018	Research on various steel products	The total imports of affected products increased from 17.8 million tons to 29.3 million tons in the 2013-2017 term. The imports of affected products increased around 65% between 2013 and 2016.
TURKEY G/SG/N/6/ TUR/24	MAY 3 2018	Iron and steel products	Turkey indicates that in the 2013-2017 period, the total imports increased a 22%, reaching 10.9 million tons. The rate of change in the quantity of imports was -4.7% in 2013-2014, while there was an increase of 24.7% in 2015.

Source: Own elaboration based on information from the WTO's website: <https://www.wto.org/>. Consulted pm July 1, 2019.

En el caso de México, las represalias se hicieron en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

SEC. 232 LEY DE EXPANSIÓN DEL COMERCIO DE 1962 ARANCELES DE 25% ACERO Y 10% ALUMINIO

FECHA Diario Oficial de la Federación (DOF) del 5 de junio de 2018

Con fundamento en el artículo 802.6 del TLCAN se adoptan incrementos arancelarios de 7, 10, 15, 20 y 25% a productos de cerdo, manzanas, papas, quesos, whisky, arándanos y diversos productos de acero. El 20 de mayo de 2019, mediante publicación en el DOF México eliminó los aranceles.

Fuente: elaboración propia con información obtenida del DOF.

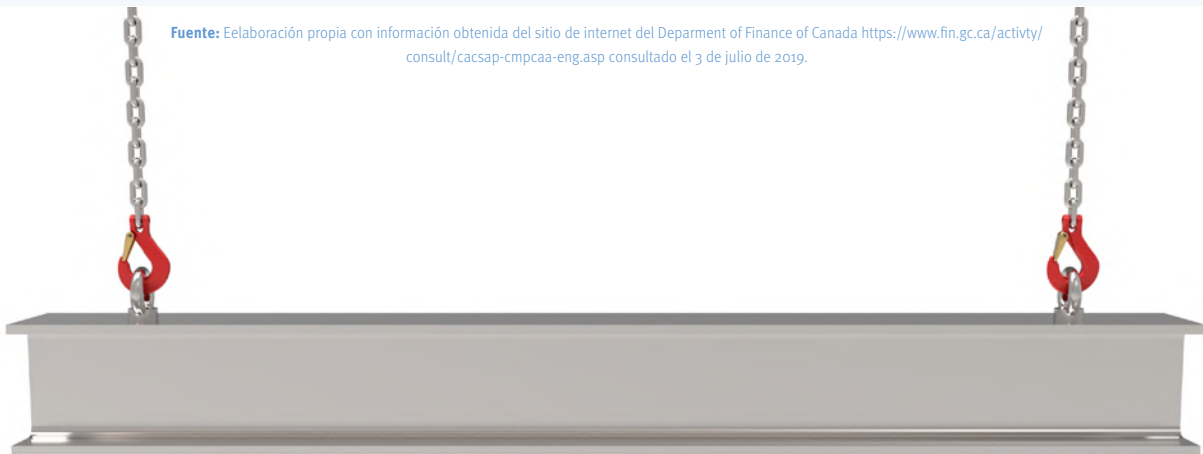
En el caso de Canadá, no está claro si la represalia o contramedida se realizó conforme a las disposiciones del TLCAN o de la OMC.

SEC. 232 LEY DE EXPANSIÓN DEL COMERCIO DE 1962 ARANCELES DE 25% ACERO Y 10% ALUMINIO

FECHA **1 JUNIO 2018**

Imposición de aranceles de 10 y 25% a café, preparaciones alimenticias, whisky, mayonesa, jugo de naranja y diversos productos de acero. Establecieron como fecha límite para recibir comentarios sobre dichas medidas el 15 de junio y los incrementos comenzarán el 1 de julio. El 20 de mayo de 2019 con las siguientes órdenes: Order Repealing the United States Surtax Order (Steel and Aluminum) (SOR/2019-143) y Order Repealing the United States Surtax Order (Other Goods) (SOR/2019-144) fueron eliminados los incrementos arancelarios.

Fuente: Eelaboración propia con información obtenida del sitio de internet del Department of Finance of Canada <https://www.fin.gc.ca/activity/consult/cacsap-cmpcaa-eng.asp> consultado el 3 de julio de 2019.



In the case of Mexico, the retaliation took place within the framework of the North American Free Trade Agreement (NAFTA).

SEC. 232 INTERNATIONAL TRADE LAW 1962, TARIFFS ON 25% STEEL AND 10% ALUMINUM PRODUCTS

DATE Official Journal of the Federation (DOF) of July 5, 2018

Based on NAFTA Article 802.6, tariff increases of 7, 10, 15, 20 and 25% are adopted for pork products, apples, potatoes, cheeses, whiskey, blueberries and various steel products. On May 20, 2019, Mexico eliminated tariffs by publishing in the DOF.

Source: Own elaboration based on information from the DOF.

In the case of Canada, it is unclear whether the retaliation or countermeasure was carried out under NAFTA or WTO provisions.

SEC. 232 INTERNATIONAL TRADE LAW 1962, TARIFFS ON 25% STEEL AND 10% ALUMINUM PRODUCTS

FECHA **JUNE 1 2018**

Tariff imposition of 10 y 25% on coffee, food preparations, whisky, mayonnaise, orange juice, and several steel products They set June 15 as the deadline to receive comments on these measures and the increases would begin on July 1. On May 20 of 2019, with the help of the Order Repealing the United States Surtax Order (Steel and Aluminum) (SOR/2019-143) and the Order Repealing the United States Surtax Order (Other Goods) (SOR/2019-144), the tariff increase was lifted.

Source: Own elaboration based on information from the Department of Finance of Canada's website: <https://www.fin.gc.ca/activity/consult/cacsap-cmpcaa-eng.asp>. Consulted on July 3, 2019.

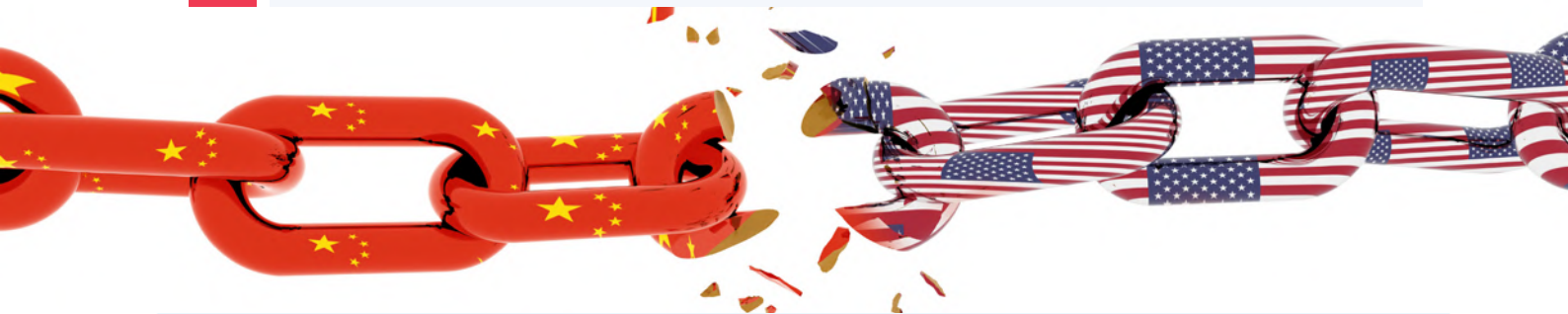
Frente a todo este escenario de represalias, los Estados Unidos también decidieron recurrir al mecanismo de solución de diferencias de la OMC y promovieron los casos siguientes:

AVISO DE ADUANAS 18-08: Sobretasas impuestas a determinados productos originarios de los Estados Unidos (párr. 1 art. 1 y párr. 1 art. 2 GATT)

1.	CASO	DS557	SOLICITUD DE CONSULTAS	16 JULIO 2018
EUA VS CANADÁ	<p>Las consultas se celebraron el 3 de octubre de 2018, sin que se pudiera llegar a una solución mutuamente convenida. El 21 de noviembre, el OSD estableció el GE. El 7 de enero de 2019 Estados Unidos solicitó al Director General de la OMC la composición del GE. El 25 de enero el GE quedó compuesto por William Ehlers como presidente, Darlington Mwape y Claudia Uribe. Brasil, China, Egipto, Guatemala, India, Indonesia, Japón, Kazajstán, México, Noruega, Nueva Zelanda, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suiza, Tailandia, Taiwán, Turquía, Ucrania, UE y Venezuela se reservaron sus derechos como tercero. El 23 de mayo de 2019 Canadá y Estados Unidos notificaron al OSD haber llegado a una solución mutuamente convenida, con motivo de que el primero había eliminado los derechos adicionales impuestos a productos originarios de Estados Unidos.</p>			

Aviso de la Comisión de Aranceles Aduaneros del Consejo de Estado sobre la suspensión de las obligaciones en materia de concesiones arancelarias respecto de algunos productos importados originarios de los Estados Unidos (Comisión de Aranceles Aduaneros del Consejo de Estado, Shui Wei Hui [2018] N° 13, publicado el 1º de abril de 2018, con efecto desde el 2 de abril de 2018) (párr. 1 art. 1 y párr. 1 art. 2 GATT)

2.	CASO	DS558	SOLICITUD DE CONSULTAS	16 JULIO 2018
EUA VS CHINA	<p>Las consultas se celebraron el 29 de agosto de 2018, sin que se pudiera llegar a una solución mutuamente convenida. El 18 de octubre Estados Unidos solicitó al OSD el establecimiento de un GE. El 21 de noviembre quedó establecido. El 7 de enero de 2019 Estados Unidos solicitó al Director General de la OMC la composición del GE. El 25 de enero quedó integrado por William Ehlers, Cristian Espinoza Cañizares y Mónica Rolong. Brasil, Canadá, Egipto, Guatemala, India, Indonesia, Japón, Kazajstán, México, Noruega, Nueva Zelanda, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suiza, Tailandia, Taiwán, Turquía, Ucrania, UE y Venezuela se reservaron sus derechos como terceros.</p>			



Faced with this whole scenario of retaliation, the United States also decided to resort to the WTO's dispute settlement mechanism and promoted the following situations:

CUSTOMS NOTICE 18-08: Overcharges Imposed On Certain Products Originating In The United States (Par. 1 Art. 1 Y Par. 1 Art. 2 Gatt)

1.	CASE	DS557	CONSULTATION REQUEST	JULY 16 2018
USA VS CANADA	<p>The consultations were held on October 3 of 2018, without reaching a mutually agreed solution. On November 21, DSB established the SG. On January 7 of 2019, the US requested the Director-General of the WTO for the composition of the SG. On January 25, the SG was integrated by William Ehlers as President, Darlington Mwape and Claudia Uribe. Brazil, China, Egypt, Guatemala, India, Indonesia, Japan, Kazakhstan, Mexico, New Zealand, Norway, Russia, Singapore, South Africa, Switzerland, Thailand, Taiwan, Turkey, Ukraine, EU and Venezuela reserved their rights as third parties. On May 23 of 2019, Canada and the United States notified the WTO to have reached a mutually agreed solution, With the purpose of eliminating the additional taxes imposed on American products.</p>			

Notice from the Customs Tariff Commission of the State Council regarding the suspension of tariff concession obligations in relation to certain imported products originated from the United States (Customs Tariff Commission of the State Council, Shui Wei Hui [2018] N° 13, published on April 1st, 2018, effective since April 2 of 2018) (par. 1 art. 1 & par. 1 art. 2 GATT)

2.	CASE	DS558	CONSULTATION REQUEST	JULY 16 2018
USA VS CHINA	<p>The consultations were held on August 29 of 2018, without reaching a mutually agreed solution. On October 18, the US requested the DSB to establish a SG, and on November 21, they did so. On January 7 of 2019, the United States requested the General Director of the WTO to announce the composition of the SG. On January 25, the SG was integrated by William Ehlers, Cristian Espinoza Cañizares and Monica Rolong. Brazil, Canada, Egypt, Guatemala, India, Indonesia, Japan, Kazakhstan, Mexico, New Zealand, Norway, Russia, Singapore, South Africa, Switzerland, Thailand, Taiwan, Turkey, Ukraine, EU and Venezuela reserved their rights as third parties.</p>			

Reglamento de Ejecución (UE) 2018/886 de la Comisión, de 20 de junio de 2018, sobre determinadas medidas de política comercial relativas a determinados productos originarios de los EUA y por el que se modifica el Reglamento de Ejecución (UE) 2018/724, Diario Oficial de la Unión Europea, 21 de junio de 2018; y Reglamento de Ejecución (UE) 2018/724 de la Comisión, de 16 de mayo de 2018, sobre determinadas medidas de política comercial relativas a determinados productos originarios de los EUA, Diario Oficial de la Unión Europea, 17 de mayo de 2018 (párr. 1 art. 1 y párr. 1 art. 2 GATT)

3.	CASO	DS559	SOLICITUD DE CONSULTAS	16 JULIO 2018
EUA VS UE	Las consultas se celebraron el 28 de agosto de 2018, sin que se llegara a una solución mutuamente convenida. El 18 de octubre Estados Unidos solicitó al OSD el establecimiento de un GE. El 21 de noviembre quedó establecido. El 7 de enero de 2019 Estados Unidos solicitó al Director General de la OMC la composición del GE. El 25 de enero quedó compuesto por William Ehlers, Olga Lucía Lozano Ferro y Anwar Zaheer Jamali. Brasil, Canadá, Egipto, Guatemala, India, Indonesia, Japón, Kazajstán, México, Noruega, Nueva Zelandia, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suiza, Tailandia, Taiwán, Turquía, Ucrania, UE y Venezuela se reservaron sus derechos como terceros.			

Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, el Decreto por el cual se establece la Tasa Aplicable durante 2003, del Impuesto General de Importación, para las mercancías originarias de América del Norte y el Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial (promulgado el 5 de junio de 2018; con efecto desde el 5 de junio de 2018) (párr. 1 art. 1 GATT)

4.	CASO	DS560	SOLICITUD DE CONSULTAS	16 JULIO 2018
EUA VS MÉXICO	Las consultas se celebraron el 27 de septiembre de 2018, sin que se llegara a una solución mutuamente convenida. El 18 de octubre Estados Unidos solicitó el establecimiento de un GE. El 21 de noviembre el OSD estableció el GE. El 7 de enero de 2019 Estados Unidos solicitó al Director General de la OMC la composición del GE. El 25 de enero el GE quedó compuesto por William Ehlers, César Montaña Huerta y Fabián Villaroel Ríos. Brasil, Canadá, China, Egipto, Guatemala, India, Indonesia, Japón, Kazajstán, Noruega, Nueva Zelandia, Rusia, Singapur, Suiza, Tailandia, Taiwán, Turquía, Ucrania, UE y Venezuela se reservaron sus derechos como tercero. El 28 de mayo de 2019 México y Estados Unidos notificaron al OSD haber llegado a una solución mutuamente convenida, con motivo de que el primero había eliminado los derechos a productos originarios de Estados Unidos.			



Implementing Regulations (EU) 2018/886 of the Commission, from June 20 of 2018, regarding certain trade policy measures concerning certain products originating in the US and amending the Implementing Regulation (EU) 2018/724, Official Journal of the European Union, June 21, 2018; and the Implementing Regulations (EU) 2018/724 of the Commission, from May 16 of 2018, regarding certain trade policy measures concerning certain products originating from the US, Official Journal of the European Union, May 17, 2018 (par. 1 art. 1 & par. 1 art. 2 GATT)

3.	CASE	DS559	CONSULTATION REQUEST	JULY 16 2018
USA VS EU	The consultations were held on August 28 of 2018, without reaching a mutually agreed solution. On October 18, the United States requested the DSB for the Special Group to be established, and on November 21, it was established. On January 7 of 2019, the United States requested the WTO to announce the composition of the SG. On January 25, it was integrated by William Ehlers, Olga Lucía Lozano Ferro and Anwar Zaheer Jamali. Brazil, Canada, Egypt, Guatemala, India, Indonesia, Japan, Kazakhstan, Mexico, New Zealand, Norway, Russia, Singapore, South Africa, Switzerland, Thailand, Taiwan, Turkey, Ukraine, EU and Venezuela reserved their rights as third parties.			

Executive Order modifying the Tariff of the General Import-Export Tax Law, the Executive Order establishing the General Import-Tax Rate applicable during 2003 for goods originating in the United States of America, and the Executive Order establishing various Sector Promotion Programs (issued on June 5, 2018; effective as of June 5, 2018) (par. 1 art. 1 GATT).

4.	CASE	DS560	CONSULTATION REQUEST	JULY 16 2018
USA VS MEXICO	The consultations were held on September 27 of 2018, without reaching a mutually agreed solution. On October 18, the United States requested the Special Group to be established, and on November 21, the DSB established the SG. On January 7 of 2019, the United States requested the General Director of the WTO to announce the composition of the SG. On January 25, the SG was integrated by William Ehlers as president, César Montaña Huerta and Fabián Villaroel Ríos. Brazil, Canada, China, Egypt, Guatemala, India, Indonesia, Japan, Kazakhstan, New Zealand, Norway, Russia, Singapore, Switzerland, Thailand, Taiwan, Turkey, Ukraine, EU and Venezuela reserved their rights as third parties. On May 28 of 2019, Mexico and the United States notified the DSB to have reached a mutually agreed solution, with the purpose of lifting the taxes on American products.			

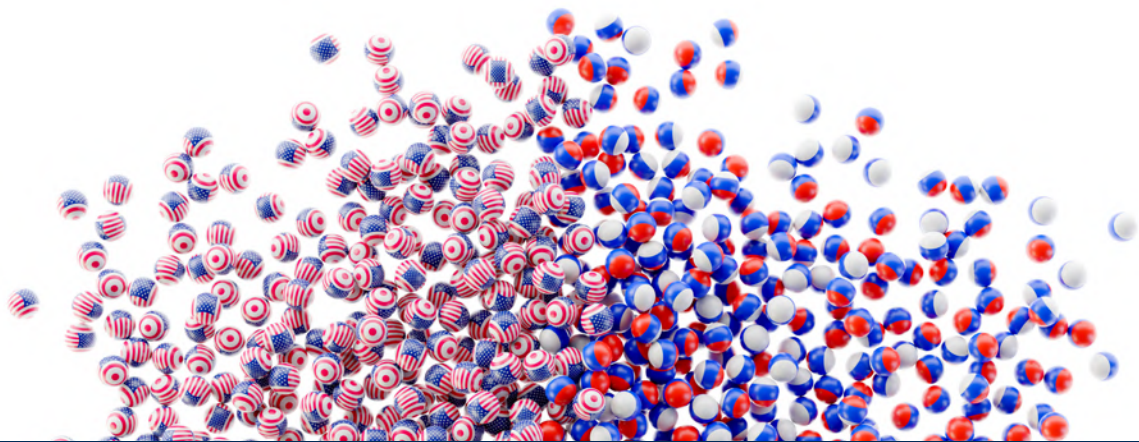
Decisión por la que se aplican obligaciones financieras adicionales a la importación de determinados productos originarios de los Estados Unidos de América, Decisión N° 11973/2018 del Consejo de Ministros, Gaceta Oficial 30459, 25 de junio de 2018 (párr. 1 art. 1 y párr. 1 art. 2 GATT)

5.	CASO	DS561	SOLICITUD DE CONSULTAS	18 OCTUBRE 2018
EUA VS TURQUÍA	<p>Las consultas se celebraron el 29 de agosto de 2018. Después de las consultas Turquía modificó la medida e incrementó los derechos de 21 fracciones arancelarias a 22. Así el 18 de octubre Estados Unidos solicitó consultas complementarias. Las cuales se realizaron el 14 de noviembre, sin que se llegara a una solución mutuamente convenida. El 20 de diciembre de 2018 Estados Unidos solicitó el establecimiento de un GE. El 28 de enero de 2019 el OSD estableció el GE. El 18 de febrero Estados Unidos solicitó al Director General de la OMC la composición del GE. El 28 de febrero quedó compuesto con William Ehlers como presidente, Johannes R. Bernabe y Homero Larrea Monard. Brasil, Canadá, China, Guatemala, India, Indonesia, Japón, Kazajstán, México, Noruega, Nueva Zelanda, Rusia, Singapur, Suiza, Tailandia, Taiwán, Ucrania, UE y Venezuela.</p>			

Decreto 788 sobre la aprobación de derechos adicionales a la importación de determinados productos básicos estadounidenses

6.	CASO	DS566	SOLICITUD DE CONSULTAS	27 AGOSTO 2018
EUA VS RUSIA	<p>Las consultas se realizaron el 9 de noviembre de 2018 sin que se llegara a una solución mutuamente satisfactoria. El 22 de noviembre Estados Unidos solicitó el establecimiento de un GE. El 18 de diciembre el OSD estableció el GE. El 7 de enero de 2019 Estados Unidos solicitó al Director General de la OMC la composición del GE. El 25 de enero quedó integrado con William Ehlers como presidente, Petina Gappah y Syed Tauqir Hussain Shah. Arabia Saudita, Brasil, Canadá, China, Egipto, Indonesia, Japón, Kazajstán, Malasia, México, Noruega, Nueva Zelanda, Qatar, Singapur, Suiza, Tailandia, Taiwán, Turquía, UE y Venezuela reservaron sus derechos como terceros.</p>			

Fuente: Elaboración propia con información obtenida del sitio de internet de la OMC, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm, consultada el 2 de julio de 2019.



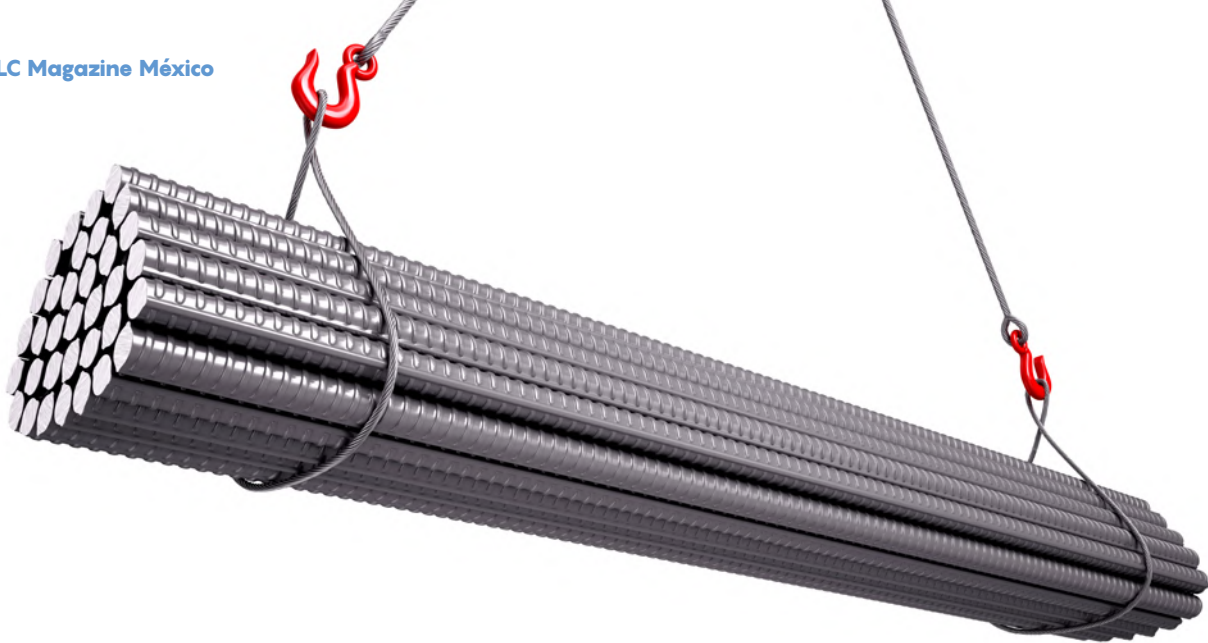
Decision imposing additional financial obligations on imports of certain products originating from the United States of America, Decision No. 11973/2018 of the Council of Ministers, Official Gazette 30459, 25 June 2018 (par. 1 art. 1 and par. 1 art. 2 GATT).

5.	CASE	DS561	CONSULTATION REQUEST	OCTOBER 18 2018
USA VS TURKEY	<p>The consultations were held on August 29 of 2018. After the consultations, Turkey modified the measures and increased duties from 21 tariff items to 22. Thus, on October 18, the United States requested complementary consultations, which were held on November 14 without reaching a mutually agreed solution. On December 20 of 2018, the United States for the Special Group to be established, and on January 28, the DSB established it. On February 18, the US requested the General Director of the WTO to announce the Special Group's composition. On February 28, it was integrated by William Ehlers as president, Johannes R. Bernabe and Homero Larrea Monard. Brazil, Canada, China, Guatemala, India, Indonesia, Japan, Kazakhstan, Mexico, New Zealand, Norway, Russia, Singapore, Switzerland, Thailand, Taiwan, Ukraine, EU and Venezuela reserved their rights as third parties.</p>			

Executive Order 788 on the Approval of Additional Duties on Imports of Certain U.S. Commodities.

6.	CASE	DS566	CONSULTATION REQUEST	AUGUST 27 2018
USA VS RUSSIA	<p>The consultations were held on November 9 of 2018 without reaching a satisfying mutually agreed solution. On November 22, the United States requested for the Special Group to be established. On December 18, the DSB established the SG. On January 7 of 2019, the United States requested the General Director of the WTO to announce the composition of the SG. On January 25, the SG was integrated by William Ehlers as president, Petina Gappah and Syed Tauqir Hussain Shah. Saudi Arabia, Brazil, Canada, China, Egypt, Indonesia, Japan, Kazakhstan, Malaysia, Mexico, Norway, New Zealand, Qatar, Singapore, Switzerland, Thailand, Taiwan, Turkey, EU and Venezuela reserved their rights as third parties.</p>			

Source: Own elaboration based on information from the WTO's website: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm. Consulted on July 2, 2019.



A pesar de todos estos esfuerzos en la OMC, no olvidemos, Estados Unidos por espacio de más de dos años ha bloqueado la designación de los nuevos miembros del Órgano de Apelación (OA),⁸ lo cual derivaría en un sistema imperfecto en la solución de diferencias, porque a pesar de que los Grupos Especiales cumplieran con su cometido, es decir, emitir un informe final con constataciones y recomendaciones para las partes en la contienda. Lo cierto es, al apelar cualquiera de las partes, el informe no debería cumplirse, y como no hay personal suficiente para resolver la apelación, el asunto quedaría en el limbo, y la presunta victoria obtenida ante el GE, sería una victoria pírrica.



Tampoco perdamos de vista otros acontecimientos que de algún modo generan incertidumbre en el escenario internacional. En agosto de 2017, por iniciativa de Donald Trump comenzaron las renegociaciones del TLCAN. Para septiembre de 2018 habían concluido y el 30 de noviembre de 2018 fue suscrito por sendos representantes de los tres países, bajo el nombre en español de Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). No obstante, la eliminación de los incrementos arancelarios a los productos de acero y al aluminio no sucedieron. En cambio, durante los primeros meses de 2019 se esperaba el cumplimiento por parte de México de los compromisos laborales previstos en el Anexo 23-A⁹ del referido tratado. Lo cual sucedió al menos en la parte legislativa el 1 de mayo pasado y en los próximos años se concretará de manera operativa.¹⁰ Además, como puntero y en cumplimiento de lo establecido en los artículos 76 fracción I párrafo segundo y 133 constitucionales, el Senado de México aprobó el T-MEC,¹¹ con miras probablemente, de que el mismo, de aprobarse por las legislaturas de Canadá y Estados Unidos, entre en vigor en 2020, lo cual todavía es incierto (al menos al 3 de julio de 2019).

Despite all the efforts from the WTO, we must not forget that the United States, within a two-year period, has blocked the designation of new members for the Appellate Body (AB)⁸. This would result in an imperfect dispute settlement system. The truth is, when appealing to either party, the report should not be complied with, and as there is not enough staff to resolve the issue, the matter would be left in limbo, and the alleged victory over the SG would be a Pyrrhic victory.

Let us not forget other events that have somehow generated uncertainty on the international scene. On August of 2017, by Donald Trump's initiative, the renegotiations of the NAFTA began, and by September of 2018 they concluded. Later, on November 30 of 2018, the United States, Mexico and Canada Agreement (USMCA) was signed by representatives of the three countries. However, the increase of tariffs on steel and aluminum products did not stop. On the other hand, during the first months of 2019, Mexico was expected to comply with the labor commitments set forth in Annex 23-A⁹ of said agreement. This happened at least in the legislative part last May 1 and in the next few years it will be operationally concrete¹⁰. In addition, as leaders, and complying with the provisions of article 76, paragraph I, second paragraph, and article 133 of the Constitution, the Mexican Senate approved the USMCA,¹¹ with the potential aim that it, if approved by the Canadian and U.S. legislatures, will enter into force in 2020, this however is still uncertain (at least on July 3, 2019).

Por otra parte, los amagos comerciales por parte de Estados Unidos persistieron; como resultado de una investigación anunciada el 23 de mayo de 2018 con respecto a las importaciones de automóviles, camionetas y partes de ambos, al amparo de la sección 232 de la Ley de Expansión de Comercio de Estados Unidos; en febrero de 2019 se expidió el informe con el cual, por decisión presidencial, se podría imponer en el segundo semestre de este año un arancel de 20% a las exportaciones que de dichas mercancías realizan, entre otros, Japón y la Unión Europea.¹² En el entendido de que si Donald Trump respeta las cartas paralelas, anexas al T-MEC, Canadá y México se verían excluidos de dichas medidas. De no hacerlo, también se verían afectados. Se transcribe a continuación la parte relevante de la referida carta:

... si los Estados Unidos impone una medida conforme a la sección 232 de la Ley de Expansión de Comercio de 1962 (Trade Expansion Act of 1962), con sus modificaciones, con respecto a vehículos para pasajeros clasificados en las subpartidas 87.03.21 a 8703.90, camiones ligeros clasificados en las subpartidas 8704.21 y 8704.31, o cualesquier autoparte dentro de la cobertura de esa medida, los Estados Unidos no adoptarán o mantendrán una medida que imponga aranceles o restricciones a la importación sobre esos bienes de México, por lo menos durante los 60 días siguientes de la imposición de una medida.

Después del periodo de 60 días, los Estados Unidos deberán exceptuar de la medida:

- (1) 2,600,00 vehículos para pasajeros importados desde México sobre una base anual.
- (2) Camiones ligeros importados desde México.
- (3) Una cantidad tal de autopartes que totalice 108 mil millones de dólares estadounidenses en valor en aduana declarado sobre una base anual...¹³

Un episodio más de esta guerra comercial surgió en junio pasado, cuando Donald Trump, en desacuerdo con las políticas migratorias adoptadas por Andrés Manuel López Obrador, anunció la posibilidad de imponer aranceles a las exportaciones mexicanas a partir del 10 de junio, y mes a mes se irían incrementando hasta llegar a 25% en octubre de este año. Los titulares de las Secretarías de Relaciones Exteriores y de Economía se trasladaron a Washington para atender el asunto. Como resultado de la negociación entre los representantes de ambos gobiernos, se establecieron dos plazos, el primero de 45 días con vencimiento aproximado el 25 de julio de 2019, para un examen preliminar sobre las acciones y medidas adoptadas por México para prevenir e impedir la diáspora hacia los Estados Unidos. El segundo plazo, de 90 días, con vencimiento aproximado el 9 de septiembre, para una revisión final sobre el cumplimiento de los compromisos establecidos entre ambos países.



On the other hand, the trade threats from the United States did not cease. Resulting from an investigation announced on May 23 of 2018 regarding imports of automobiles, trucks and auto parts for both, under section 232 of the U.S. Trade Expansion Act. In February 2019 the report was issued which, by presidential decision, could impose in the second half of this year a tariff of 20% on exports of such goods, also made by Japan and the European Union, among others¹². If Donald Trump respects the parallel letters annexed to the USMCA, Canada and Mexico would be excluded from these measures. Failing to do so would also affect them. The following is a transcription of the relevant passage of that letter:

... if the United States imposes a measure under section 232 of the Trade Expansion Act of 1962, as amended, regarding passenger vehicles classified in sub-items 87.03.21 through 8703.90, light trucks classified in sub-items 8704.21 and 8704.31, or any auto part within the scope of that measure, the United States shall not adopt or maintain a measure imposing import duties or restrictions on such goods from Mexico for at least 60 days following the imposition of a measure.

After the 60-day period, the United States shall exempt the following from the measure:

- (1) 2,600,00 passenger vehicles imported from Mexico on an annual basis.
- (2) Light trucks imported from Mexico.
- (3) An amount of auto parts totaling 108 billion United States dollars in declared customs value on an annual basis...¹³

Another chapter of this trade war emerged the past June, when Donald Trump, in disagreement with the migration policies of Andres Manuel Lopez Obrador, announced the possibility of imposing tariffs on Mexican exports starting on June 10, and month after month these would increase reaching a 25% in October of this year. The heads of the Secretariat of Foreign Relations and Economy travelled to Washington to address the issue. The result from the negotiation between representatives of both governments was to establish two deadlines, the first would be of 45 days due around July 25 of 2019 for a preliminary exam regarding the actions and measures taken by Mexico to prevent and avoid the diaspora towards the United States. The second deadline was of 90 days due around 9 September for a final review on the fulfilment of the commitments established between the two countries.

Adicionalmente, en el marco de la decimocuarta reunión del G20, celebrada en Osaka, Japón, el 28 y 29 de junio de 2019, los titulares de Estados Unidos y la República Popular China se reunieron para discutir un armisticio entre ambas naciones. Lo cual implica una intensificación en las reuniones de trabajo de los funcionarios públicos de ambas naciones para concretar un acuerdo de paz y estabilidad, el cual genere certidumbre comercial. La tregua anterior se puede ver reflejada en la notificación que ambos países hicieron en el caso de la OMC:

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL (ADPIC)			
EUA VS CHINA	CASO	DS542	SOLICITUD DE CONSULTAS
			23 MARZO 2018
<p>Japón, UE, Arabia Saudita, Taiwán y Ucrania solicitaron asociarse a las consultas. El 16 de julio China aceptó la asociación de consultas de Japón y la UE. No hay información pública sobre la celebración de las consultas. El 18 de octubre de 2018 EUA solicitó el establecimiento del GE, el 21 de noviembre quedó establecido, se reservaron sus derechos como tercero Australia, Brasil, Canadá, Corea, Egipto, India, Japón, Kazajstán, Noruega, Nueva Zelanda, Rusia, Singapur, Suiza, Taiwán, Ucrania y la UE. El 16 de enero de 2019, el Director General de la OMC señaló la composición del GE, como presidente: Mateo Diego-Fernández, Esmé Du Plessis y Maximiliano Santa Cruz. El 3 de junio Estados Unidos, en su calidad de reclamante, solicitó al GE la suspensión de sus trabajos hasta el 31 de diciembre de 2019. El 4 de junio China expresó su acuerdo. El 14 de junio se circuló entre los miembros de la OMC una comunicación del GE en la que accede a la solicitud de Estados Unidos.</p>			

Fuente: Elaboración propia con información obtenida del sitio de Internet de la OMC, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm, consultada el 2 de julio de 2019.

Entre todo esto, no perdamos de vista, el 19 de junio pasado Donald Trump anunció el inicio de su campaña para continuar en el cargo. En este sentido, es posible que las decisiones por venir estén vinculadas a la captación de votantes y, si bien es cierto, no todos los sectores y ciudadanos están de acuerdo con los incrementos arancelarios, para el hombre común las percepciones sobre los anuncios o amagos de Trump, pueden verse como actos de fuerza y poderío en defensa de los intereses estadounidenses y de sus votantes, para efectos de mantener y, en su caso, mejorar el modo de vida norteamericano. Lo cual puede resultar benéfico para su campaña.

Frente a todo esto, no está claro si el actual gobierno de México tenga la envidia y visión suficientes, para definir cuáles son los pasos a seguir en el supuesto de que el presidente de Estados Unidos amague con nuevos incrementos arancelarios. Lo cierto es, depender de manera importante de un solo mercado en materia de exportaciones e importaciones genera una dependencia difícil de romper. Así, la diversificación de mercados debe ser una acción impostergable, para lo cual, la amplia red de acuerdos y tratados comerciales suscritos por México es una opción viable.

Additionally, at the 14th G20 meeting, held in Osaka, Japan, on June 28-29 of 2019, the heads of the United States and the People's Republic of China met to discuss an armistice between the two nations. This implies an intensification in the work meetings of the public officials of both nations to reach a peace and stability agreement, which generates commercial certainty. The truce can be reflected in the notification that both countries made in the WTO case:

INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS (TRIPS)			
USA VS CHINA	CASE	DS542	CONSULTATION REQUEST
			MARCH 23 2018
<p>Japan, EU, Saudi Arabia, Taiwan and Ukraine requested to be included in the consultations. On July 16, China accepted the integration of Japan and the EU in the consultations. There is still no public information regarding the consultations. On October 18, 2018, the US requested for the Special Group to be established, and on November 21, it was established. Australia, Brazil, Canada, Egypt, India, Japan, Kazakhstan, New Zealand, Norway, Korea, Russia, Singapore, Switzerland, Taiwan, Ukraine and the EU reserved their rights as third parties. On January 16 of 2019, the General Director of the WTO announced the composition of the SG: Mateo Diego-Fernández, as president, Esmé Du Plessis and Maximiliano Santa Cruz. On June 3, the United States, as a complainant, requested the SG to suspend its work until 31 December 2019, and on June 4, China agreed. On June 14, a communication from the Expert Group agreeing to the request of the United States was circulated among WTO members.</p>			

Source: Own elaboration based on information from the WTO's website: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm. Consulted on July 2, 2019.

Between all of this, we should not disregard that, on the past June 19, Donald Trump announced the start of his re-election campaign. It is possible for the decisions to come are linked to the voter recruitment and, although true, not all the sectors and citizens agree with the tariff increase. For the common man, the perceptions on the announces and threats from Trump can be seen as empowerment and forceful acts in defense of U.S. interests and their voters with the purpose of maintaining, or accordingly, enhancing the American lifestyle. All this can result beneficial for his campaign.

In the face of all this, it is not clear whether the current Mexican government has enough substance and vision to define the steps to be taken in the event that the president of the United States threatens with new tariff increases. What we do know is that relying heavily on a single market for exports and imports creates a dependence that is difficult to break. Thus, the diversification of markets must be an action that cannot be postponed, for which the wide network of commercial agreements and treaties signed by Mexico is a viable option.

BIBLIOGRAFÍA

1. **En términos generales, los casos de la OMC constan de tres etapas:** i) conciliación, ii) arbitraje y iii) apelación. En su caso, sin menoscabo de lo anterior, pueden existir arbitrajes especiales conforme a los artículos 21.3, 21.5 y 22.6 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias (ESD) para resolver, respectivamente, sobre el establecimiento del plazo prudencial para cumplir la decisión del Grupo Especial (GE) y/o Órgano de Apelación (OA), sobre si se cumplió o no con la(s) decisión(es) del GE y OA, y sobre el nivel de suspensión de concesiones, en el supuesto de que no se haya cumplido.
2. **En el mecanismo de solución de diferencias de la OMC** se participa en calidad de tercero, como una parte interesada en el asunto, para efecto de presentar información, argumentos y pruebas ante el GE, los cuales pueden ser de utilidad en la toma de decisiones y no necesariamente coadyuvar con los argumentos de alguna de las partes contendientes.
3. **MORALES, Roberto, “Tiene guerra comercial impacto histórico en las aduanas”,** Revista Aduanas, 21 de mayo de 2019, <http://aduanasrevista.mx/tiene-guerra-comercial-impacto-historico-en-las-aduanas/>.
4. **El “Decreto Promulgatorio del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, hecho en Santiago de Chile, el ocho de marzo de dos mil dieciocho”,** fue publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 29 de noviembre de 2018, a partir de la segunda sección, visible en https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5545130&fecha=29/11/2018.
5. **El 8 de marzo de 2018,** Donald Trump emitió sendas Declaraciones presidenciales para la imposición de incrementos arancelarios a diversos productos de acero y de aluminio.
6. **El 31 de mayo de 2018,** Donald Trump con sendas Declaraciones presidenciales ya no excluyó a México y Canadá de la imposición de las medidas arancelarias.
7. **Proclamation on Adjusting Imports of Steel into the United States,** May 16, 2019, visible en <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/proclamation-adjusting-imports-steel-united-states/> y Proclamation on Adjusting Imports of Aluminum into the United States, May 19, 2019, visible en <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/proclamation-adjusting-imports-aluminum-united-states/>.
8. **El Órgano de Apelación se integra por siete miembros, quienes duran en el cargo cuatro años.** En cada asunto presentado ante el OA trabajan tres miembros. Actualmente, para atender todos los asuntos que se le presentan, el OA sólo cuenta con tres miembros: Ujan Singh Bhatia (India), Thomas R. Graham (Estados Unidos) y Hong Zhao (China) actual presidente. Los dos primeros concluyen sus funciones el 10 de diciembre de 2019. Durante 2018 se presentaron 10 apelaciones de los casos: DS435, 437, 441, 461, 493, 499, 504, 505, 513 y 518. Durante 2019 van tres: DS371, 523 y 534. Información obtenida de la página https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/apellate_body_s.htm.
9. **El Anexo 23-A se denomina “Representación de los trabajadores en la negociación colectiva en México”,** visible en <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465805/23Laboral.pdf>.
10. **“Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo, de la Ley Orgánica del Poder Judicial de la Federación, de la Ley Federal de la Defensoría Pública, de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y de la Ley del Seguro Social, en materia de Justicia Laboral, Libertad Sindical y Negociación Colectiva”,** fue publicado en el DOF del miércoles 1 de mayo de 2019, visible en <https://www.dof.gob.mx/index.php?year=2019&month=05&day=01>. Inclusive el 30 de octubre de 2018, México mediante publicación en el DOF anunció la incorporación al Convenio 98 de la Organización Internacional del Trabajo sobre aspectos de sindicación y negociación colectiva, “Decreto por el que se aprueba el Convenio 98 relativo a la Aplicación de los Principios del Derecho de Sindicación y de Negociación Colectiva, adoptado en Ginebra el primero de julio de mil novecientos cuarenta y nueve”.
11. **El 19 de junio de 2019, “Con 114 votos en favor, cuatro en contra y tres abstenciones, el Senado de la República aprobó el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC),** suscrito por los tres países en Buenos Aires, el 30 de noviembre de 2018, visible en <http://comunicacion.senado.gob.mx/index.php/informacion/boletines/45248-aprueba-senado-t-mec-es-un-mensaje-para-la-estabilidad-economica-de-mexico.html>.
12. **El 8 de mayo de 2019, en una carta dirigida a la Casa Blanca alrededor de 150 congresistas estadounidenses (78 demócratas y 81 republicanos) se oponen a la imposición de aranceles a la importación de autos, camionetas y partes de ambos.** Cfr. World Trade Online, More than 150 House members urge Kudlow to 'do everything' to block auto tariffs, May 08, 2019, <https://insidetrade.com/daily-news/more-150-house-members-urge-kudlow-do-everything-block-auto-tariffs>.
13. **Carta paralela 232 sector automotriz del 30 de noviembre de 2018 dirigida a Robert E. Lighthizer y firmada por Ildefonso Guajardo Villarreal,** visible en https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465821/8Carta_MXUS232Autos.pdf.



BIBLIOGRAPHY

1. **WTO cases consist of three stages: (i) conciliation, (ii) arbitration and (iii) appeal.** Where appropriate, without prejudice to the foregoing, there may be special arbitrations under Articles 21.3, 21.5 and 22.6 of the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU) to rule, respectively, on the establishment of a reasonable period of time to comply with the decision of the Panel (SG) and/or Appellate Body (AB), on whether or not the decision(s) of the SG and AB were complied with, and on the level of suspension of concessions, if not complied with.
2. **In the WTO dispute settlement mechanism,** there is participation as a third party, as an interested party in the matter, for presenting information, arguments and evidence before the SG, which may be useful in making decisions and not necessarily contribute to the arguments of any of the disputing parties.
3. **MORALES, Roberto, "Trade War has Historical Impact on Customs. Revista Aduanas.** May 21, 2019. <http://aduanasrevista.mx/tiene-guerra-comercial-impacto-historico-en-las-aduanas/>
4. **The "Decree Promulgating the Comprehensive and Progressive Treaty of the Trans-Pacific Association, made in Santiago de Chile on March 8, 2018",** was published in the Official Journal of the Federation (DOF) on November 29, 2018, starting from the second section. Visible on: https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5545130&fecha=29/11/2018.
5. **On March 8, 2018,** Donald Trump issued Presidential Statements for the imposition of tariff increases on various steel and aluminum products.
6. **On May 31, 2018,** Donald Trump with Presidential Statements no longer excluded Mexico and Canada from the imposition of tariff measures.
7. **Proclamation on Adjusting Imports of Steel into the United States, May 16, 2019.** Visible on: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/proclamation-adjusting-imports-steel-united-states/> and Proclamation on Adjusting Imports of Aluminum into the United States, May 19, 2019. Visible on: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/proclamation-adjusting-imports-aluminum-united-states/>.
8. **The Appellate Body is composed of seven members, who serve for four years.** Three members work on each case brought before the Appellate Body. Currently, to deal with all the issues presented to it, the OA has only three members: Ujan Singh Bhatia (India), Thomas R. Graham (United States) and Hong Zhao (China) as current president. The first two end their term on December 10, 2019. During 2018, 10 appeals were filed in the cases: DS435, 437, 441, 461, 493, 499, 504, 505, 513 and 518. Three on 2019: DS371, 523 and 534. Information retrieved from: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/appellate_body_s.htm.
9. **Annex 23-A is called "Workers' Representation in Collective Bargaining in Mexico".** Visible on: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465805/23Laboral.pdf>.
10. **"Decree amending, supplementing and repealing various provisions of the Federal Labor Law, the Organic Law of the Judiciary of the Federation, the Federal Law of the Public Defender's Office, the Law of the Institute of the National Housing Fund for Workers and the Social Security Law, in matters of Labor Justice, Freedom of Association and Collective Bargaining",** was published in the DOF on Wednesday, May 1, 2019. Visible on: <https://www.dof.gob.mx/index.php?year=2019&month=05&day=01>. Including, on October 30, 2018, Mexico by publishing in the DOF announcing the incorporation to Convention 98 of the International Labor Organization on aspects of unionization and collective bargaining, "Decree approving Convention 98 on the Application of the Principles of the Right to Organize and to Bargain Collectively, adopted in Geneva on July 1, 2009".
11. **On June 19 of 2019, "With 114 votes in favor, four against and three abstentions, the Mexican Senate approved the Treaty between the United States, Mexico and Canada (USMCA), signed by the three countries in Buenos Aires on November 30, 2018.** Visible on: <http://comunicacion.senado.gob.mx/index.php/informacion/boletines/45248-aprueba-senado-t-mec-es-un-mensaje-para-la-estabilidad-economica-de-mexico.html>.
12. **On May 8, 2019, in a letter to the White House about 150 U.S. congressmen (78 Democrats and 81 Republicans) oppose the imposition of import duties on cars, trucks and parts of both.** Cfr. World Trade Online, More than 150 House members urge Kudlow to 'do everything' to block auto tariffs, May 08, 2019, <https://insidetrade.com/daily-news/more-150-house-members-urge-kudlow-do-everything-block-auto-tariffs>.
13. **Parallel letter 232 automotive sector of November 30, 2018 addressed to Robert E. Lighthizer and signed by Ildefonso Guajardo Villarreal.** Visible on: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465821/8Carta MXUS232Autos.pdf>.





EXPO LOGISTICA PANAMA

f / expologisticapanama
t / @ExpologisticaPA
i / @feriascciap
#expologistica2019

- ▶ Citas de Negocios
- ▶ Networking
- ▶ Conferencias
- ▶ Exhibición

ENLACE & CONEXIÓN

- ▶ AGENTES DE CARGAS
- ▶ PUERTOS ▶ ADUANAS
- ▶ CONSOLIDADORES
- ▶ TRANSPORTE
- ▶ TECNOLOGÍA
- ▶ DEPÓSITOS
- ▶ NAVIERAS Y MÁS

10 - 11 DICIEMBRE 2019

PANAMÁ
Ciudad de Panamá
Centro de Convenciones
ATLAPA

Horario
10:00a.m. – 8:00p.m.

Contáctenos:
Tel.: +507 207.3433
+507 207.3434
expologistica@panacamara.org
www.expologistica.org

ORGANIZAN:



SENACYT
Secretaría Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación

CFDI Traslado para las Operaciones Virtuales

MTRO. MIGUEL ÁNGEL GUILLÉN DE LEÓN





CFDI Transfers for Virtual Operations



**MTR. MIGUEL ÁNGEL
GUILLÉN DE LEÓN**

Licenciado en Contaduría egresado del Instituto Tecnológico de Tijuana. Maestro en Derecho Fiscal por la Universidad Humanista. Desempeñó labores como Jefe de Departamento de Orientación, Trámites y Servicios, en el Servicio de Administración Tributaria (SAT), donde tenía bajo su responsabilidad los trámites RU/RX, revisión de casos SAC, supervisión del módulo, organizar y atender talleres de orientación colectivas, liberación de CITAS, supervisión de tiempos de espera mediante la función de Torre de Control, capacitación interna, atención de reportes a nivel central, indicadores, declaraciones, y facturas electrónicas. Experto en la realización de trámites ante dependencias gubernamentales como IMSS, SAT, INFONAVIT, Gobierno del Estado y Gobierno Municipal. Especialista en cálculos de impuestos y cuotas patronales, registro de contabilidad en sistemas electrónicos, atención a requerimientos del SAT y auditorías de distintas dependencias. Actualmente tiene a su cargo el departamento de Compliance e Impuestos Corporativos en TLC Asociados.

Bachelor's Degree in Accounting granted by the Technological Institute of Tijuana. Master's Degree in Tax Law granted by the Humanist University. He performed tasks as the head of the Guidance, Processes and Services Department in the Tax Administration Service (SAT), where he was in charge of the RU/RX processings, examination of SAC cases, module monitoring, organizing and dealing with the following seminars: collective guidance, organizing appointments, monitoring waiting times by using the Control Tower function, internal training, report treatment at a central level, indicators, statements, and electronic invoices. He is an expert in performing processings before governmental agencies, such as IMSS, SAT, INFONAVIT, State Government and Local Government. He is a specialist in calculating taxes and employer's contributions, accounting log in electronic systems, attention to requirements by SAT and audits from different agencies. Currently, he is in charge of the Compliance and Corporate Tax Department at TLC Asociados.

Actualmente la autoridad ha realizado modificaciones en la legislación aduanera y fiscal para lograr combinar sus herramientas, así como sus preceptos para que con la misma información obtenida se pueda tener mayor alcance al momento de utilizar las bases de datos del Servicio de Administración Tributaria (SAT), pero para ambas materias.

Tal es el caso del Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI) fuente de información electrónica con la que la autoridad fiscal alimenta sus sistemas electrónicos para así obtener modelos de riesgo en atención al actuar de los contribuyentes, toda vez que es el mismo contribuyente que desde 2014 opera con dichos documentos electrónicos en la mayoría de sus actividades comerciales.

Debido a lo anterior, el término CFDI es visto en la actualidad en temas aduaneros como lo es para este caso particular la regla 4.3.21 de la Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE), en donde se expone el uso de un CFDI para manifestar información en los supuestos de que las empresas con Programa IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) transfieran mercancías importadas temporalmente a uno de los siguientes supuestos:

- ◆ Otras empresas con Programa IMMEX.
- ◆ Empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte.
- ◆ Personas que cuenten con la autorización para destinar mercancías al recinto fiscalizado estratégico.

Para este cumplimiento se establece que en dicho CFDI se debe incluir un complemento denominado Leyendas Fiscales donde se deberá establecer el número de Programa IMMEX o el número de autorización, según se trate, así como el que corresponda a la empresa que recibe las mercancías.



Recently, the authority has made modifications to the customs and fiscal legislation to combine their resources, as well as their perceptions, so that with the same obtained information they can get a better scope when using the data base from the Tax Administration Service (SAT) for both matters.

This is the case for the CFDI (Internet Digital Tax Receipt), a source of electronic information from which the authority supplies their electronic systems to obtain risk models, paying attention to the actions of the taxpayers— every time this taxpayer operates since 2014 with said electronic documents in most of their trade activities.

Consequently, the CFDI is currently seen in customs as the rule 4.3.21 of the General Rules of Foreign Trade (RGCE) is for this case. It states the use of the CFDI for manifesting information in case the companies with the IMMEX Program (Manufacturing, Maquila and Export Services Industry) transport goods temporarily to one of the following scenarios:

- ◆ Other companies with the IMMEX Program.
- ◆ Companies of the automobile industry terminal or motor vehicle manufacturer.
- ◆ People with the authorization to send goods to a strategic in-bond sites.

To comply, the CFDI must include a complement called a Tax Note. In which the number of IMMEX Program or the authorization number will be establish accordingly, as well as the corresponding to the company receiving the merchandise.

¿POR QUÉ UN CFDI?

La justificación a la forma de interpretación es que este documento electrónico cumple con una información básica e imprescindible para la autoridad, siendo esta la autodeclaración que depende de la actividad que se haya desarrollado.

En el Código Fiscal de la Federación (CFF) se menciona que en el caso de que las leyes fiscales establezcan la obligación de expedir comprobantes fiscales por los actos o actividades que realicen, por los ingresos que perciban o por las retenciones de contribuciones efectuadas, se deberá emitir mediante documento digital a través de la página de Internet del SAT.¹

Ahí mismo nos indica la autoridad que las personas al adquirir bienes, disfruten de su uso o goce temporal, reciban servicios o aquellas a las que les hubieran retenido contribuciones deberán solicitar el CFDI.

La justificación a la forma de interpretación es que este documento electrónico cumple con una información básica e imprescindible para la autoridad, siendo esta la autodeclaración que depende de la actividad que se haya desarrollado"



¿WHY A CFDI?

The interpretation is justified by the fact that this digital document complies with the basic and essential information for the authority, which is the self-declaration that depends on the activity that has been carried out.

The Fiscal Code of the Federation (CFF) mentions that in case the tax laws establish the obligation to issue tax receipts for acts or activities carried out, by the income they receive or by the withholdings of contributions made, the digital document must be issued using the SAT's webpage.¹

The authority indicates that people acquiring goods, benefiting from their use or temporary enjoyment, receiving services or those for whom contributions have been withheld must request the CFDI.

The interpretation is justified by the fact that this digital document complies with the basic and essential information for the authority, which is the self-declaration that depends on the activity that has been carried out"



¿QUÉ TIPOS DE CFDI EXISTEN?

En el portal del SAT nos dieron a conocer los diferentes tipos de CFDI siendo los siguientes: ²

- ♦ **CFDI de Ingreso:**
Utilizado para manifestar el desarrollo de una actividad por la que se obtiene una remuneración económica.
- ♦ **CFDI de Egreso:**
Cuando se desea reducir la cantidad escrita en el CFDI de ingreso esto por motivos de devoluciones, descuentos o bonificaciones.
- ♦ **CFDI de Nómina:**
Generado por los patrones para cumplir con sus obligaciones con sus trabajadores y así poder deducir lo que paga de sueldos y salarios.
- ♦ **CFDI de Traslado:**
Creado para hablar del traslado de mercancías.
- ♦ **CFDI de Pago:**
Emitido para identificar que un CFDI con clave PPD (Pago en Parcialidades o Diferido) ha sido pagado total o parcialmente.
- ♦ **CFDI de Retenciones:**
Manifiesta la información de retenciones realizadas de un contribuyente a otro, comúnmente realizadas a un extranjero.

¿WHAT TYPES OF CFDI ARE THERE?

The SAT's site published the different types of CFDI, which are the following: ²

<p>Income CFDI</p> <p>Used to indicate carried out activities in which economic remuneration is obtained.</p>	<p>Output CFDI</p> <p>When it is required to reduce the amount written in the CFDI of income due to returns, discounts or bonuses.</p>	<p>Payroll CFDI</p> <p>Generated by employers to comply with their obligations towards their workers, so that they can deduct what they pay from wages and salaries.</p>
<p>Transfer CFDI</p> <p>Created to address goods transport.</p>	<p>Payment CFDI</p> <p>Issued to identify that a CFDI with a PPD (Partial or Deferred Payment) key has been paid in full or in part.</p>	<p>Withholdings CFDI</p> <p>Declares information on seizures made from one taxpayer to another, often made to foreigners.</p>

¿CUÁL CFDI DEBE DE USARSE?

El SAT publicó un criterio en su página de Internet en donde la emisión de un CFDI para cumplir con lo relacionado a la Regla 4.3.21 de las RGCE se tendrá que cumplir únicamente en el caso de que la empresa que transfiere se encuentre obligada a emitirlo en términos de las disposiciones fiscales aplicables, en caso contrario, se emitirá el documento que avale la transferencia.

De las operaciones más frecuentes para empresas con Programa IMMEX es la enajenación de esta misma empresa a otra empresa que tiene IMMEX o el traspaso de mercancías temporales por motivo de que se encuentra en consignación.

Por lo tanto, podemos definir que para las operaciones donde existe una enajenación, en fundamento al artículo 14 del CFF, por parte de la empresa que cuenta con programa IMMEX, las disposiciones fiscales especifican utilizar un CFDI de ingreso y con este es con el que se puede cumplir lo solicitado por la autoridad para estas operaciones.

Algunos ejemplos a lo anterior son las enajenaciones de mercancías temporales entre dos empresas que cuentan con Programa IMMEX o también cuando una empresa IMMEX vende mercancía temporal a una empresa extranjera y la entrega se realiza a otra empresa con Programa IMMEX.



De las operaciones más frecuentes para empresas con Programa IMMEX es la enajenación de esta misma empresa a otra empresa que tiene IMMEX o el traspaso de mercancías temporales por motivo de que se encuentra en consignación"



One of the most frequent operations for companies with IMMEX Program is to transfer from this same company to another company that has IMMEX or to transfer temporary goods because they are currently under consignment"

¿WHICH CFDI SHOULD BE USED?

The SAT published that the issue of a CFDI to comply with Rule 4.3.21 of the RGCE will have to be carried out only if the transferring company is obliged to issue it in terms of the applicable tax provisions; otherwise, a document which vouches the transfer will be used instead.

One of the most frequent operations for companies with IMMEX Program is to transfer from this same company to another company that has IMMEX or to transfer temporary goods because they are currently under consignment.

Therefore, we can define that for operations where there is a disposal —based on Article 14 of the CFF— by the company that has IMMEX program, the tax provisions specify the use of an income CFDI to comply with the request from the authority for these operations.

Some examples of this are the transfer of temporary goods between two companies of the IMMEX Program. Also, when an IMMEX company sells temporary goods to a foreign company and the delivery is made by another IMMEX company.



Para los casos de las operaciones consolidadas, las transferencias deberán estar acompañadas en su traslado con el CFDI tipo de traslado, cuando sean efectuadas entre empresas con Programa IMMEX o personas con autorización para destinar mercancías al régimen de recinto fiscalizado estratégico, que se encuentren ubicadas en la franja o región fronteriza a otra empresa con Programa IMMEX, empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte o de autopartes o a personas con autorización para destinar mercancías al régimen de recinto fiscalizado estratégico, ubicadas en el resto del territorio nacional.³

Así mismo para ambos tipos de comprobantes se deberá agregar el Complemento denominado Leyendas Fiscales. Este complemento es un apartado que deberá estar generado en el archivo electrónico del CFDI donde actualmente cuenta con los siguientes campos:

Disposición Fiscal
Norma
Texto leyenda

Leyendas fiscales 4

Disposición fiscal: Norma: Texto leyenda*:

De estos campos a llenar el dato más importante es el "Texto leyenda" y en atención a lo antes mencionado se deberá de especificar el número de Programa IMMEX o el número de autorización, de quien expide CFDI y de quien recibe la mercancía.⁵



In the case of consolidated operations, transfers must be accompanied in their transport with the transfer CFDI. This should be done whenever it is issued between companies of the IMMEX Program or people with the authorization to send goods into the a strategic in-bond site regime located in the border region and another company from the IMMEX Program, companies from the automobile industry –terminal or manufacture of motor vehicles or auto parts– or with people authorized to send goods to a strategic in-bond site located on the rest of the country.³

Also, for both types of receipts, a complement called Tax Notes must be added. This complement is a section that must be generated in the electronic file, CFDI, where it currently has the following fields:

Tax Provision
Norm
Note text

Leyendas fiscales 4

Disposición fiscal: Norma: Texto leyenda*:

From these fields to fill in, the most important information is the "Note Text" and in consideration of the above, the IMMEX Program number or authorization number must be specified, as well as who issues CFDI and who receives the merchandise.⁵



¿QUÉ LLEVA EL CFDI DE TRASLADO?

Este archivo electrónico sirve para acreditar la tenencia o posesión legal de las mercancías objeto del transporte durante su trayecto.⁶

Por lo que se vuelve la más viable para cumplir con dicha regla porque tiene la cualidad de necesitar menos información que los otros tipos de CFDI, además tiene la posibilidad de generarse estando en cero, así se entiende que no hubo una enajenación como tal.

Sus requisitos y naturaleza se encuentran en la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF) de 2019, y para considerar que se trata de un CFDI de traslado deberá de cumplir por lo menos con los siguientes requisitos:⁷

- ◆ Lugar y fecha de expedición.
- ◆ La Clave en el RFC de quien lo expide.
- ◆ La Clave en el RFC de quien lo recibe.
- ◆ Número de folio consecutivo y, en su caso, serie de emisión del comprobante.
- ◆ Descripción de la mercancía a transportar.
- ◆ Especificar el objeto de la transportación de las mercancías en la clase de bienes o mercancías.

¿WHAT DOES THE TRANSFER CFDI INCLUDE?

This digital file is used to prove the legal possession of the goods being transported during their journey.⁶

Therefore, it becomes the most viable to comply with said rule because it has the quality of needing less information than the other types of CFDI. Furthermore, it is possible for it to be generated from zero, so that it is understood that there was no alienation as such.

Its requirements and nature are found in the Miscellaneous Fiscal Resolution (RMF) of 2019. In order to be considered a transfer CFDI, it must meet at least the following requirements:⁷

Place and date of issue.

RFC (Tax ID) of the person issuing the document.

RFC of who receives.

Consecutive folio number and, if applicable, the issued series of voucher.

Description of the goods to be transported.

To specify the purpose of transporting the goods in the type of goods or merchandise area.

Hay otros campos del mismo CFDI que por su naturaleza el mismo Anexo 20 de la RMF para 2019 los menciona como inválidos o cuentan con una función especial siendo estos:



No debe existir este campo.

Forma de Pago.
Método de Pago.
Condiciones de Pago.
Descuento.
Impuestos.

Para el punto de los CFDI relacionados solo se puede utilizar el tipo de relación “05 - Traslados de mercancías facturados previamente”, en donde únicamente pueden relacionar el CFDI de ingresos o egresos.⁸

Campo Igual a Cero.

Subtotal.
Total.

Campo Mayor o Igual a Cero.

Valor Unitario.



There are other fields of the same CFDI that, by their nature, Annex 20 of the RMF for 2019 mentions them as invalid or have a special function:

This field should not exist

Payment plan. Discount.
Payment methods. Taxes.
Payment conditions.

Fields equal to zero

Subtotal.
Total.

Field greater or equal to zero

Unit value.

For the aspect of related CFDI, it can be used only the type relating “05 - Transfers of Previously Invoiced Goods”, in which only the income or output CFDI of can be listed.⁸



Lo que trata de crear la autoridad es una forma homogénea de poder obtener la trazabilidad de una operación y su implicación en todas las áreas que el SAT tiene la responsabilidad de cuidar"

En un apartado especial el SAT resolvió varias dudas como el hecho de que el CFDI de Traslado debe hacerse por vehículo toda vez que la singularidad de este documento es el comprobar el transporte de mercancías en su trayecto.

El cumplimiento del Complemento de Leyenda Fiscal solo debe de ser cumplido por la empresa IMMEX que cuenta con las mercancías y las transfiere a otra empresa IMMEX, manifestando los datos solicitados en el CFDI que según corresponda.

Por lo tanto, la empresa transportista contratada para llevar las mercancías de un punto a otro punto no cuenta con la obligación de cumplir con este complemento de leyenda fiscal.

Es impresionante observar el lugar hacia donde nos dirigimos con los temas de Aduana, Comercio Exterior y la parte Fiscal, que en realidad lo que trata de crear la autoridad es una forma homogénea de poder obtener la trazabilidad de una operación y su implicación en todas las áreas que el SAT tiene la responsabilidad de cuidar.

Un punto que acompaña a todas estas unificaciones es que la autoridad debe observar la forma de hacer que el proceso o adaptación sea más fácil para el contribuyente, así sin tanto freno al cambio podrá participar y con esa participación se podrá obtener la información necesaria para sus bases de datos.



A homogeneous way of being able to obtain the trackability of an operation and its implication in all the areas that the SAT has the responsibility to take care of"

In a special section, the SAT solved several questions like the fact that the transfer CFDI must be issued by vehicle since the singularity of this document is proving the transportation of the goods is following its course.

The IMMEX company that has possession the goods and transfers them to another IMMEX company must comply including the complement of a tax note, demonstrating the requested data in the CFDI, accordingly.

Therefore, the transporting company which is assigned to take the goods from one point to another does not have the obligation to comply with the tax note complement.

It is impressive to notice towards where we are heading with Customs, Foreign Trade and Fiscal matters. What the authority really aims to create is a homogeneous way of being able to obtain the trackability of an operation and its implication in all the areas that the SAT has the responsibility to take care of.

It is worth mentioning that the authority must find a way to make the process or adaptation easier for the taxpayer, so that they will be able to participate without slowing down the change and with that participation they will be able to obtain the necessary information for their databases.

BIBLIOGRAFÍA

1. **Artículo 29. Código Fiscal de la Federación**, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 25 de junio de 2019.
2. **Anexo 20 de la Resolución Miscelánea Fiscal**, publicado el 28 de julio de 2017.
3. **Portal de Internet del SAT. Orientación: operaciones de transferencia**. Consultado en: <https://www.sat.gob.mx/consulta/26308/-operaciones-de-transferencia>
4. **Programa de Facturación del SAT**. Consultado en: <https://cfdiau.sat.gob.mx/nidp/wsfed/ep?id=SATUPCFDiCon&sid=o&option=credential&sid=o>
5. **Regla 4.3.21. Reglas Generales de Comercio Exterior para 2019**, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de junio de 2019.
6. **Guía de llenado CFDI (Anexo 20), última publicación en el portal del SAT del 31 de agosto de 2018**. Consultado en: http://omawww.sat.gob.mx/tramitesyservicios/Paginas/anexo_20_version3-3.htm
7. **Guía de llenado CFDI (Anexo 20)**. Consultado en: http://omawww.sat.gob.mx/tramitesyservicios/Paginas/anexo_20_version3-3.htm
8. **Regla 2.7.1.9. Resolución Miscelánea Fiscal para 2019**, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 29 de abril de 2019.

BIBLIOGRAPHY

1. **Article 29. Fiscal Code of the Federation**, published in the Official Journal of the Federation on June 25, 2019.
2. **Annex 20 of the Miscellaneous Fiscal Resolution**, published on July 28, 2017.
3. **SAT Website. Orientation: transfer operations**. Retrieved from: <https://www.sat.gob.mx/consulta/26308/-operaciones-de-transferencia>
4. **SAT Invoicing Program**. Retrieved from: <https://cfdiau.sat.gob.mx/nidp/wsfed/ep?id=SATUPCFDiCon&sid=o&option=credential&sid=o>
5. **Rule 4.3.21. General Rules of Foreign Trade for 2019**, published on the Official Journal of the Federation on June 24, 2019.
6. **Filling Guide of the CFDI (Annex 20), last publication on the SAT site from August 31, 2018**. Retrieved from: http://omawww.sat.gob.mx/tramitesyservicios/Paginas/anexo_20_version3-3.htm
7. **Filling Guide of the CFDI (Annex 20)**. Retrieved from: http://omawww.sat.gob.mx/tramitesyservicios/Paginas/anexo_20_version3-3.htm
8. **Rule 2.7.1.9. Miscellaneous Fiscal Resolution for 2019**, published on the Official Journal of the Federation on April 29, 2019.





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



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



 **MERCADO**
PROVIDENCIA

AEROPUERTO INTERNACIONAL DE GUADALAJARA, PUERTA "D"

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

RGCE para 2019:

Impacto en Despacho de
Mercancías, Gestión de Trámites y
Operaciones de Empresas IMMEX

MTRO. RICARDO MÉNDEZ CASTRO





General Rules of Foreign Trade 2019: Impact on Merchandise Dispatch, Document Management and Operations of IMMEX Companies



MTRO. RICARDO MÉNDEZ CASTRO

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

Bachelor's degree in Customs and Foreign Trade by "Tecnológico de Baja California"; and Law by "Universidad Humanitas", Master's degree in Fiscal Law by "Universidad Iberoamericana", he has a Law Compliance and Customs Operation specialty. Lecturer on specialized customs and foreign trade matter, at bachelor's and master's level in various universities in the country. With certifications on: Integral Customs and Foreign Trade Formation, as well as Foreign Trade and International Business Administration. Active member for the Foreign Trade and Customs Legislation Commission for the Fiscal Law Academy of Baja California State, A.C. He is an authorized instructor to train from the Labor and Social Security Secretariat. Author of: "Contribuciones al Comercio Exterior" by ISEF Editorial, "Manual Práctico-Técnico para la Elaboración del Pedimento Aduanal" by Tax Editors, and "Compliance Aduanero 360°: IMMEX & Certificaciones", among other specialized books. Currently Consulting Division Leader in TLC Asociados, managing partner at Trade & Law College and Academic Director of CUEJ (Legal Studies Centre in Baja California).



“
**Las nuevas disposiciones
 generales de comercio
 exterior comprenden
 alrededor de 517 reglas con
 15 resoluciones transitorias,**
 además de los anexos que
 forman parte integral de este
 cuerpo normativo”

El 24 de junio de 2019 se dieron a conocer en el Diario Oficial de la Federación (DOF) las “Reglas Generales de Comercio Exterior para 2019”, para entrar en vigor al día siguiente de su publicación, con excepción de las disposiciones transitorias.

Las nuevas disposiciones generales de comercio exterior comprenden alrededor de 517 reglas con 15 resoluciones transitorias, además de los anexos que forman parte integral de este cuerpo normativo.

En esta publicación los principales cambios que impactan el despacho aduanero, la gestión de trámites y las operaciones de las empresas de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) son los que se indican.

RESOLUCIONES ANTICIPADAS

Regla 1.1.2 Publicaciones anticipadas de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE):

1. Este dispositivo precisa que las versiones anticipadas son publicadas por la autoridad aduanera con fines informativos, por lo que deja de mencionar que son vinculatorias para la autoridad.
2. Se homologa el criterio de las versiones anticipadas con respecto la regla 1.8 de la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF) para 2019.

“

The new general dispositions of foreign trade includes around 517 rules with 15 transitory resolutions, aside from the annexes that integrate the normative body”

On June 24, 2019, the “General Rules of Foreign Trade for 2019” were published on the Official Journal of the Federation (DOF) and came into force the day after its publication, excluding the exceptions of the anticipated transitories.

The new general dispositions of foreign trade include around 517 rules with 15 transitory resolutions, aside from the annexes that integrate the normative body.

In this publication, the main changes that impact customs clearance, the documentation and operation management of IMMEX companies (Manufacturing, Maquiladora and Export Services Industry) are the ones indicated shortly.

ADVANCE RESOLUTIONS

Rule 1.1.2 Advance publications of the RGCE:

1. This device specifies that advance versions are published by the customs authority for information purposes but fails to mention that they are binding to the authority.
2. The criteria for advance versions are homologated regarding rule 1.8 of the Fiscal Miscellaneous Resolution (RMF) for 2019.





SUSPENSIÓN DE PADRONES

Regla 1.3.3 causales de suspensión en los padrones:

1. Indica que las causales de suspensión son aplicables a quienes introducen o extraen mercancías de territorio nacional.
2. Precisión en la causal de domicilio no localizado deberá cumplir con los requisitos del domicilio fiscal del Código Fiscal de la Federación (CFF).
3. Se adiciona la posibilidad de importar por tercero cuando se trate de empresas que hayan sido suspendidas porque no realizaron operaciones en un periodo de 12 meses, presentaron aviso de suspensión de actividades en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), o en su caso, aviso de cancelación en el RFC.
4. Se adiciona la hipótesis de suspensión número 45 para establecer que las personas físicas y morales publicadas en la lista definitiva que realizan operaciones inexistentes en términos del artículo 69-B del CFF.
5. Es eliminada la referencia de la dependencia “Administración Central de Apoyo Jurídico y Normatividad de Hidrocarburos” como autoridad facultada para autorizar padrones sectoriales de hidrocarburos.



SUSPENSION OF REGISTRIES

Rule 1.3.3 suspension grounds in registries:

1. Indicates that suspension grounds are applicable for those who introduce and extract goods from national territory.
2. Clarifies the grounds of the un-located address to comply with the requirements of the legal address from the Federation Fiscal Code (CFF).
3. The possibility of imports made by a third party is added in case companies have been suspended after not carrying out operations in a period of 12 months, or after presenting a notice of suspension of activities or a cancellation notice in the RFC (Tax ID).
4. The suspension hypothesis number 45 is added to establish that natural persons and legal entities appearing in the definitive list are considered to have carried out operations that do not exist in terms of article 69-B of the CFF.
5. Eliminates the dependency reference “Central Administration for Legal Support and Hydrocarbon Normativity” as an authority to approve the sectorial hydrocarbon registries.

MANIFESTACIÓN DE VALOR

Regla 1.5.1 Manifestación de valor:

1. Se crea la Manifestación de Valor "MV" en formato electrónico que será capturada directamente en la Ventanilla Digital, además de anexarse la documentación requerida.
2. La "MV" es un documento electrónico que deberá transmitirse a la autoridad aduanera, y entregado de forma digital a los representantes legales del despacho.
3. Continúan las excepciones para presentar la "MV" en operaciones determinadas por parte de empresas certificadas en materia de IVA (Impuesto al Valor Agregado) e IEPS (Impuesto Especial sobre Producción y Servicios), y OEA (Operador Económico Autorizado), socio comercial certificado, industria automotriz terminal, así como en operaciones de desistimiento, retornos de exportaciones temporales, entre otras.
4. La transmisión de la "MV" podrá presentarse de forma global o por operación dentro del ejercicio fiscal correspondiente sin adjuntar los anexos de la "MV". No obstante, los anexos deberán presentarse cuando sea requerido por las autoridades aduaneras.
5. Es incorporado un tratamiento especial para las mercancías sensibles (bebidas y líquidos alcohólicos, calzado, textil, productos siderúrgicos, oro, plata, cobre, y otros desperdicios de metal) indicando que la "MV" se presenta por operación anexando los documentos requeridos, entre otros requisitos establecidos.
6. El importador podrá autorizar a terceras personas con facultades suficientes para elaborar y transmitir la "MV".
7. Una vez enviada la "MV" podrá retransmitirse la información o documentación adjunta que presente inconsistencias o se encuentre incompleta previo pago de una multa de \$22,900.00 a \$38,180.00 pesos.
8. Por otro lado, se elimina la regla 1.5.4 de las RGCE para 2018, que señalaba que los anexos de la "MV" debían presentarse a partir del 1 de julio de 2019. Por lo tanto, conforme al sexto transitorio los anexos deberán adjuntarse hasta el 1 de diciembre de 2019.



“

A special processing is incorporated for sensitive goods (drinks and alcoholic liquids, footwear, textile, steelmaking, gold, silver, copper, and other metal waste) indicating that the "VD" is presented by operation, annexing the corresponding Documents"

“

Es incorporado un tratamiento especial para las mercancías sensibles (bebidas y líquidos alcohólicos, calzado, textil, productos siderúrgicos, oro, plata, cobre, y otros desperdicios de metal) indicando que la "MV" se presenta por operación anexando los documentos requeridos"

SUSPENSION OF REGISTRIES

Rule 1.5.1 Value declaration:

1. A Value Declaration "VD" is created on a digital format and is directly captured in a Digital Window. The required documentation is also annexed.
2. The "VD" is a digital document that must be sent to a customs authority and to the legal representatives of the office.
3. There still are exceptions to present the "VD" in determined operations by companies certified with VAT (Value Added Tax) and STPS (Special Tax on Production and Services), AEO (Authorized Economic Operator), certified commercial partners, and terminal automotive industry; as well as to cease operations, returns of temporary exports, etc.
4. The transfer of the "VD" may be presented globally or by an operation within the corresponding fiscal year without attaching the annexes from the "VD". Nonetheless, annexes must be submitted when requested by the customs authorities.
5. A special processing is incorporated for sensitive goods (drinks and alcoholic liquids, footwear, textile, steelmaking, gold, silver, copper, and other metal waste) indicating that the "VD" is presented by operation, annexing the corresponding documents, among other established requirements.
6. The importer may authorize third parties qualified to elaborate and send the "VD".
7. Once the "VD" has been sent, it can resend the attached information or documents that contain any inconsistencies or are incomplete before paying a fine from \$22,900.00 to \$38,180.00 Mexican pesos.
8. On the other hand, it removes rule 1.5.4 of the General Rules of Foreign Trade 2018, which indicated that the "MV" annexes must be presented after July 1st, 2019. Therefore, according to the sixth transitory, the annexes must be attached until December 1st, 2019.

HOJA DE CÁLCULO DEL VALOR ADUANA

Es eliminada la obligación de presentar el formato de la “Hoja de Cálculo para la Determinación del Valor en Aduana de Mercancía de Importación” en las reglas 1.5.1, 4.5.31 y 7.3.1. Adicionalmente, en la versión anticipada es eliminado el formato en el Anexo 1 de las citadas disposiciones.



CUSTOMS VALUE WORKSHEET

To present the “Worksheet to Determine the Customs Value of Imported Goods” format in rules 1.5.1, 4.5.31 and 7.3.1 is no longer an obligation. In addition, in the advance version, the format for Annex 1 of the aforementioned provisions is eliminated.



CFDI Y DOCUMENTOS EQUIVALENTES

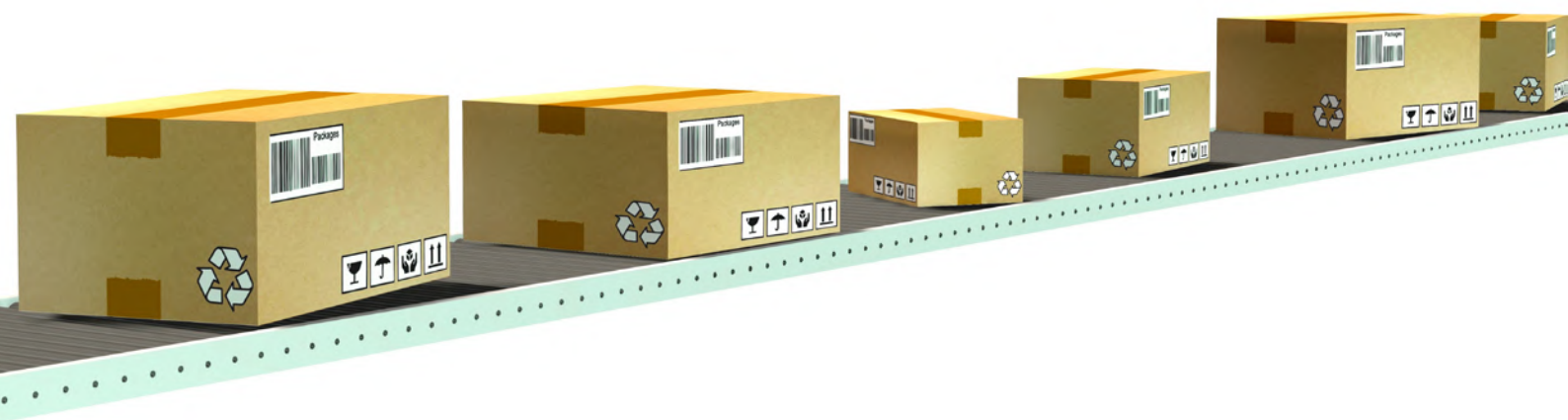
Regla 3.1.8. Requisitos que deben contener el CFDI y el documento equivalente:

Haciendo un paréntesis, el 25 de junio de 2018 fue reformada la Ley Aduanera (LA) en donde se incorporó la definición del “documento equivalente”, no obstante, el término se contemplaba como parte de los documentos anexos del pedimento aduanal en importaciones y exportaciones de conformidad con el artículo 36-A de la Ley Aduanera y fue adicionado en los artículos 59 y 79 de este mismo ordenamiento.

Cabe mencionar, que el artículo 2, fracción XVIII de este ordenamiento, considera al “documento equivalente” como el documento de carácter fiscal emitido en el extranjero, que ampare el precio pagado o por pagar de las mercancías introducidas al territorio nacional o el valor de las mismas, según corresponda.

Adicionalmente, la utilización de los “Comprobantes Fiscales Digitales por Internet” (CFDI) se encontraba regulada a nivel miscelánea fiscal y de comercio exterior, por lo que se brindó mayor certidumbre jurídica al elevarlo a rango de ley con la modificación de este artículo, incorporando el Comprobante Fiscal Digital como anexo al pedimento aduanal en aquellas operaciones que es requerido.

1. Anteriormente se encontraba regulado en la regla 3.1.7 en las RGCE para 2018.
2. Se elimina del término “factura comercial” en el contenido de este dispositivo para referir al “documento equivalente”.



CFDI AND THE EQUIVALENT DOCUMENTS

Rule 3.1.8. Requirements for the CFDI and the equivalent document:

For a brief digression, on June 25 of 2018, the Customs Law was amended, incorporating the definition for an “equivalent document”. Nonetheless, the term was considered as an annexed document to the customs pedimento for import and exports according to article 36-A of the Customs Law, and the articles 59 and 79 were added in this same order.

It is worth mentioning that, in article 2, fraction XVIII of this legislation, the “equivalent document” is considered as the document of fiscal nature issued abroad that preserves the paid or to-be paid price for goods entering national territory or their value accordingly.

Additionally, the use of “Internet Digital Tax Receipts” (CFDI for its Spanish acronym) used to be regulated on a tax miscellany and foreign trade degree. Which is why by raising it to the status of law with the modification of this article, greater legal certainty was granted, incorporating the digital tax receipt as an annex for the customs pedimento for operations that require so.

1. During the effective date of the foreign trade rules in 2018, rule 3.1.7 was followed.
2. The term “commercial invoice” is eliminated in this context referring to the “equivalent document”.

3. El “documento equivalente” se define como el documento de carácter fiscal emitido en el extranjero, que ampare el precio pagado o por pagar de las mercancías introducidas al territorio nacional o el valor de las mismas, según corresponda.

Esta parte es esencial en la elaboración del documento equivalente, porque indica que tiene que emitirse en el extranjero, siendo frecuentemente que algunas empresas IMMEX elaboran los documentos equivalentes (antes facturas comerciales o notas de remisión) en territorio nacional mediante los sistemas de control de inventarios.

4. Se introduce el término del “Comprobante Fiscal Digital por Internet”, por lo que deberá cumplir con los requisitos señalados en el artículo 29-A del CFF.
5. En las operaciones de retorno o transferencias virtuales de exportación continua señalando que con base en fundamentos de los artículos 108, 111 y 112 de la Ley Aduanera podrá presentarse el CFDI o documento equivalente, que exprese el valor comercial de las mercancías.
6. También, el concepto de factura comercial fue suprimido en otros dispositivos, algunas reglas son las 1.9.18, 1.9.19, 3.1.25, 4.3.21, 5.2.7, entre otras.
7. Finalmente, la información contenida en el CFDI o documento equivalente es transmitida en el acuse de valor cuando sea requerido por los trámites aduanales, incluso deberá digitalizarse tratándose de mercancías sensibles que requieren padrón sectorial, lo anterior en términos de las reglas 1.9.18, 1.9.19 y 3.1.7 de las RGCE.



Esta parte es esencial en la elaboración del documento equivalente, porque indica que tiene que emitirse en el extranjero, siendo frecuentemente que algunas empresas IMMEX elaboran los documentos equivalentes (antes facturas comerciales o notas de remisión) en territorio nacional mediante los sistemas de control de inventarios"



This part is essential for elaborating the equivalent document, since it is specified to be issued abroad. Some IMMEX companies, however, often elaborate their equivalent documents (formerly commercial invoices or delivery notes) in national territory through an inventory control system"

3. The “equivalent document” is defined as the document of fiscal nature issued abroad that preserves the paid or to-be paid price for goods entering national territory or their value accordingly.

This part is essential for elaborating the equivalent document, since it is specified to be issued abroad. Some IMMEX companies, however, often elaborate their equivalent documents (formerly commercial invoices or delivery notes) in national territory through an inventory control system.

4. The term “Digital Tax Receipt on the Internet” (CDFI for its Spanish acronym) is introduced, and it must comply with the indicated requirements in article 29-A of the Federation Fiscal Code (CFF).

5. In return operations or virtual export transfers, it is still as stated on Articles 108, 111, and 112 of the Customs Law, the CFDI or the equivalent document can be presented indicating the commercial value of the merchandise.

6. The concept of commercial invoice is also suppressed in other contexts, some of them are rules 1.9.18, 1.9.19, 3.1.25, 4.3.21, 5.2.7, among others.

7. Finally, the information from the CFDI or the equivalent document is transferred to the confirmation of value when needed for customs formalities. It will also have to be digitized for sensitive goods requiring sectoral registration, in terms of rules 1.9.18, 1.9.19 y 3.1.7 of the RGCE.



SISTEMA ELECTRÓNICO ADUANERO

Regla 2.4.11 Forma de pago por la prestación de servicios a los agentes aduanales:

1. Se adiciona un último párrafo para indicar que la autoridad aduanera informará en el portal del Servicio de Administración Tributaria (SAT) las operaciones aduaneras donde no será aplicado el procedimiento de despacho mediante un dispositivo tecnológico para activar el mecanismo de selección automatizado, por lo que se utilizará el medio electrónico o impresión del documento aduanero.



Regla 3.1.33 Despacho de mercancías sin presentación de las impresiones de pedimentos, aviso o copias simples:

2. En las reglas de comercio exterior para 2018 fue la regla 3.1.31.
3. Se adiciona un último párrafo en la fracción I, para señalar que en operaciones con pedimentos consolidados, el documento electrónico es el aviso consolidado, el cual se presenta mediante el DODA (Documento de Operación para Despacho Aduanero).

ELECTRONIC CUSTOMS SYSTEMS

Rule 2.4.11 Payment method for rendering services to customs agents:

1. A final paragraph is added to indicate that the customs authority will report on the portal of the Tax Administration Service (SAT) the customs operations where the clearance procedure will not be applied by means of a technological device to activate the automated selection mechanism, thus the electronic method or printed customs document will be used.

Rule 3.1.33 Merchandise dispatch without presenting printed pedimentos, notices, or simple copies:

2. Formerly rule 3.1.31 on the 2018 foreign trade rules.
3. A final paragraph is added to fraction I, indicating the operations with consolidated pedimentos. The electronic document is the consolidated notice, which is submitted using the DODA (Operation Document for Customs Clearance).

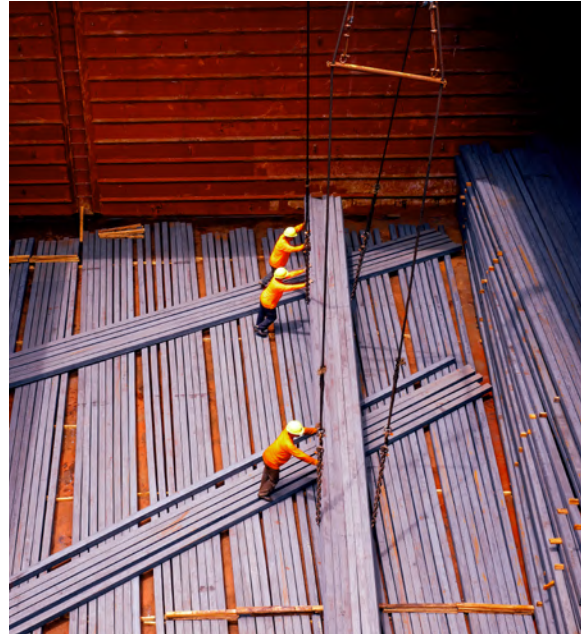
OPERACIONES CONSOLIDADAS DE SENSIBLES

Regla 3.1.25 (4to párrafo) Pedimento consolidado con relación de CFDI o documentos equivalentes:

1. Continúa la limitación de utilizar el esquema de pedimentos consolidados en los trámites aduanales para las empresas con Programa IMMEX, anteriormente fue el cuarto párrafo de la regla 3.1.22.

La restricción va dirigida a las operaciones de importación temporal de mercancías sensibles como son: calzado, textil, acero, oro, plata, cobre y otros metales que requieren estar inscritos en los padrones sectoriales.

2. Las empresas IMMEX tendrán que acreditar mediante el sistema de control de inventarios que las materias primas importadas temporalmente tuvieron un destino aduanero dentro de los plazos de permanencia en territorio nacional.
3. Las empresas IMMEX deberán tener el programa de fomento activo por 12 meses, o en su caso, que hayan realizado operaciones en el ejercicio inmediato anterior. En esta última condicionante se permite que aun cuando la empresa no cuente con 12 meses activa, por lo menos hubiesen realizado trámites aduaneros en el periodo anterior.



Adicionalmente, sobre la fracción II se establecen algunas excepciones para las empresas IMMEX como son:

- a) Cumplir con las obligaciones fiscales por lo que deberán contar con opinión positiva vigente. Esta parte es importante porque se relaciona con la utilización de los padrones, programa IMMEX, certificaciones y registros del SAT.
- b) Además, tendrán que cumplir con algunos de estos supuestos: contar con la certificación del RECE (Registro en el Esquema de Certificación de Empresas); tener 100 trabajadores registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), fungir como proveedor de una empresa CIVA del rubro AAA o Industria Automotriz, o bien, pertenecer a un grupo de empresas que tengan el CIVA del rubro AAA.

CONSOLIDATED OPERATIONS FOR SENSITIVE GOODS

Rule 3.1.25 (4th paragraph) Consolidated pedimento regarding CFDI or equivalent documents:

1. The limitation of using the consolidated pedimentos scheme in customs formalities for companies with IMMEX program continues. It was previously the fourth paragraph of rule 3.1.22.

This restriction is aimed at temporary import operations of sensitive goods such as footwear, textiles, steel, gold, silver, copper and other metals that require to be registered in the sectoral registries.

2. The IMMEX companies will have to accredit through the inventory control system that temporarily imported raw materials had a customs destination within the time they stay in national territory.
3. The IMMEX companies should have the promotion program active for 12 months or, in any case, have carried out operations of the immediate previous exercise. The later conditionally allows the company that does not have the 12 months activated to have realized customs formalities in the previous period.

In fraction II some exceptions are established for IMMEX companies, such as:

- a) Complying with legal obligations, which is why a current positive opinion is needed. This part is important since it relates to the use of registries, IMMEX program, certifications and registrations of the Tax Administration Service (SAT).
- b) Complying with the cases of having a RECE Certification (Registration in the Company Certification System); having 100 employees registered on IMSS; and being a supplier of a CIVA company on the category AAA or Automotive Industry or belonging to a group of companies that have the CIVA of the category AAA.



OPERACIONES VIRTUALES

Regla 4.3.21 Procedimiento para la transferencia de mercancías temporales:

1. En las reglas de comercio exterior para 2018 fue la regla 4.3.19.
2. Se adiciona el término del “Comprobante Fiscal Digital por Internet” (CFDI) en las transferencias virtuales. Por otro lado, deja de referirse a las facturas o notas de remisión.
3. En el CFDI deberá incorporarse el complemento de “Leyendas fiscales” en donde se asientan los siguientes datos: a) Ley, Resolución o Disposición fiscal que regula la leyenda; b) Número de Artículo o en su caso Regla que regula la obligación de la leyenda; c) La leyenda fiscal (declarar el número de Programa IMMEX o el número de autorización).
4. En facultades de comprobación deberá exhibirse el CFDI que cumpla con los requisitos del CFF.



5.2.7 Requisitos de las facturas o notas de remisión en exportaciones indirectas:

5. De igual manera se adiciona el término del “Comprobante Fiscal Digital por Internet” (CFDI) en las transferencias virtuales, asimismo se contempla al documento equivalente. Por otro lado, deja de mencionar a las facturas o notas de remisión.

VIRTUAL OPERATIONS

Rule 4.3.21 Procedure for the Transfer of Temporary Goods:

1. Formerly rule 4.3.19 on the 2018 foreign trade rules.
2. The term “Internet Digital Tax Receipt” (CFDI) is added for virtual transfers. On the other hand, it stops referring to invoices and delivery notes.
3. The CFDI must include the complement of “Tax Notes” in which the following data are recorded: a) Law, Resolution or Tax Provision that regulates the note; b) Article Number or, if applicable, Rule that regulates the obligation of the note; c) The tax note (declare the number of IMMEX Program -Manufacturing Industry, Maquiladora and Export Services- or the authorization number).
4. In verification faculties, the CFDI that meets the requirements of the CFF must be presented.

5.2.7 Invoice or delivery notes’ requirements for indirect exports:

5. The term “Internet Digital Tax Receipt” (CFDI) is also added for virtual transfers, and the equivalent document is contemplated. On the other hand, the use of invoices and delivery notes stops.



MODIFICACIÓN DE LA FRACCIÓN ARANCELARIA

6.1.1 Rectificación de pedimentos:

1. De la reforma del último párrafo de la regla 6.1.1 y su relación con el artículo 89 párrafo tercero de la Ley Aduanera, es dable interpretar que el procedimiento de rectificación de la fracción arancelaria quedó acotado al indicar que únicamente es factible efectuar el cambio de la clasificación arancelaria sin requerir autorización, cuando el contribuyente tenga un documento que haya emitido la autoridad aduanera en el ejercicio de facultades de comprobación (visita domiciliaria, revisión de gabinete o electrónica) en el que mencione que determinó el código arancelario correcto.

2. En sentido contrario, si el contribuyente no se ubica en el supuesto mencionado, se encuentra restringido para modificar la fracción arancelaria declarada en el pedimento, por tal motivo, bajo esta hipótesis se tendrá que solicitar la autorización para efectuar un cambio de la clasificación arancelaria de las mercancías y cumplir con las regulaciones arancelarias y medidas no arancelarias.

3. Por otro lado, es importante mencionar que existen ciertas excepciones que no requieren solicitar autorización, incluso cuando se haya generado un pago de lo indebido, como es el caso de los cambios en las tasas o cuotas arancelarias de Tratados de Libre Comercio (TLC), Programas de Promoción Sectorial (PROSEC), Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE), consultas de clasificación arancelaria, resolución final de revocación de cuota compensatoria, precios relacionados con contratos de hidrocarburos. Además, de tomar en cuenta las salvedades de otros dispositivos señalados en la Ley Aduanera y las RGCE para 2019.



TARIFF CODE MODIFICATION

6.1.1 Pedimento rectification:

- | | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Regarding the amendment of the last paragraph from rule 6.1.1 and its relation to article 89, third paragraph of the Customs Law, it may be interpreted that the procedure for rectification of the tariff classification without requiring authorization, when the taxpayer has a document issued by the customs authority in the exercise of verification faculties (tax home visit, cabinet or electronic review) in which it mentions that it determined the correct tariff code.
 2. However, if the taxpayer is not located in this situation, he is restricted to modify the tariff code declared in the pedimento. For this reason, under this hypothesis, it will be necessary to request authorization for making any change in the tariff classification of the goods and to comply with tariff regulations and non-tariff averages. | <ol style="list-style-type: none"> 3. On the other hand, it is worth mentioning that there are some exceptions that do not require applying for authorization, even when a wrong payment has been made. Such is the case for rates or tariff fee change on Free Trade Agreements (FTA), Sectorial Promotion Programs (PROSEC), Law of General Import and Export Taxes (LIGIE), consultations of tariff codes, final resolution of revocation of countervailing duty, prices related to hydrocarbon contracts; besides taking into account the qualifications of other devices indicated in the Customs Law and the RGCE for 2019. |
|--|--|



“

El artículo 47 de la Ley Aduanera establece que los operadores del comercio exterior podrán realizar en cualquier momento consultas de clasificación arancelaria de las mercancías a las autoridades aduaneras”

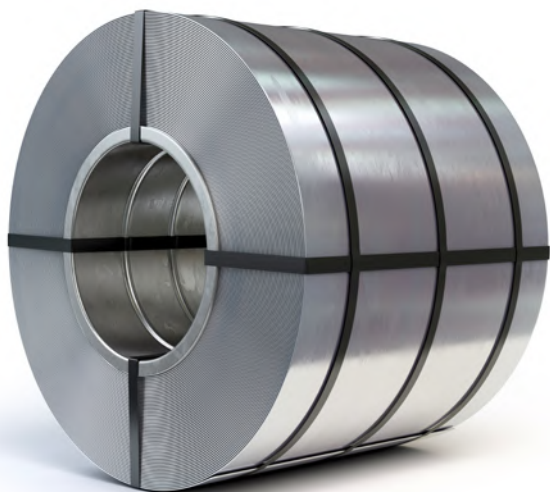
4. En particular, el artículo 47 de la Ley Aduanera establece que los operadores del comercio exterior podrán realizar en cualquier momento consultas de clasificación arancelaria de las mercancías a las autoridades aduaneras objeto de las operaciones de comercio exterior, por lo que si al momento de emitirse la resolución existen discrepancias de contribuciones y aprovechamiento a pagar o a favor podrán presentar la rectificación correspondiente.
5. Asimismo, la regla 3.7.23 de las RGCE para 2019 es un dispositivo que permite rectificar la fracción arancelaria en el pedimento con la finalidad de aplicar los beneficios arancelarios retroactivos de los permisos previos de reglas octavas, siempre y cuando se cumplan los demás requisitos mencionados.
6. Finalmente, las empresas que cuenten con el Registro del Esquema de Certificación de Empresas en la modalidad de IVA e IEPS rubros AA y AAA, así como de la modalidad de Operador Económico Autorizado podrán rectificar alguno de los supuestos restringidos en la regla 6.1.1 dentro de los tres primeros meses, por lo que no será necesaria la autorización de la rectificación, de conformidad con las reglas 7.3.1, rubro B, fracción V y 7.3.3, fracción II de las RGCE para 2019.



“

Article 47 of the Customs Law establishes that the operators of foreign trade may, at any moment, consult the tariff code of merchandises to customs authorities”

4. Particularly, article 47 of the Customs Law establishes that the operators of foreign trade may, at any moment, consult the tariff code of merchandises to customs authorities —object of foreign trade operations. So, if at the time of issuing the resolution there are discrepancies of contributions and use to pay in favor may submit the corresponding rectification.
5. Rule 3.7.23 from the RGCE of 2019 is a device that allows the rectification of the tariff code in the pedimento so that the retroactive tariff benefits from the permits previous to the eight rules, as long as the mentioned requirements are fulfilled.
6. Last, the companies that are registered on the Company Certification Scheme in the modality of VAT and STPS, classification AA and AAA, as well with the modality of the Authorized Economic Operator can rectify one of the restricted cases in rule 6.1.1 during the first three months, which is why it is not necessary the authorization for rectification, and compliance with rules 7.3.1, subsection B, fraction V and 7.3.3, fraction II of the RGCE for 2019.



Las empresas IMMEX no certificadas o que aún no tienen la autorización 118/LA (antes 93/LA) tendrán mayores facilidades para solicitar el trámite de mercancías sensibles del Anexo II"

CERTIFICACIÓN DE IVA E IEPS

Regla 7.1.2 Requisitos que deberán acreditar los interesados en obtener la modalidad de IVA e IEPS, rubro A:

1. Se adiciona la obligación de cumplir con las obligaciones del Sistema de Control de Cuentas de Créditos y Garantías (SCCCyG), conocido como Anexo 31, cuando el solicitante emigre de la garantía del interés fiscal a la Certificación de IVA e IEPS.
2. Simplificación administrativa para las empresas IMMEX que importan productos sensibles del Anexo II del Decreto IMMEX, por lo que se elimina la obligación de contar con 30 trabajadores registrados en el IMSS.

Adicionalmente, es eliminada la obligación de que los socios y accionistas, representante legal, con facultad para actos de dominio, administrador único o miembros del consejo de administración de la empresa acrediten que en las declaraciones anuales de los dos ejercicios fiscales previos a la solicitud declararon ingresos acumulables.

Por lo anterior, las empresas IMMEX no certificadas o que aún no tienen la autorización 118/LA (antes 93/LA) tendrán mayores facilidades para solicitar el trámite de mercancías sensibles del Anexo II.



IMMEX companies that are not certified or that do not yet have 118/LA (formerly 93/LA) authorization will have greater chances to apply for the processing of sensitive goods in Annex II"



VAT AND STPS CERTIFICATION

Rule 7.1.2 Requirements for those interested on obtaining the VAT and STPS modality, item A:

1. The obligation to comply with the Control System of Credit Accounts and Guarantees (SCCCyG for its Spanish acronym), also known as annex 31, is added whenever the applicant transfers from a legal interest guarantee to a VAT and STPS Certification.
2. Administrative simplification for IMMEX companies that import sensitive products from Annex II of the IMMEX Decree —the obligation of having 30 employees registered on IMSS is removed.

It is also removed the obligation for partners and shareholders, legal representatives entitled for domain acts, single administrators or members of the company's administration council to declare in their annual statements of the two legal procedures before the application that they declared cumulative incomes.

Therefore, IMMEX companies that are not certified or that do not yet have 118/LA (formerly 93/LA) authorization will have greater chances to apply for the processing of sensitive goods in Annex II.

Regla 7.2.1. Obligaciones en el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas:

- 3. Se extiende el plazo para presentar el reporte mensual de aviso de modificaciones de los integrantes de la sociedad, clientes y proveedores con quienes se tiene actividad comercial de comercio exterior. En este caso deberá enviarse el aviso por medios electrónicos en el mes inmediato posterior, anteriormente contemplaba un plazo de cinco días hábiles.
- 4. Para las empresas certificadas en IVA e IEPS del rubro AA y AAA, es eliminada la obligación de presentar el reporte semestral de los proveedores nacionales.

Asimismo, se elimina la obligación relacionada con tener 40% y 60% de proveedores nacionales de insumos que cumplieran con sus obligaciones fiscales.



The obligation related to having 40% and 60% of national asset suppliers that comply with legal obligations is removed"

Rule 7.2.1. Obligations for the Registration in the Company Certification System:

- 3. The time allowed to present the monthly report notifying the modification of the society members, clients, and suppliers with whom there is commercial activity of foreign trade is extended. In this case the notice must be sent electronically on the immediate subsequent month; previously, only 5 working days were contemplated.
- 4. For companies with VAT and STPS certification on items AA and AAA, the obligation to present a six-month report of national suppliers is eliminated.

Likewise, the obligation related to having 40% and 60% of national asset suppliers that comply with legal obligations is removed.



Se elimina la obligación relacionada con tener 40% y 60% de proveedores nacionales de insumos que cumplieran con sus obligaciones fiscales"

Regla 7.1.6 Plazos para la emisión de Resoluciones del Registro en el Esquema de Certificación de Empresas y vigencia del Registro:

- 5. Aumenta el plazo para resolver las nuevas solicitudes del registro de Operador Económico Autorizado que se presenten ante la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior (AGACE) pasando de 90 días hábiles a 120 días hábiles para su resolución.

Cabe mencionar, que en el supuesto de requerimiento de información o documentación los plazos se computarán nuevamente una vez que se cumplan con todos los requisitos del trámite.



Rule 7.1.6 Time limits to Issue Registry Resolutions in the Companies Certification Scheme and validity of the Registry:

- 5. The time to resolve new applications from the Authorized Economic Operator submitted to the General Auditing Administration of Foreign Trade (AGACE for its Spanish acronym) is extended from 90 working days to 120 for resolution.

It is worth mentioning that in the alleged requirement for information and documentation, the time limits will compute after every other requirement is fulfilled.



OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO

Regla 7.1.6 Plazos para la emisión de Resoluciones del Registro en el Esquema de Certificación de Empresas y vigencia del Registro:

1. Aumenta el plazo para resolver las nuevas solicitudes del registro de Operador Económico Autorizado que se presenten ante la AGACE pasando de 90 días hábiles a 120 días hábiles para su resolución.

Cabe mencionar, que en el supuesto de requerimiento de información o documentación los plazos se computarán nuevamente una vez que se cumplan con todos los requisitos del trámite.



GARANTÍA DEL INTERÉS FISCAL

Regla 7.4.4 Plazo para presentar la renovación de la fianza o la ampliación de la vigencia de la carta de crédito:

Ahora, este dispositivo indica que, si no es presentada en tiempo y forma la renovación de la fianza o la ampliación de la vigencia de la carta de crédito, o no se cumplen con los requisitos establecidos, se tendrá por no presentada y, por ende, por no renovada, por lo que deben presentar una nueva garantía.

AUTHORIZED ECONOMIC OPERATOR

Rule 7.1.6 Time limits to Issue Registry Resolutions in the Companies Certification Scheme and validity of the Registry:

1. The resolution time for new applications from the Authorized Economic Operator submitted to the AGACE is extended from 30 working days to 60 for its resolution.

It is worth mentioning that in case information and documentation are required, the time limits will compute after every other requirement is fulfilled.

GUARANTEE OF FISCAL POLICY

Rule 7.4.4 Deadline for submitting the renewal of the bond or time extension for the letter of credit:

Now, this device indicates that if it is not duly presented, the renovation of the bond or the time extension for the letter of credit, or if the established requirements are not met, it will be considered not presented and, therefore, not renewed, and so they must present a new guarantee.

REGISTRO DE DESPACHO DE MERCANCÍAS

Regla 7.5.1 Requisitos para la obtención del Registro del Despacho de Mercancías de las Empresas:

1. Aumenta el plazo para resolver las nuevas solicitudes del Registro de Despacho de Mercancías (Revisión en Origen) que se presenten ante la AGACE pasando de 30 días hábiles a 60 días hábiles para su resolución.

Cabe mencionar, que en el supuesto de requerimiento de información o documentación los plazos se computarán nuevamente una vez que se cumplan con todos los requisitos del trámite.

REGISTRATION FOR MERCHANDISE DISPATCH

Rule 7.5.1 Requirements to Register the Companies' Merchandise Dispatch:

1. The resolution time for new applications from the Register of Dispatch of Goods (Review of Origin) submitted to the AGACE is extended from 30 working days to 60 for its resolution.

It is worth mentioning that in case information and documentation are required, the time limits will compute after every other requirement is fulfilled.

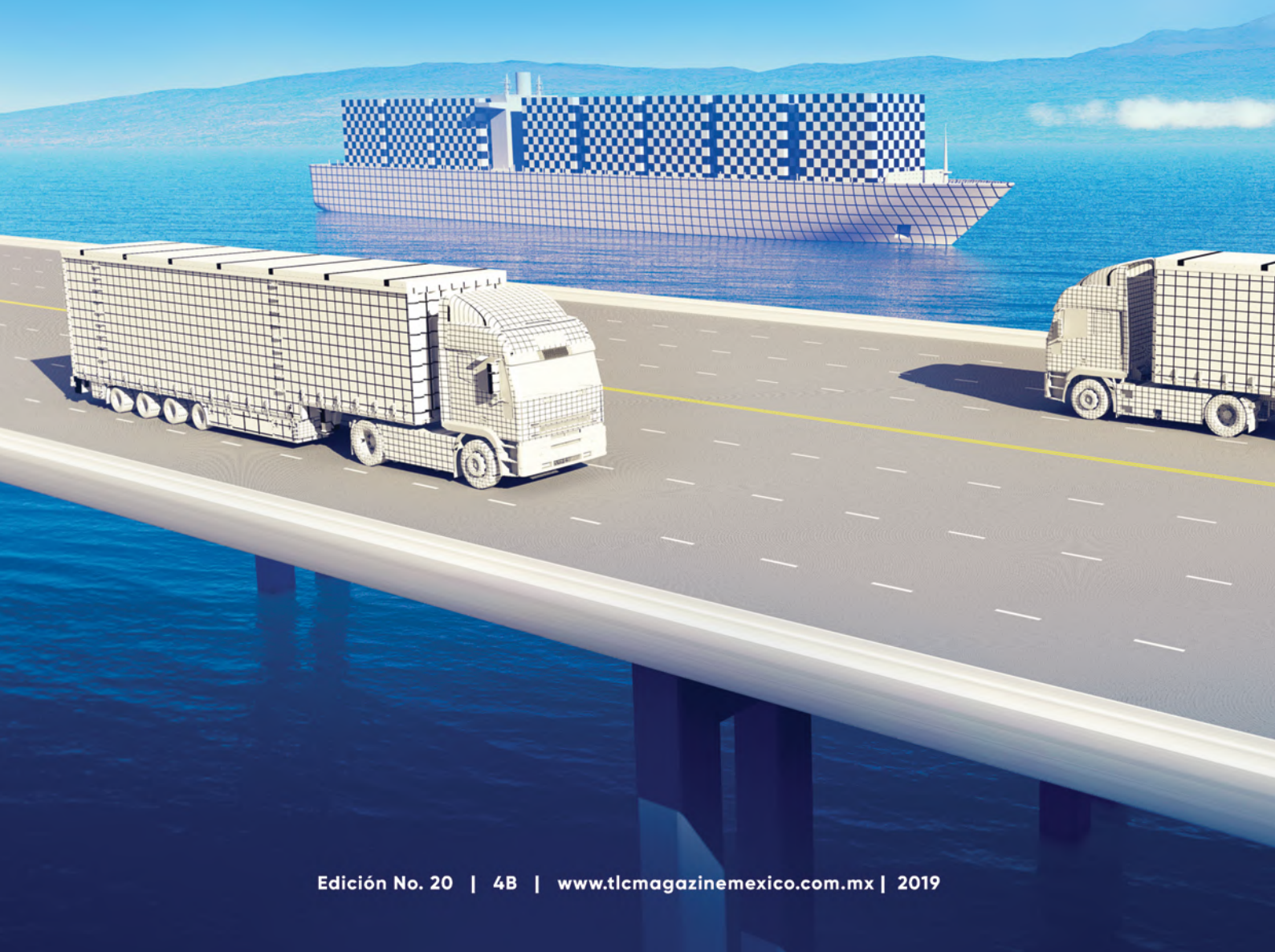


Anáhuac
Querétaro



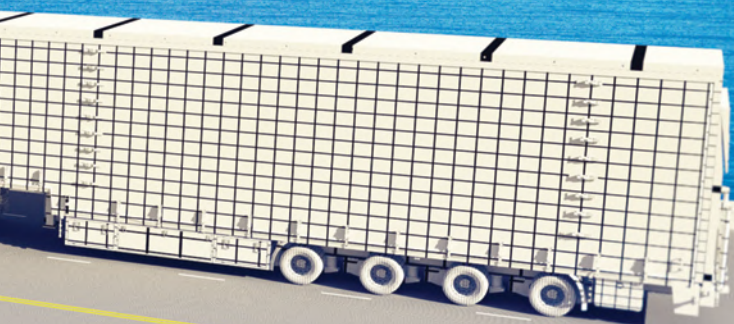
Alternativas de Cumplimiento de las **NOMs**: Caso Práctico

MTRO. HÉCTOR DÍAZ ARZOLA





Compliance Alternative of the NOMs: A Practical Case



MTRO. HÉCTOR DÍAZ ARZOLA

Licenciado en Comercio Internacional egresado de la Escuela Superior de Comercio Internacional, con 25 años de experiencia en el comercio exterior, 15 de ellos laborando en la empresa Mattel donde ha colaborado en diferentes posiciones. Catedrático en la Escuela Superior de Comercio Internacional. Miembro del "Comité Nacional de Obstáculos Técnicos al Comercio" de la Secretaría de Economía; y del "Comité Nacional de Logística" del Consejo Mexicano de Comercio Exterior. Representante de Asuntos Regulatorios para América Latina de la empresa Mattel. Ha participado en el Comité Técnico Nacional para la elaboración de Normas Oficiales Mexicanas en la Dirección General de Normas. Conferencista de asuntos de comercio internacional en diferentes universidades de México. Maestro en Administración de Negocios Internacionales por la Universidad Nacional Autónoma de México. Actualmente colabora en la División de Logística y Operación Aduanera en TLC Asociados.

Bachelor's Degree on International Trade graduated from the University of International Trade. He has 24 years of experience on foreign trade, in which 15 of them were working for the company Mattel, where he collaborated on different positions. Professor at the University of International Trade. He is a member of the "National Committee of Technical Obstacles for Trade" from the Secretariat of Economy; as well as member of the "National Logistics Committee" from the Mexican Council of Foreign Trade. Regulatory Affairs Representative for the Mattel Company in Latin America. He has participated in the National Technical Committee for the elaboration of Mexican Official Norms in the General Office of Norms. Conference speaker on international trade issues at different universities in Mexico. Master's Degree on International Business Management by the National Autonomous University of Mexico. He currently collaborates with the Logistic and Customs Operation Division in TLC Asociados.



Hicimos el análisis y detectamos que con las opciones que aparecen en el nuevo acuerdo de NOMs este cliente solo tuvo que certificar el 7% de todos sus productos"



En días pasados, en TLC Asociados atendimos el llamado de uno de nuestros clientes, muy preocupado por la entrada en vigor de las nuevas reglas establecidas en el acuerdo de Normas Oficiales Mexicanas (NOMs), que se publicaron el día 28 de octubre de 2018 y que comenzaron a aplicar el pasado 3 de junio ya sin prórroga alguna.

El punto aquí y que ha generado mucha confusión es que de pronto las autoridades de nuestro país han eliminado de una manera contundente las famosas cartas de excepción al amparo del numeral X fracciones VI y VII del anexo, que fueron derogadas por las autoridades.

El cliente se encontraba muy preocupado pues el total de productos que importa es de 7,000 modelos diferentes y la certificación de estos productos representaba un incremento considerable en los costos operativos de la empresa y en consecuencia se salía de la competitividad de la industria a la que pertenece.

Este cliente nos pidió apoyo para hacer un estudio profundo de las modificaciones al acuerdo de NOMs para identificar las opciones aplicables para sus productos y así minimizar en lo más posible el tener que certificar sus productos.

Hicimos el análisis y detectamos que con las opciones que aparecen en el nuevo acuerdo de NOMs este cliente solo tuvo que certificar el 7% de todos sus productos pues el resto de los productos quedaron en estas otras opciones o simplemente no estaban en el alcance de la NOM.

A continuación te platico una de estas opciones alternativas de cumplimiento de las NOMs que se pueden utilizar en la actualidad.

Acércate a nosotros y analizaremos tu caso para identificar estas alternativas.



We performed the analysis and detected that, with the new options in the NOMs agreement, our client only had to certify 7% of all their products"

In past days, in TLC Asociados, we got a call from one of our clients. They were very worried about the entry of force of the new rules established in the agreement of the Official Mexican Standards (NOMs), which were published on October 28 of 2018 and began to be applied the past June 3 without any prolongation.

The aspect that has generated much confusion is that suddenly the authorities of our country have eliminated in a resounding way, the famous letters of exception under numeral X, fractions VI and VII of the annexes.

The client was troubled since the total of their import products was of 7,000 different models and the certification for each one of them represented a significant increase on the company's operating costs. As a result, they would be would be left out from competition.

This client asked for our support in carrying out a thorough study of the modifications made to the NOMs agreement to identify applicable options for their products, thus reducing the number of certifications for their products as much as possible

We performed the analysis and detected that, with the new options in the NOMs agreement, our client only had to certify 7% of all their products. This is because the rest of the products were either left in other options or were simply not within the scope of the NOM.

We would like to tell you about one of these alternative NOM compliance options that can be used today.

Approach us and we will analyze your case and identify these alternatives.



El presente documento tiene por objetivo resaltar los aspectos clave que se deben considerar en los cambios de este acuerdo, con el fin de tomar las medidas necesarias para eliminar el riesgo en costos y tiempos logísticos que representa el hecho de no contar con las certificaciones obligatorias"

ASPECTOS CLAVE QUE DEBES CONSIDERAR EN EL NUEVO ACUERDO DE NOMs

El pasado 3 de junio del presente año entró en vigor el “Acuerdo que modifica al diverso por el que la Secretaría de Economía emite Reglas y Criterios de Carácter General en materia de Comercio Exterior”. Las modificaciones que en este acuerdo se publicaron fueron hechas específicamente al “Anexo 2.4.1”. Del Acuerdo se identifican las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, cuyas mercancías están sujetas al cumplimiento de Normas Oficiales Mexicanas en el punto de su entrada al país y en el de su salida (Mejor conocido como “Acuerdo de NOM’s”) y en teoría debían entrar en vigor el pasado 1 de marzo, pero se otorgó una prórroga, misma que se terminó al final de mayo.



This article highlights the key aspects that must be considered regarding the changes on this agreement in order to take the necessary measures to reduce the risk of logistic costs and time which would mean not having the obligatory certifications "



El presente documento tiene por objetivo resaltar los aspectos clave que se deben considerar en los cambios de este acuerdo, con el fin de tomar las medidas necesarias para eliminar el riesgo en costos y tiempos logísticos que representa el hecho de no contar con las certificaciones obligatorias o por desconocer las alternativas de cumplimiento que nos brinda el mismo documento.

Uno de los cambios más importantes fue la modificación que se implementó en Numeral 10 del anexo, donde se enlistan los supuestos de excepción de las NOMs quedando solamente los siguientes:

KEY ASPECTS TO CONSIDER WITH THE NEW NOM AGREEMENT

On June 3rd of the current year, the “Agreement that amends the previous agreement in which the Secretariat of Economy issues the General Rules and Criteria on Foreign Trade”. The modifications published in this agreement were made specifically to Annex 2.4.1. The Agreement identifies the tariff codes from the tariff of the Law on General Imports and Exports Taxes, in which the goods are subject to compliance of the Official Mexican Standards at the point of entry and at the point of exit from the country (better known as NOMs Agreement). They were meant to enter into force on March 1, but an extension was granted, which was completed at the end of May.

This article highlights the key aspects that must be considered regarding the changes on this agreement in order to take the necessary measures to reduce the risk of logistic costs and time which would mean not having the obligatory certifications or to disregard the compliance alternatives that the same document offers.

One of the most important changes was the modification implemented on numeral 10 of the annex, enlisting the exceptions cases of the NOMs, leaving only the following:

EXCEPCIONES

- **Importaciones temporales:** Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).
- **Importaciones definitivas:** Programas de Promoción Sectorial (PROSEC).
- **Depósito fiscal:** para industria automotriz.



En estos casos no será necesario declarar un identificador adicional, únicamente la clave de pedimento conforme al régimen aduanero correspondiente (Anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior -RGCE- del Servicio de Administración Tributaria -SAT-).

Se mantienen las excepciones y acotaciones mencionadas en las mismas Normas Oficiales, en su alcance, donde si es necesario declarar el identificador "EN" en el pedimento, (Apéndice 8 del Anexo 22).

Asimismo, si eres Empresa Certificada en la modalidad IVA (Impuesto al Valor Agregado) e IEPS (Impuesto Especial sobre Producción y Servicios) y/o OEA (Operador Económico Autorizado) podrás importar hasta 300 piezas al año de prototipos y muestras.

Esta cantidad se podría incrementar a petición del importador y previa autorización de la Dirección de Comercio Exterior (DCE).



EXCEPTIONS

- **Temporary Imports:** Manufacturing, Maquiladora and Export Services Industry (IMMEX).
- **Definitive imports:** Sectoral Promotion Programs (PROSEC).
- **Tax Warehouse:** for the automobile industry.

In these cases, it will not be necessary to declare an additional identifier, the pedimento code regarding the corresponding customs regime (Annex 22 of the General Rules of Foreign Trade from the Tax Administration Service) is enough.

The exceptions and annotations mentioned in the same Official Standards are maintained in their scope, where it is necessary to declare the identifier "EN" in the pedimento (Appendix 8 of Annex 22).

Likewise, if you are a company certified with VAT (Value-Added Tax) and STPS (Special Tax on Products and Services) and/or AEO (Authorized Economic Operation), you can import up to 300 pieces a year of prototypes and samples.

This amount may increase by the request of the importer and a previous authorization of the Foreign Trade Office (DCE for its Spanish initials).



CUMPLIMIENTO

Los importadores de las mercancías que se listan en los numerales 1, 2 y 8 del presente Anexo, deberán anexar al pedimento de importación, al momento de su introducción al territorio nacional, original o copia simple del certificado NOM o el documento que la propia NOM expresamente establezca para efecto de demostrar su cumplimiento, expedidos, en su caso, por las dependencias competentes, por los organismos de certificación acreditados y aprobados en términos de lo dispuesto en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN).

Es importante resaltar que uno de los requisitos obligatorios es que los Certificados de Cumplimiento deben mencionar ya la fracción o fracciones arancelarias en las que se clasifican las mercancías amparadas por el certificado, en caso de tener un certificado vigente es necesario acudir con el Organismo Certificador que emitió el documento y solicitar una reimpresión donde ya aparezca la fracción arancelaria (ocho dígitos).



COMPLIANCE

The importers of the goods listed on numbers 1, 2, and 8 of this annex must attach the original or a copy of the NOM Certificate, or the document that the NOM itself specifically establishes for the import pedimento when they are introduced into the national territory in order to demonstrate their compliance. They should be issued, in their case, by the competent agencies, by the accredited certification bodies, and be authorized in terms of the stipulations of the Federal Law on Metrology and Standardization (LFMN).

It is important to point out that one of the necessary requirements is for the Compliance Certificates to include the tariff code or codes in which the protected goods are classified by the certificate. If you have a valid certificate, it is necessary to approach the Certifying Body that issued the document and request a reprint where the tariff code (eight digits) is already included.

“

Es importante resaltar que uno de los requisitos obligatorios es que los Certificados de Cumplimiento deben mencionar ya la fracción o fracciones arancelarias en las que se clasifican las mercancías amparadas por el certificado"



“

It is important to point out that one of the necessary requirements is for the Compliance Certificates to include the tariff code or codes in which the protected goods are classified by the certificate"

OTRAS ALTERNATIVAS DE CUMPLIMIENTO

Aunque estas alternativas ya se habían implementado hace mucho tiempo, en muchos casos no eran utilizadas por los importadores y ahora con los nuevos lineamientos serán de gran ayuda:

- Aquellos certificados al amparo de un Acuerdo de Reconocimiento Mutuo o un Acuerdo de Equivalencia.

Debemos entender la diferencia entre un Acuerdo de Reconocimiento y un Acuerdo de Equivalencia:

- **Acuerdo de Equivalencia:**

Es un acuerdo firmado por México, Estados Unidos y Canadá en el que se reconocen como equivalentes las Normas que se encuentren relacionadas con las NOMs: NOM-001-SCFI-1993, NOM-016-SCFI-1993 y NOM-019-SCFI-1998. La aplicación de estas normas se podrá comprobar con el documento emitido por algún Organismo de Certificación de estos dos países siempre que se encuentre acreditado por la DGN y no será necesaria la validación, apostillamiento, legalización alguna o traducción (siempre que no venga en un idioma diferente al inglés o el francés) y solo se debe pedir al Organismo que declare en el Certificado la Fracción Arancelaria Mexicana en el Documento.

Actualmente solo se encuentran acreditados tres Organismos de Certificación de Estados Unidos y tres Organismos de Canadá.

Es necesario que el Organismo de Certificación con el que trabajas en cualquiera de estos países se acredite ante las autoridades mexicanas pues este mecanismo puede ser el que más ahorros en tiempo y dinero te puede generar.



“

It is necessary for the Certification Body you work with in any of these countries to get accredited by Mexican Authorities since this measure can generate better time and money savings”



“

Es necesario que el Organismo de Certificación con el que trabajas en cualquiera de estos países se acredite ante las autoridades mexicanas pues este mecanismo puede ser el que más ahorros en tiempo y dinero te puede generar”

COMPLIANCE ALTERNATIVES

Although these alternatives were implemented a long time ago, in many cases they were not used by importers, but now with the new guidelines they will be of great help:

- Certificates under a Mutual Recognition Agreement or Equivalence Agreement.

We must understand the difference between a Recognition Agreement and an Equivalence Agreement:

- **Equivalence Agreement:**

Is a signed agreement between Mexico, the United States and Canada in which recognizes as equivalent the Norms related to the NOMs: NOM-001-SCFI-1993, NOM-016-SCFI-1993 y NOM-019-SCFI-1998. The application of these norms could be confirmed with the document issued by a Certification Body from any of these two countries, provided that they are accredited by the General Directorate of Standards (DGN) and no validation, apostille, legalization or translation is required (as long as the language is no other than Spanish, English or French) and the agency should only be asked to declare in the Certificate the Mexican Tariff Code in the Document.

Currently, there are only three accredited Certification Agencies in the United States and three in Canada.

It is necessary for the Certification Body you work with in any of these countries to get accredited by Mexican Authorities since this measure can generate better time and money savings.



▪ **Acuerdos de Reconocimiento Mutuo:**

Son acuerdos que celebran los Organismos de Certificación Nacionales con los Extranjeros y en ellos se reconocen de manera recíproca las pruebas y análisis que se hayan realizado en origen siempre y cuando coincidan con las que se encuentran mencionadas en la NOM en cuestión.

Estos acuerdos son muy puntuales por lo que es muy importante que te acerques con los Organismos de Certificación Nacionales para analizar los Análisis que se realizaron en Origen y si cuentan con ARM con el Organismo de Certificación Extranjero.



- En el caso de que el certificado NOM contenga una relación de las piezas, partes o componentes, a los cuales les fueron realizadas las pruebas correspondientes como parte del producto final, éstos se considerarán amparados por el mismo certificado, aun y cuando se presenten a despacho aduanero por separado.

Esta última alternativa es muy valiosa para aquellas empresas que importan insumos y partes para elaborar productos en México ya que si se certifica el producto y en ese certificado se enlistan todas las partes que se utilizan para la fabricación que se encuentren sujetas a la misma NOM, podrían con un solo documento acreditar el cumplimiento de todas estas partes.

▪ **Mutual Recognition Agreements:**

These are agreements performed by National Certification Bodies with Foreign Bodies, recognizing the tests and analysis carried out in origin as long as they match the ones mentioned in the corresponding NOM.

These agreements are very precise, so it is very important for you to approach the National Certification Bodies and review the analysis carried out at Origin and whether they have a MRA with a Foreign Certification Body.

- In case the NOM certificate contains a relation of the pieces, parts or components to which tests were performed on them as part of the final product, these are protected by the certificate even when they are separately presented to the customs dispatch.

This last alternative is very valuable for those companies that import inputs and parts to make products in Mexico. If the product is certified and the certificate lists all the parts used for the manufacture that are subject to the same NOM, they could, with a single document, prove compliance with all these parts.



PROCESO DE CERTIFICACIÓN

Este apartado no aparece en el acuerdo de NOMs pero es muy necesario tomarlo en cuenta pues en él se encuentran los impactos en tiempo y en costos que van a meter en problemas a los importadores y romperán con todo lo planeado en la logística.

Si no tienes posibilidad de utilizar los supuestos de cumplimiento alternativo y no tienes otra opción que certificar, es necesario que ya tomes como prioridad esta actividad si no quieres que te impacte en tus operaciones de importación tanto en tiempos como en costos pues los procesos de análisis y pruebas son largos y los laboratorios donde se realizan son muy limitados en nuestro país y ya se manifestaron las autoridades que no habrá más prórogas.

TIEMPOS

Dependiendo de la naturaleza y complejidad de los productos las pruebas las pueden llevar al Laboratorio desde 10 y hasta 40 días hábiles, adicional cinco días hábiles para que el Organismo de Certificación emita el Certificado de Cumplimiento.

Así también los costos dependen de la naturaleza del producto y de los tipos de pruebas que se deben llevar a cabo y los costos oscilan desde los MXP \$ 3,500.00 y hasta los MXP \$ 35,000.00 por certificado.



CERTIFICATION PROCESS

This section does not appear in the NOMs agreement, but it is necessary to take it into account. You will find the impacts on time and costs that will get importers into trouble and will break with all the planned logistics.

If you are unable to use the alternative compliance standards and have no other option but to certify, it is necessary that you prioritize this activity if you do not want an impact on your import operations both in time and cost as the processes of analysis and testing are long and the labs where they are performed are very limited in our country. The authorities have already stated that there will be no further extensions.



TIME

Depending on the nature and complexity of the products, the tests can be carried out from 10 to 40 working days, plus five working days for the Certification Body to issue the Compliance Certificate.

The costs also depend on the product's nature, as well as the type of tests that must be carried out. The costs range from \$ 3,500.00 to \$35,000.00 Mexican pesos per certificate.





CRITERIOS DE CERTIFICACIÓN

En el caso de las NOMs genéricas como la NOM-003-SCFI-2014 los análisis de prueba se realizan de acuerdo con la NMX específica del producto en cuestión, muchas veces esa información no es muy conocida y hay factores como el armado de familias para la certificación, los métodos de prueba que se realizan y los seguimientos obligatorios que también representan un costo y un riesgo pues si no se hacen el Organismo Certificador puede inhabilitar el Certificado de Cumplimiento.

CONSIDERACIÓN

No permitas que tu operación logística se vea impactada por no tomar en cuenta estos factores que son de gran importancia para que tus importaciones no se detengan y puedas entregar en tiempo y a los costos planeados tus embarques, acércate a nosotros que con gusto te podemos orientar y encaminar a que hagas las cosas de la mejor manera y cumpliendo con los objetivos más importantes de la logística.



CERTIFICATION CRITERIA

Regarding generic NOMs like NOM-003-SCFI-2014, the test analysis is performed according to the product's specific NMX (Mexican Standard). Often, this information is not well-known and there are factors such as the assembly of families for certification. The test methods that are carried out and the obligatory monitoring also represent a cost and a risk because if they are not done, the Certifying Agency can invalidate the Compliance Certificate.

CONSIDERATIONS

Do not allow your logistic operation to be compromised by disregarding these factors which are of great importance so that your imports do not stop, and you can deliver your merchandise on time and at the expected costs. Come to us, we will gladly guide you and orient you to carry out these operations properly and to fulfill the most important logistic objectives.



Tecnología para crear valor en tus procesos de Logística.

Desarrollamos soluciones para incrementar tu ventaja competitiva

La creación de valor en la logística consiste básicamente en entregar al cliente lo que fue contratado y de manera adicional componentes con valor agregado que estén listos para su utilización, que le permitan una mejor toma de decisiones en tiempo real así como aprovechar la información en las bases de datos de sus soluciones informáticas con muy poco esfuerzo adicional, que permita conocer costos reales y otros datos que mejoren su operación y de esta manera poder presupuestar operaciones futuras con mejor precisión, incluyendo el cálculo de costos, tiempos de transportación y de trámite aduanero, determinar si requiere cumplimiento de permisos o regulaciones de importación y otras alternativas para mejorar los procesos logísticos reduciendo riesgos legales, esto aplica para las áreas operativas, financieras, jurídicas y de negocios.

Las Soluciones Aduanasoft cuentan con las siguientes características:

- **Determinación del costo total de las mercancías** incluyendo precio factura, traslado, servicios, contribuciones, maniobras, honorarios desde la salida en el origen del proveedor inicial, hasta la entrega de la mercancía al cliente en el destino final.
- Determinación del **tiempo total del traslado** de mercancías desde el origen, hasta el destino.
- **Registro de la documentación digital** para consulta en línea disponible 24/365.
- Capacidad de **interfases para cumplimiento legal** en toda la cadena de suministros, como generación de pedimento, declaración de importación o exportación, etcétera.
- Generación de **póliza contable** de egresos, que puede ser integrada al sistema contable del cliente final.
- **Determinación promedio del precio** de las mercancías, tomando variaciones en tipos de cambio, rutas, tiempo de entrega.
- Conocer en todo momento el **estatus del embarque** desde su salida con el proveedor hasta el momento de la entrega final en el punto de destino.

Los beneficios que aportan estas soluciones son:

- **Ahorro de tiempo** en la consulta de información.
- **Ahorro financiero** derivado de la calidad de la información proporcionada al incrementarse la capacidad de mejora.
- **Ahorro en la operación** por contar con disponibilidad de diversos elementos necesarios para toma de decisiones.
- **Mejora continua** al tener registro de información estadística, que permite la capacidad de adquisición de lecciones aprendidas por situaciones extraordinarias o casos especiales que se presentan.

¡Comunícate con nosotros y uno de nuestros consultores te ayudará a optimizar tus operaciones de comercio y logística internacional!

MARCANDO EL PASO EN EL CUMPLIMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS



Arquitectura Aduanera.

IMMEX 360°.

NANO Compliance.

NANO FIT.

TLC Infiniti.

Acompañamiento en
visita domiciliaria /
Revisión de Gabinete
de Comercio Exterior.

Compliance Anexo 24 y
Anexo 31.

Auditorías Preventivas y
de Cumplimiento.

Certificación de IVA-IEPS.

Defensa y Seguro Jurídico.

Blindaje Legal.

Consultoría y Estrategia
Fiscal.

Lobbying.

Certificación de
Operador Económico
Autorizado (C-TPAT/
OEA).

Gestoría de permisos
especiales.

Capacitación.

TLC ASOCIADOS FIRMA ESPECIALIZADA EN DEFENSA FISCAL, CONSULTORÍA, COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS