

¿Por qué anunciarse?

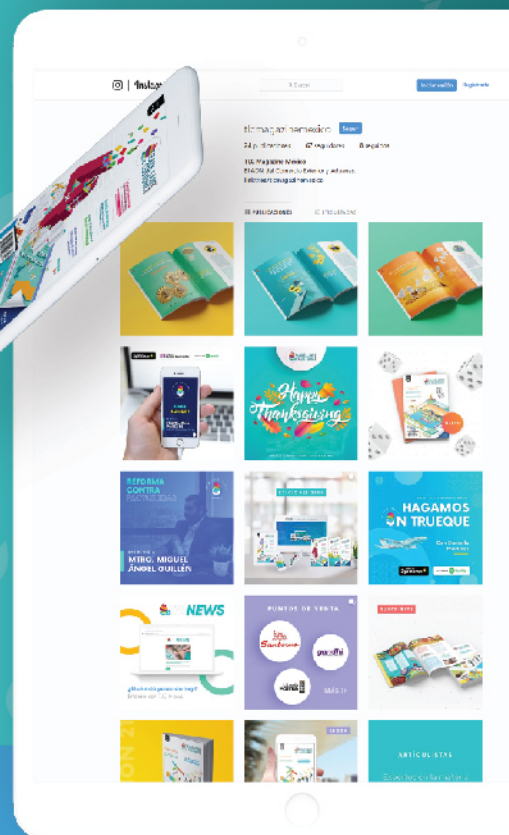
Contenido especializado de Fondo y Análisis en Comercio Exterior, Logística, Fiscal y Aduanas.

TIRAJE

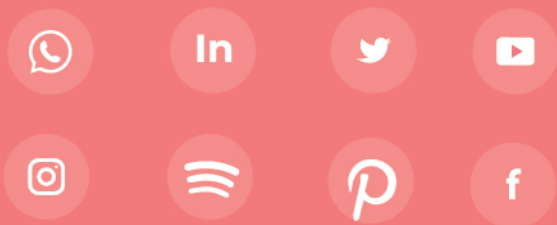
10,000 ejemplares a nivel nacional e internacional

PASS ALONG

4 lectores por ejemplar



PRESENCIA EN REDES SOCIALES



Circulación en los eventos más importantes del sector.

Distribución

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.

LOCAL, NACIONAL E INTERNACIONAL:

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



DIRECCIÓN GENERAL DE MEDIOS IMPRESOS

de Exportación 2019 San Luis Potosí



DICEX

Integral Trade

SEGUIMOS AVANZANDO

Premio Estatal de Exportación, San Luis Potosí 2019

A 31 años de haber nacido dentro de una industria que es clave para el desarrollo de la economía nacional nos complace recibir este reconocimiento que nos consagra como una de las empresas que mejor posiciona y crece la oferta exportable de la región, México y el mundo.

Seguimos avanzando, seguimos trabajando.



grupodicex



GrupoDICEX



Dicex International Inc.

www.dicex.com

hola@dicex.com

T. (81) 5000 8900

ESQUEMA DE MANTENIMIENTO CTPAT Y OEA



- Renovación anual de la certificación.
- Auditoría de procesos y de cumplimiento.
- Auditoría física de instalaciones.
- Actualización de perfiles.
- Asesoría especializada continua.
- Acompañamiento en caso de visita.
- Capacitaciones.



**“LA SEGURIDAD SE CREA,
SE
TRANSFORMA Y SE MANTIENE”**

➤➤ tlc@tlcasociados.com.mx

➤ www.tlcasociados.com.mx

CUEJ
CENTRO UNIVERSITARIO
DE ESTUDIOS JURÍDICOS
PLANTEL BAJA CALIFORNIA

T&L
Trade & Law
College

DIPLOMADO EN LÍNEA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

**1 MÓDULO
POR SEMANA**



IMPARTIDO POR EL INGENIERO:

**Enrique Herón
Jímenez Ramírez**

Líder de **Clasificación
Arancelaria** en



EX REPRESENTANTE

de México ante la **Organización
Mundial de Aduanas.**

COORDINADOR

de los trabajos de adaptación al
español en **Latinoamérica,
España y Portugal.**

EXPERIENCIA

45 AÑOS



**Para mayor información
contáctanos:**

**(664) 6340189 | (664) 2002770
info@tradelawcollege.edu.mx**



Confederación
Latinoamericana de
Agentes Aduanales A.C.®

El prevalidador de CLAA es una herramienta que **cumple con los requisitos y lineamientos de seguridad de la información 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.**

El servicio de prevalidación NO REQUIERE AFILIACIÓN

OFRECEMOS



Cobro de contraprestación en fecha posterior a la modulación de sus operaciones
(excepto importación definitiva de vehículos usados)

www.claa.org.mx

siguenos en:



ClaaMexico



ClaaMx



Claa



ClaaMexico

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

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 / CORPORATE

Patricia Ruiz Caraveo
DISEÑO EDITORIAL / EDITORIAL DESIGN

José Enrique López Ávila
Angélica Mabel Dávalos Rochín
EDITORES / EDITORS

Shutterstock / Bigstock
FOTOGRAFÍA / IMAGES

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. Ricaurte Soler Mendizabal
Dr. Vicente Torre Delgadillo



DIRECCIÓN GENERAL
DE MEDIOS IMPRESOS



ACOMPAÑAMIENTO

EN VISITA DOMICILIARIA Y

REVISIÓN DE GABINETE

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



MARCANDO EL PASO
 EN EL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR
 Y ADUANAS

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

Editorial



ESPAÑOL

Estamos viviendo el segundo año de gobierno del Presidente, tal vez el primer año le permitió mostrar y ventanear los resultados del "neoliberalismo" de los gobiernos anteriores. Sin embargo, este 2020, el gobierno tendrá que empezar a demostrar resultados por sus propias decisiones.

Dentro de estas decisiones vemos una economía a nivel nacional con un complejo entorno internacional, marcada por la guerra y acuerdos comerciales entre Estados Unidos y China, o los efectos de activar una guerra con Irán de nuestro vecino del norte, o hasta la nueva variación del Coronavirus, bautizada como COVID-19, ha estancado a la nueva potencia económica por su aislamiento obligado. Grandes potencias saliendo de bloques comerciales.

A nivel mundial, nos presentaremos ante cuestionamientos de saber si estamos en recesión por causas externas o por factores internos. Y por el otro lado, el concretar las negociaciones del T-MEC nos afianza la relación comercial más importante para nuestro país, en donde nos tendremos que preparar en algunos temas, principalmente el laboral, para su esperada entrada en vigor en 2020. En este año, seguramente nuestro gobierno trabajará arduamente para homologar normas internas con lo relativo a reglas de origen, procedimientos de origen, bienes textiles y facilitación aduanera, por mencionar algunos, los cuales se analizarán en el artículo la Entrada en Vigor del T-MEC.

Estaremos, como se dice, en el "ojo del huracán" viendo el efecto de la política de austeridad que ha cancelado contratos de servicios, o ha hecho reducciones importantes en el personal de todas las dependencias. Veremos si estos cambios han afectado en la recaudación, en los resultados a nivel internacional, o hasta efecto en la ciberseguridad como actualmente es tener ataques en nuestra información con la Secretaría de Economía.

En este entorno de cambios, las empresas y los usuarios también nos tenemos que adaptar a las Reformas Fiscales, a las Reformas Laborales, y los cambios en el Comercio Exterior. Como es la entrada de los "Incoterms", estar a la expectativa de la Sexta Enmienda en Clasificación Arancelaria, sin dejar a un lado el aprovechamiento de las nuevas oportunidades que el tratado nos trae para poder hacer negocios con Estados Unidos.

En esta exigencia, las empresas tendrán que ser más responsables, competitivas y no nada más enfocarse en la velocidad logística, tendrán que también centrar atención en el cumplimiento en todos los ámbitos: Corporativo, Fiscal, Laboral y de Comercio Exterior. La implementación de procesos, normas mexicanas y medidores de desempeño que sin duda serán un factor indispensable para poder monitorear tanto a nuestras empresas, nuestras sociedades, nuestros proveedores y nuestros contratos para poder evitar sanciones, cumplir con nuevas obligaciones o estar acorde a las nuevas exigencias de la autoridad.

Estimado lector, como nuestro compromiso es traer información actual, relevante y que impacte a nivel global al comercio exterior, al área fiscal y empresarial, nos gusta poder ejemplificar a través de nuestra portada lo que nuestro país está viviendo, y nuestra edición 23 no podía ser la excepción.

ENGLISH

We are witnessing the second year of our President's government. Maybe his first year allowed him to demonstrate and display the results of "Neoliberalism" from previous administrations. However, now on 2020, the government must start showing results from their own decisions.

Among these decisions we can see a national level economy with a complex international environment, marked by the war and commercial agreements between the United States and China, or the risks of a war break out of Iran with our Northern neighbor, even the new mutation of Coronavirus, named COVID-19, has stalled the new economic power by being forced to isolation. Great world powers are exiting trading block.

Globally, we will be challenged to know whether we are in recession from external causes or from internal factors. On the other hand, the conclusion of the USMCA negotiations strengthens the most important commercial relationship for our country, in which we will have to prepare ourselves in some issues, mainly labor, for its expected entry into force in 2020. During this year, our government will surely work hard to standardize internal regulations regarding rules of origin, origin procedures, textile goods and customs facilitation, just to mention a few, which will be analyzed in the article Entry into Force of the USMCA.

We will be in the eye of the storm, witnessing the effects of the austerity policy that has canceled service contracts and has made important staff cuts to all the departments. We will see if these changes have affected the collection, the results at an international level, or even the effect on cyber security as it is now to have attacks on our information with the Secretariat of Economy.

In this context of change, companies and users also have to adapt to Tax Reforms, Labor Reforms, and changes in Foreign Trade. As the entry of the "Incoterms", be in expectation of the Sixth Amendment in Tariff Classification, without leaving aside the use of new opportunities that the treaty brings us to do business with the United States.

This demand will require companies to be more responsible, competitive and not just focus on logistical speed, they will also need to focus on compliance in all areas: Corporate, Fiscal, Labor and Foreign Trade. The implementation of processes, Mexican standards and performance meters that will undoubtedly be an indispensable factor to monitor both our companies, our societies, our suppliers and our contracts in order to avoid penalties, meet new obligations or be in line with the new requirements of the authority.

Dear reader, it is our commitment to bring current and relevant information that has a global impact on foreign trade, fiscal and business areas. Therefore, we like to illustrate through our cover what our country is going through, and our 23rd edition could not be the exception.

PUBLICACIÓN BIMESTRAL

¡Suscríbete hoy mismo!

\$700.00
anuales



También puedes descargar la versión digital de la edición actual por tan sólo **\$70.00MXN** en:
www.tlcmagazinemexico.com.mx



Incluye:

EDICIONES IMPRESAS

6 ediciones al año en su versión impresa.

EDICIONES DIGITALES

6 ediciones al año en su versión digital y en Ebook.

¡Envío a domicilio gratis!



Índice Índice Índice

SUSCRÍBETE A NUESTRO
NEWSLETTER DIARIO



10

10

Trade & Law News

OCUPA

Grupo OCUPA, una de las Mejores Empresas de México
Group OCUPA, One of Mexico's Best Companies

APM TERMINALS

APM Terminals recibe a estudiantes de Comercio Exterior
APM Terminals Receives Foreign Trade Students

SENER

Programa especial de transición energético 2019-2024
Special Energy Transition Program 2019-2024

AMTI

Firma AMTI contrato de intercambio de equipo para estandarizar reglas de operación del sector intermodal
Signing of AMTI Equipment Exchange Contract to standardize operating rules for the intermodal sector

AMANAC

La Amanac entrega reconocimiento al subcomité de promoción del puerto Lázaro Cárdenas

Amanac Acknowledges the Sub-Committee for the Promotion of the Port of Lazaro Cárdenas

14

14

La estructura de las Leyes

The Law Structure

DR. ANDRÉS ROHDE PONCE



30



Aspectos relevantes del Comercio Electrónico Transfronterizo en el marco normativo de la OMA

Relevant Aspects of Cross-Border E-Commerce in Accordance with the WCO Regulatory Framework

LIC. SHEIDEL FRANCIOLI DÍAZ

UBICA TU IDIOMA



Español

English



FIND YOUR LANGUAGE

40

40

El tráfico ferroviario en el comercio internacional: un enfoque desde México

Rail Traffic and International Trade: An Approach on Mexico



DR. JAVIER CENDEJAS MENESES

56

56

El paquete económico 2020 y sus efectos en la inversión extranjera

The 2020 Economic Package and Its Effects on Foreign Investment

DR. HADAR MORENO VALDEZ



68

68

Gestión de los Incoterms 2020 Parte I

Incoterms 2020 Management. Part I

DR. IGNACIO CASAS FRAIRE



84

84

Compliance Aduanero 360° Revaluación de riesgos ante la Reforma Penal Fiscal 2020

Customs Compliance 360° Risk Re-Evaluation Before The 2020 Criminal Tax Reform

MTRO. RICARDO MÉNDEZ CASTRO



92

92

Entrada en vigor del T-MEC

USMCA: Entry into Force

DR. JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA



104

104

Retos de los sistemas de gestión de la Seguridad Patrimonial

Remaining of Asset Protection Management Systems

ING. ALFONSO SÁNCHEZ SOLLEIRO FRANCO





OCUPA

Grupo OCUPA, una de las Mejores Empresas de México

APM TERMINALS

APM Terminals recibe a estudiantes de Comercio Exterior

SENER

Programa especial de transición energético 2019-2024

AMTI

Firma AMTI contrato de intercambio de equipo

AMANAC

La Amanac reconoce al subcomité de promoción del Puerto Lázaro Cárdenas

1

OCUPA

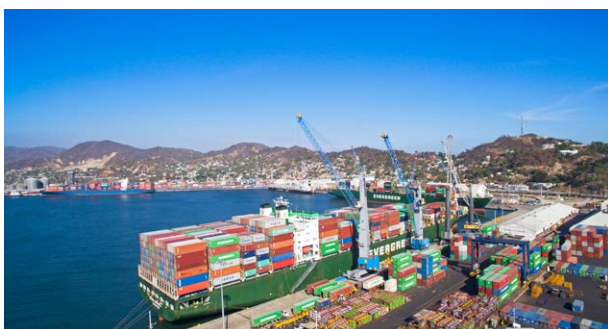


Grupo OCUPA, una de las Mejores Empresas de México

La empresa Grupo OCUPA integrada por empresarios con experiencia en operaciones portuarias y de comercio exterior, fue reconocida como una de las 104 Mejores Empresas Mexicanas (MEM) por su alto desempeño en la gestión de negocios.

Las 104 compañías fueron ganadoras de la iniciativa promovida por Deloitte, Citibanamex y Tecnológico de Monterrey, la cual celebró su primera década logrando la inscripción de 273 empresas, de ellas 240 cumplieron con el proceso que el programa requería, en donde fueron evaluadas 158 compañías, para luego reconocerse 104 compañías.

Cabe mencionar que Grupo OCUPA se encuentra en el rubro Empresas Nuevas Reconocidas (1er año). El proceso de aplicación comenzó el 21 de enero del presente año, para continuar con su dinámica y finalmente darse a conocer la lista con estas 104 empresas que recibieron la distinción de la edición 2019.



Group OCUPA, One the Best Companies in Mexico

The company Group OCUPA, which is integrated by businessmen experienced with port and foreign trade operations, was recognized among of the 104 Best Mexican Companies for their great performance in business management.

The 104 winning companies were from the initiative promoted by Deloitte, Citibanamex and the Tecnológico de Monterrey, which celebrates their first decade aiming for the registration of 273 companies. Of these, 240 complied with the process required by the program, in which 158 companies were evaluated and then 104 companies were recognized.

It is worth mentioning that Group OCUPA is found in the category of Newly Recognized Companies (1st year). The process of application started on January 21 of this year and continued its course to be finally ranked with those 104 companies that received distinction in the 2019 edition.

OCUPA

Grupo OCUPA, una de las Mejores Empresas de México

APM TERMINALS

APM Terminals recibe a estudiantes de Comercio Exterior

SENER

Programa especial de transición energético 2019-2024

AMTI

Firma AMTI contrato de intercambio de equipo

AMANAC

La Amanac reconoce al subcomité de promoción del Puerto Lázaro Cárdenas

2**APM TERMINALS**

APM Terminals recibe a estudiantes de Comercio Exterior

Como parte de un programa de visitas de escuelas de nivel superior, la primera terminal semiautomatizada en México y Latinoamérica, APM Terminals, recibió en sus instalaciones en Lázaro Cárdenas, Michoacán a estudiantes de Comercio Exterior de la Escuela Bancaria y Comercial.

Esta iniciativa se lleva a cabo tras haber alcanzado la operación del primer millón de contenedores operados en dicha ubicación. Al respecto, el Director General de APM Terminals México, José Rueda Salinas, destacó que son conscientes de la importancia de la vinculación con las instituciones educativas.

“Se ha formulado un programa que permite a las universidades fortalecer su desarrollo de servicios de educación continua con la industria marítima actual”, explicó. El objetivo de APM Terminals con este proyecto es fortalecer los vínculos con la comunidad para convertirse en un socio que apoye el desarrollo local, creando un beneficio sostenible para la comunidad como parte de las políticas globales de Maersk.

APM Terminals Receives Foreign Trade Students

As part of a program of visits from higher level schools, the first semi-automated terminal in Mexico and Latin America, APM Terminals received at its facilities in Lázaro Cárdenas (Michoacán) students of Foreign Trade from the Banking and Commercial School.

This initiative is carried out after having reached the operation of the first million containers operated in that location. In this regard, the General Director of APM Terminals Mexico, José Rueda Salinas, stressed that they are aware of the importance of the link with educational institutions.

“A program has been formulated that allows universities to strengthen their development of continuing education services with today's maritime industry”, he explained.

APM Terminals' goal with this project is to strengthen links with the community to become a partner supporting local development, creating a sustainable benefit for the community as part of Maersk global policies.

3**SENER**

Programa especial de transición energético 2019-2024

El sector energético busca establecer medidas para lograr que el 35% de la energía eléctrica provenga de fuentes limpias. Para esto, se llevó a cabo una reunión para establecer el Programa especial de Transición Energético 2019-2024, encabezado por la Secretaria de Energía, Rocío Nahle García. Asimismo, se pretende establecer a Petróleos Mexicanos (Pemex) y a la Comisión Federal de Electricidad (CFE) como operadores estratégicos para el proceso de Transición Energética Soberana (TES). Este programa será publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) a finales de marzo.

Special Energy Transition Program 2019-2024

The energy sector is seeking to establish measures to ensure that 35% of electrical energy comes from clean sources. For this purpose, a meeting was held to establish the Special Energy Transition Program 2019-2024, headed by the Secretary of Energy, Rocío Nahle García. It also aims to establish Petroleos Mexicanos (Pemex) and the Federal Electricity Commission (CFE) as strategic operators for the process of Sovereign Energy Transition (TES). This program will be published in the Official Journal of the Federation (DOF) at the end of March.

OCUPA

Grupo OCUPA, una de las Mejores Empresas de México

APM TERMINALS

APM Terminals recibe a estudiantes de Comercio Exterior

SENER

Programa especial de transición energética 2019-2024

AMTI

Firma AMTI contrato de intercambio de equipo

AMANAC

La Amanac reconoce al subcomité de promoción del Puerto Lázaro Cárdenas

4**AMTI**

Firma AMTI contrato de intercambio de equipo para estandarizar reglas de operación del sector intermodal

Con el objetivo de estandarizar las reglas de operación del sector intermodal en México, la Asociación Mexicana del Transporte Intermodal (AMTI) realizó la firma del Contrato de Intercambio de Equipo, y que en una primera instancia se aplicará en terminales interiores y, eventualmente, en terminales portuarias. “Queremos lograr un acuerdo correcto en el día a día entre rampas, ferrocarriles, transportistas y con el IMC (Intermodal Marketing Company). Vamos a llevar al intermodal a un crecimiento que ya vive en otros países”, declaró Yolanda Esquivel, Directora General de AMTI.

En este sentido, destacó que entre los principales beneficios resaltan que México tendrá este contrato que antes no existía en el país y que aportará a mediar en caso de controversias, ya que “está hecho en realidades mexicanas”. La AMTI fungirá como mediador de controversias, buscando la reducción en tiempos para solución de problemas en la cadena, los cuales, previo a este contrato, han sido de hasta un año.

Signing of AMTI Equipment Exchange Contract to Standardize Operating Rules for the Intermodal Sector

In order to standardize the operating rules of the intermodal sector in Mexico, the Mexican Association of Intermodal Transport (AMTI) signed the Equipment Exchange Contract, which will be applied in inland terminals and possibly in port terminals. “We want to reach to a proper agreement for the every day between ramps, railways, transporters and with the IMC (Intermodal Marketing Company). We are going to take intermodal to a level that is already a reality in other countries”, declared Yolanda Esquivel, General Director of the AMTI.

In this sense, she highlighted that among the main benefits, Mexico will have this agreement that did not exist in the country and will allow mediation in case of controversies, since “it is made for Mexico’s reality”. The AMTI will serve as a mediator for controversies, seeking to reduce the time for solving problems in the chain, which, prior to this contract have been up to one year.

5**AMANAC**

La Amanac reconoce al subcomité de promoción del Puerto Lázaro Cárdenas

Por su exitoso desempeño en la difusión de las ventajas y servicios logísticos del Subcomité de Promoción Lazaro Cardenas Port Community, la Asociación Mexicana de Agentes Navieros (Amanac) entregó un reconocimiento al Director General de la Administración Portuaria Integral de Lázaro Cárdenas (APILAC), Raúl Antonio Correa Arena.

En representación de la Delegada de la Amanac en Lázaro Cárdenas, Yuritz Méndez, mencionó que es un orgullo haber entregado este distintivo a nombre del presidente nacional de la Amanac, Adrián Aguayo.

Por su parte, el Director General de la APILAC mencionó que la Lazaro Cardenas Port Community seguirá integrada para ofrecer soluciones al comercio exterior para el manejo de la carga por medio de las ventajas competitivas del puerto con un servicio confiable, eficiente y de calidad total.

Amanac Acknowledges the Sub-Committee for the Promotion of the Port of Lazaro Cárdenas

Due to its successful performance spreading the logistic advantages and services of the Sub-Committee of the Lazaro Cardenas Port Community, the Mexican Association of Shipping Agents (Amanac for its Spanish acronym) gave a certificate of acknowledgement to the General Director of the Integral Port Administration of Lazaro Cardenas (APILAC), Raúl Antonio Correa Arena.

Representing the Amanac's delegate in Lázaro Cárdenas, Yuritz Méndez, she expressed her pride in having presented this certificate on behalf of the Amanac's national president, Adrián Aguayo.

In turn, the General Director of APILAC, mentioned that the Lazaro Cardenas Port Community will continue to be integrated to offer solutions to foreign trade for the handling of cargo through the competitive advantages of the port with a reliable, efficient and total quality service.

LOGISTIC
summit&expo2020



18-19
MARZO / MARCH
MÉXICO

**PARTICIPA CON UN STAND
EN EL EVENTO MÁS RECONOCIDO EN LA
INDUSTRIA LOGÍSTICA Y DE SUPPLY CHAIN**

**PARTICIPATE WITH A BOOTH IN THE MOST RECOGNIZED EVENT
IN THE LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN INDUSTRY**



Se esperan 18,500 asistentes
Over 18,500 attendees are expected

MÁS CONTACTOS, MÁS NEGOCIOS
MORE CONTACTS, MORE BUSINESS

Contáctanos / Contact us:

Alejandro Cantarelli | acantarelli@enfasis.com | +52 55 5605 1777 ext.118

www.logisticsummit.com

 @LogisticSummit

 @LogisticSummit

 @LogisticSummit

 Logistic Summit & Expo

EXPO + CAPACITACIÓN + NETWORKING
TRAINING

La estructura de las Leyes

Structure of the Law



RESUMEN

En este artículo se define el significado de las leyes y al mismo tiempo se brinda una explicación a detalle sobre cómo se estructura una ley a partir del ordenamiento de normas relacionadas entre sí, pues se menciona que, cada una de ellas deben ser redactadas de forma coherente a través de reglas y técnicas que se deberán tomarse en cuenta para su elaboración y de esta manera, pueda cumplir con la completa y adecuada comprensión.

A lo largo del texto, el autor nos hace referencia sobre los distintos tipos de estructura que existen, detallándonos los más utilizadas en Latinoamérica por diversas legislaciones en materia de aduanas y comercio exterior. También nos describe puntos particulares de cada una de ellas, tales como los niveles y categorías que utilizan en su composición, además del contenido que se integra, así como definiciones de conceptos o términos, los cuales son atribuidos a diversos significados o bien, denominados con distintas palabras. Finalmente, el Doctor Andrés Rohde nos comparte una comparación entre algunos códigos aduaneros de países como Argentina, Colombia y México.

SUMMARY

This article defines the meaning of laws and at the same time explains in detail about how a law is structured from the order of norms related to each other. It mentions that each one must be written coherently using rules and techniques that must be considered when elaborating them. As a result, they will have a complete and proper comprehension.

Throughout the text, the author makes reference to the different types of structure that exist, detailing the most used in Latin America by diverse legislations in the matter of customs and foreign trade. He also describes particular points of each one of them, such as the levels and categories they use in their composition, in addition to the content that is integrated, as well as definitions of concepts or terms, which are attributed to diverse meanings or, denominated with different words. Finally, the author shares a comparison between some customs codes of countries such as Argentina, Colombia and Mexico.

DR. ANDRÉS ROHDE PONCE



Licenciado en Derecho por la UNAM, cuenta con especializaciones en Derecho Fiscal y Derecho Económico y Corporativo; Maestrías en Administración Pública y en Derecho Fiscal y Administrativo; Doctor en Derecho. Es profesor de las asignaturas de Derecho Fiscal, Derecho Internacional y Derecho Aduanero en diversas universidades de México y de otros países. Autor de los libros: "Derecho Aduanero Mexicano" 2 Tomos. "Reformas Fiscales y Aduaneras". "Las Aduanas durante la Revolución Mexicana. Establecimiento del Control Aduanero en México". Presidente de la Academia Internacional de Derecho Aduanero. Consultor internacional. Socio de la firma Rohde & Weiss, S.C.

Bachelor's degree in Law by the UNAM. has specializations in Tax Law and Economic and Corporate Law. Master's degree in Public Administration and Fiscal and Administrative Law and PhD in Law. He teaches Tax Law, International Law and Customs Law at various universities in Mexico and other countries. Author of the books: "Derecho Aduanero Mexicano" (Mexican Customs Law), 2 Volumes; "Reformas Fiscales y Aduaneras" (Tax and Customs Reforms); and "Las Aduanas durante la Revolución Mexicana. Establecimiento del Control Aduanero en México" (Customs during the Mexican Revolution. The Establishment of Customs Control in Mexico). He is President of the International Customs Law Academy (ICLA). International consultant. Partner of the firm Rohde & Weiss, S.C.

La esencia de las leyes consiste en órdenes o prescripciones escritas que obligan o le prohíben a alguien a realizar ciertas conductas muy concretas.



Las Leyes no son discursos, explicaciones técnicas o enseñanzas académicas y tampoco, como se acostumbró en la antigüedad, piezas oratorias presentadas en versículos.

La esencia de las leyes consiste en órdenes o prescripciones escritas que obligan o le prohíben a alguien a realizar ciertas conductas muy concretas. Por ello, es necesario que la ley se elabore de tal manera que el sujeto que deba obedecerla, la comprenda y tenga la certeza que es él a quien la norma se dirige, además de lo que le ordena o le prohíbe. Para eso, sus preceptos se deben elaborar para comunicar de modo imperativo y preciso, estableciéndose claramente en unidades de texto redactadas ordenadamente para que puedan ser conocidos, interpretados y aplicados de manera correcta y exacta. A este orden se le denomina la estructura de la ley.

Para Guastini, “un ordenamiento no es conjunto de normas cualquiera, sino más bien, es un conjunto de normas ‘estructurado’. La estructura a la que se alude consiste simplemente en que las normas que componen un ordenamiento no están desvinculadas y son independientes unas de otras; todo lo contrario, mantienen relaciones unas con otras”.

Ya que todo ordenamiento es una unidad prescriptiva, es obvio que todos sus mandatos (desde el primero hasta el último) deben ser redactados de manera coherente y, por lo tanto, no deben establecerse como si fueran a tener existencia aislada o separada unos de otros, pues es necesario que se elaboren dentro de una estructura total, observando reglas y técnicas en su confección, garantizando su completa y correcta comprensión, tanto por los sujetos obligados, como por aquellos a quienes corresponde hacerla cumplir.

Desde el siglo XVIII, Montesquieu se refería a esas reglas, al establecer en su famosa obra que “los que poseen bastantes luces para poder dar leyes a su nación o a otra han de tener a la vista ciertas reglas en la manera de formarlas”.

La inobservancia de esas reglas o de una estructura dentro de la cual se conciben puede ocasionar diversos males, entre los que se encuentra que el sujeto obligado no conozca que tiene ese carácter o desconozca lo que se le manda o se le prohíbe. Guillermo Floris Margadan escribió que en el Código de Hammurabi se encontraron varias normas mal sistematizadas, y quizá por eso, después de la muerte de ese gobernante haya quedado en gran parte como letra muerta.

Laws are not speeches, technical explanations or academic instructions, neither are they oratory pieces presented in verses as they used to be.

The essence of laws consists on written orders or prescriptions that enforce or forbid someone from carrying out certain specific conducts. For this reason, it is necessary for law to be elaborated in such way that the subject must obey, understand, and be aware that the law acting on them, as well as what it states and forbids. For such purpose, the precepts must be elaborated to communicate with an imperative and precise approach, clearly establishing in text units written in order so they can be understood, interpreted and applied correctly and accurately. This order is known as the law structure.

According to Guastini, “a legal order is not just any set of rules but is rather a 'structured' set of rules. The structure referred to simply consists of the fact that the rules that make up a system are not unrelated and independent of each other; on the contrary, they interact with each other.

Since every legal order is a prescriptive unit, it is obvious that all its mandates (from the first one to the last one) must be written coherently and, thus, these are not to be established providing an isolated or separate existence from each other. It is necessary to elaborate them within a total structure, following rules and techniques in their creation and guaranteeing their complete and correct understanding, both by the obliged subjects and by those who must enforce them.

On the 18th century, Montesquieu referred to these rules stating in his famous work that “those who have enough power to give laws to their nation or another must bear in mind certain rules on how to create them.”

Not following these rules or the structure in which laws are conceived may cause several adversities. One of which is that the subject does not know that they fall into this category, or that they do not know what is being ordered or prohibited.

Guillermo Floris Margadan wrote that several poorly systematized rules were found in the Hammurabi Code and perhaps it is this reason why, after the death of the ruler, it has largely remained as dead letter.

The essence of laws consists on written orders or prescriptions that enforce or forbid someone from carrying out certain specific conducts.

En la práctica existen diversas maneras de armar una estructura legal. Una de ellas es la que, a mi parecer, facilita más la labor de construir una ley con un sistema de agrupación y ordenación compuesto por clases y categorías que permiten extender la integración, clasificación y organización de los preceptos de una manera más comprensible, completa y exhaustiva.

- Libros** (numeral con letra y con un nombre de su materia)
- Títulos** (numeral con letra y con un nombre de su materia)
- Capítulos** (numeral con letra y con un nombre de su materia)
- Secciones** (numeral con letra y con un nombre de su materia)
- Artículos** (numeral arábigo, sin nombre)
- Párrafos** (sin numerar y sin nombre)
- Fracciones** (con números romanos y sin nombre)
- Numerales** (numeral arábigo y sin nombre)
- Incisos** (letra mayúscula y sin nombre)
- Subincisos** (letra minúscula y sin nombre)



Esta estructura se asemeja a la de un edificio construido verticalmente. Cuenta con un sistema de ordenación y presentación del texto legal con diez niveles de clasificación para la ubicación de los preceptos de la ley en el centro de los cuales se encuentran los artículos.

De esos diez niveles, cuatro son superiores a los artículos e indicarán la ubicación de cada uno de ellos en el conjunto legal. Los otros cinco niveles son inferiores, ya que son subdivisiones o segmentos de cada artículo con la finalidad de organizarlo hacia su propio interior. Así pues, antes de iniciar la redacción de la ley, se debe diseñar su estructura a la cual se adicionarán cada uno de los preceptos que la integrarán.

In practice there are several methods to build a legal structure. The one I believe to be the easiest to build a law is that with a system of aggrupation and order composed by class and categories that make it possible to extend the integration, classification and organization of precepts in a more comprehensible, complete and exhaustive manner.

- Books** (numeral with letter and with a name of its subject)
- Titles** (numeral with letter and with a subject name)
- Chapters** (numeral with letter and with a name of its subject)
- Sections** (numeral with letter and with a subject name)
- Articles** (Arabic numeral, no name)
- Paragraphs** (unnumbered and unnamed)
- Fractions** (with Roman numerals and no name)
- Numerals** (Arabic numeral and no name)
- Items** (capital letter and no name)
- Subitems** (lowercase)



This structure resembles a vertical building, arranging and presenting the legal text with ten levels of classification to locate the precepts of the law in the center of which the articles are found.

From the ten levels, four are on top of articles and indicate the location of each one of them in the legal set. The other five levels are subordinate, as they are subdivisions or segments of each article in order to organize it towards its own interior. Therefore, before starting to write law, the structure must be designed in which each one of the precepts will be added.

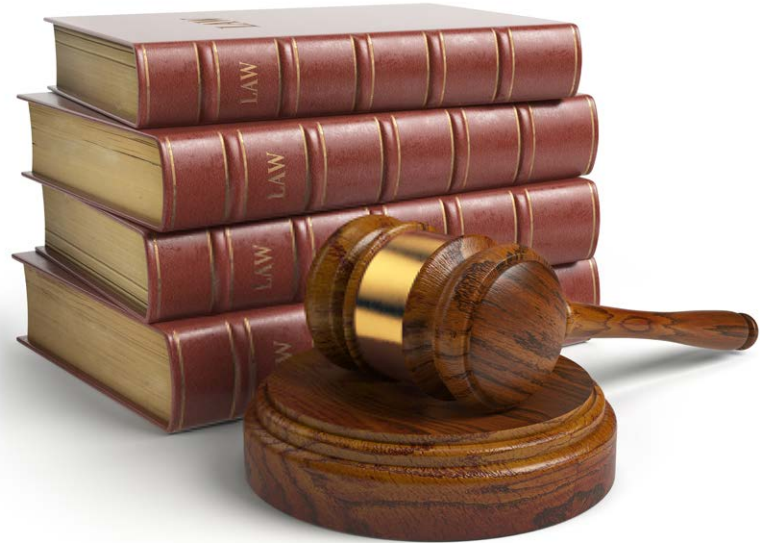
Otro sistema de ordenación, utilizado, por ejemplo, por el Estatuto Aduanero de Colombia previsto en el Decreto 1165 de 2 de julio de 2019, es el denominado Sistema Dewey, creado para añadir elementos que, de manera sucesiva surgirán inevitablemente en el tiempo (como los nuevos libros de una biblioteca), pero que carece de idoneidad para elaborar textos legales, pues sustrae al sujeto obligado del ámbito o campo de la disposición que está tratando de interpretar y cumplir. En este sistema las diversas categorías de la estructura se ordenan de la siguiente manera:

- 1.
- 1.1.
- 1.1.1.
- 1.1.1.1.
- 1.1.1.1.1.
- 1.1.1.1.1.1.

Por ejemplo, si la ubicación o localización de un precepto en particular de la ley se numerase en el nivel 3.1.6.8.1.10.7., será muy difícil que los sujetos de la norma logren ubicarse en las categorías del ordenamiento y que lo correlacionen con otro dentro de esa escala. Ciertamente, la adopción de este sistema muestra que el ordenamiento será incesantemente adicionado.

En el modelo de estructura que se expone, los libros, títulos, capítulos y secciones además de estar ordenados por una numeración, también tienen un nombre o título que indica la materia o relación unificadoras, y por ende, que la ubicación de cada artículo guarde consistencia con esta materia, evitando la colocación incorrecta que podría generar, en el caso concreto, dudas sobre su interpretación y aplicación, pues como señaló acertadamente Carnelutti, “la institución jurídica no tiene una fuerza ilimitada de cohesión”.

Lo común es que, el legislador no ponga nombres a los artículos o a sus párrafos, fracciones, numerales, incisos y subincisos. No obstante, algunas publicaciones editoriales les adicionan leyendas para la fácil referencia del contenido de la disposición, pero es importante advertir que dichas leyendas carecen de valor jurídico.



Another ordering system used, for example, by the Colombian Customs Statute provided for in Decree 1165 of July 2, 2019, is the so-called Dewey System, created to add elements that, successively, will inevitably arise in time (such as new books in a library), but lacks the suitability to elaborate legal texts, since it subtracts the obligated subject from the scope or field of the provision that it is trying to interpret and comply with. In this system the various categories of the structure are arranged as follows:

- 1.
- 1.1.
- 1.1.1.
- 1.1.1.1.
- 1.1.1.1.1.
- 1.1.1.1.1.1.

For example, if the location of a specific precept of the law was to be numbered as 3.1.6.8.1.10.7, it will be very difficult for the subjects of the norm to find the place in the categories of the order and to correlate it with another within that scale. Certainly, the adoption of this system shows that the ordering will be incessantly added.

In the exposed structure model (books, titles, chapters and sections) besides ordering by numbers, it also has names or titles indicating the matter or unifying relation; therefore, the location of each article has consistency on this matter avoiding the incorrect location that could be generated. In the specific case, doubts about its interpretation and application as Carnelutti pointed out correctly, “the legal institution does not have an unlimited cohesive force.”

Generally, the legislator does not name the articles or its paragraphs, fractions, numerals, items and subitems. Nevertheless, some editorial publications include brief titles to easily reference the content of the provision. It must be warned that these footnotes do not have any legal value.



Ahora bien, para resolver cuán ramificada y extensa debe ser una estructura legal y su composición, ello dependerá de la amplitud y complejidad de la materia jurídica que debe regular.

Para determinar y medir la amplitud y complejidad de esa materia jurídica (objeto y contenido de la ley), se deberá realizar una profunda investigación que lleve a conocer y delimitar la esencia de esta materia, sus diversos elementos, institutos y conceptos jurídicos particulares, relaciones, definiciones y denominaciones que permita concretar las reglas que serán necesarias establecer.

Puesto que la ley también tiene un sujeto que manda (legislador) y no solo el que debe obedecer, es esencial que se tenga muy claro cuál es el objetivo o la finalidad de esta Ley. Ya señalaba el pensador Tomás Hobbes que “ninguna ley escrita, promulgada en pocas o muchas palabras, puede ser comprendida sin una perfecta inteligencia de las causas finales para las cuales se hizo la ley, y el conocimiento de estas causas finales reside en el legislador”.

Con el objeto de medir esa materia jurídica, seguiré con el método de tomar como componente ejemplificativo el fenómeno aduanero, es decir, que el campo será precisar y delimitar la “materia aduanera”, así como exponer una estructura modelo para dicha materia.

El autor argentino, Juan Patricio Cotter, señala que el Derecho de esa materia “es el conjunto de normas de derecho público que regulan el ingreso y el egreso de mercaderías del territorio aduanero”, mientras que los autores franceses Claude Berr y Henri Trémeau, expresan que “de un punto de vista global, el derecho aduanero está destinado a las reglas de los poderes públicos para el control de los flujos mercancías a su entrada al territorio aduanero o a su salida”.

Puesto que la ley también tiene un sujeto que manda (legislador) y no solo el que debe obedecer, es esencial que se tenga muy claro cuál es el objetivo o la finalidad de esta Ley.



In order to state just how many branches or how extent the legal structure and its composition should be, it will depend on the extent and complexity of the legal matter to be regulated.

To determine and measure the extent and complexity of this legal matter (object and content of the law), a thorough research must be carried out to understand and define the basis of this matter, its several elements, institutes and particular legal concepts, relations, definitions and designations that allow to form rules needed to be established.

Since the law also has a party who orders (legislator) and not just the one ordered, it is crucial to clearly understand the objective or the end of this Law. Just as philosopher Thomas Hobbes said, “no written law, delivered in few or many words, can be well understood without a perfect understanding of the final causes for which the law was made; the knowledge of which final causes is in the legislator.”

With the purpose of measuring this legal matter, I will continue with the method of taking an example component in the customs phenomena, i.e., the field shall be to specify and delimit the "customs matter", as well as to set out a model structure for that matter.

The Argentine author, Juan Patricio Cotter, indicates that Law “is the set of rules of public law that regulate the entry and exit of goods from the customs territory”. On the other hand, French authors Claude Berr and Henri Trémeau express that “on a global point of view, customs law is destined to rules of public powers to control the flow of goods into a customs territory or an exit.”

Since the law also has a party who orders (legislator) and not just the one ordered, it is crucial to clearly understand the objective or the end of this Law.

Por mi parte, ya he explicado antes que este derecho regula la actividad aduanera del Estado y que ella se manifiesta en el dominio aduanero del territorio nacional, en el establecimiento de obligaciones, procedimientos aduaneros y en la vigilancia aduanera dentro del citado territorio, todo lo cual se resume en la actividad que despliega el Estado para el control aduanero.

El Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros de 1973, revisado en 1999, auspiciado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y conocido como la Convención de Kyoto (CKR), establece en la norma 6.1. de su Anexo General que “Todas las mercancías, incluyendo los medios de transporte que entren o salgan del territorio aduanero, se encuentren o no sujetos a derechos e impuestos, serán sometidos al control aduanero”.



Con estas premisas se puede determinar que la materia aduanera se hace consistir en la introducción de las mercancías y los medios de transporte al territorio nacional, o por extracción del mismo y el control aduanero sobre dichos movimientos transfronterizos, esto con el objetivo de salvaguardar la integridad nacional, la seguridad de los ciudadanos, la protección de la salud pública, de los recursos naturales y el medio ambiente, así como la tutela de otros intereses públicos, tales como los fiscales, la industria nacional y el comercio exterior del país, entre otros. Una vez delimitada la materia jurídica, sus causas finales y objetivos, se estará en posibilidad de profundizar su análisis por la vía de disgregar o dividir dicha materia en instituciones, elementos, actos y hechos que permitan conocer sus alcances, sus relaciones y las temáticas a regular.

No existe un Modelo de Código Aduanero que auxilie en la investigación, aunque si hubo un frustrado intento de Código Aduanero Uniforme por parte de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ahora Asociación Latinoamericana de Integración), que inició el 2 de agosto de 1965 con el documento denominado “La armonización de las legislaciones aduaneras nacionales y el proceso de integración económica regional”, anexando un esquema de materias para un código aduanero uniforme y un programa de trabajo para su examen con la meta de someter un anteproyecto en el mes de junio de 1967, meta que nunca se cumplió. El esquema de materias fue dividido en cinco partes con contenidos que consideré en esta investigación.

As for myself, I have explained before that this law regulates the State's customs activity and it is reflected in the customs domain of the national territory, by establishing obligations, customs procedures and customs monitoring within a certain territory, resulting in an activity displaying the State for customs control.

The International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures from 1973, reviewed on 1999, hosted by the World Customs Organization (WCO) and known as the Kyoto Convention (CKR), establishes in rule 6.1. of its General Annex that “every good, even transportation that go into or out of customs territory, bound or not to rights and taxes, will be subject to customs control”.

Under these premises, it can determine that customs matters consist of the introduction of goods and means of transport into or out of the national territory and customs control over such cross-border movements. This has the purpose to safeguard the national integrity, citizen's security, protection of public health, natural resources and the environment, as well as under protection of other public interests, such as fiscal matters, the national industry, the country's foreign trade, among others.

Once the legal matter determines its final causes and objectives, it will be possible to analyze in depth by means of disintegrating or dividing said matter into institutions, elements, acts and facts that make it possible to know its scope, its relations and the subjects to be regulated.

A Customs Code Model that supports the research does not exist, although there was a frustrated attempt of a Uniform Customs Code from the Latin American Free Trade Association (now Latin American Integration Association) which started on August 02 of 1965 with the document denominated as “Harmonization of national customs legislation and the process of regional economic integration”, attaching a scheme of subjects for a uniform customs code and a work plan for the exam with the purpose of submitting a blueprint on June 1967, a goal that was never reached. The scheme of subjects was divided into five parts with contents that I considered in this investigation.



La OMA tampoco ha elaborado un modelo de código aduanero pero su Glosario de Términos Aduaneros Internacionales dispone que la legislación aduanera "por lo general incluye disposiciones sobre la estructura y la organización de las administraciones aduaneras, sus atribuciones, prerrogativas y responsabilidades, así como los derechos, obligaciones de los usuarios; los diversos regímenes aduaneros, las condiciones y formalidades relativas a su aplicación; los elementos en relación con la aplicación de derechos e impuestos a la importación o a la exportación; la naturaleza y las

consecuencias jurídicas de los ilícitos aduaneros y las diversas vías de recursos".

En resumen, la investigación reveló que el contenido temático aduanero que será sometido a regulación es muy amplio, diverso y sujeto a múltiples matices jurídicos.

Entre todos sus temas están, por ejemplo: El objeto, el sujeto activo y sus atribuciones; los sujetos obligados y los auxiliares; la responsabilidad y la prenda aduanera, los ámbitos e instrumentos del control; el despacho aduanero, el abandono y el decomiso de las mercancías; las infracciones y sanciones, medidas especiales

de protección a intereses públicos esenciales y un extenso número de procedimientos aduaneros, para su inclusión en una estructura modelo para la armonización del Derecho Aduanero.

Para cubrir todas esas temáticas me pareció adecuado diseñar una estructura con 20 títulos con base en el género o en las relaciones comunes, cuyos nombres muestran la categoría jurídica que le da coherencia a todos esos títulos y que están ordenados en dos libros que agrupan a cada uno de los preceptos de la Ley en una de esas dos categorías: Disposiciones sustantivas y procedimientos.

The WCO has not elaborated a customs code model either, but its Glossary of International Customs Terms provides that the customs legislation "generally includes provisions about the structure and the organization of customs administrations, its attributions prerogatives, and responsibilities, as well as rights, users' obligations, the different customs procedures, the conditions and the formalities related to its application, the elements related with the application of rights and taxes on import and export, the nature and the legal consequences of illicit customs and the different means of resource."

In summary, the research revealed that the customs thematic content to be subject to the regulations is very broad, varied and subject to multiple legal nuances.

Among all its subjects are: the object, the active subject and their attributions; reporting parties and auxiliaries; liability and the customs garment, the areas and instruments of control; customs clearance, abandonment and confiscation of goods; infringements and sanctions, special measures for the protection of essential public interests and a large number of customs procedures, to be

included in a model structure for the harmonization of customs law.

In order to cover all of these topics, it is suitable to design a structure with 20 titles based on the genre or the common relations, which names are shown on the legal category that give coherence to all of the titles and are organized in two books that group each one of the Law's precepts into one of two categories: substantive provisions and procedures.

La trascendencia de los procedimientos es tan enorme que ésta estructura modelo destinó el Libro Segundo (integrado por 10 títulos) para regular a cada uno de ellos, trascendencia tanto por sus alcances jurídicos como por su cantidad.

Rawls escribió que “lo esencial es que exista una norma independiente para decidir el resultado que es justo y un procedimiento que garantice que se llegará a él”, mientras que Ihering resaltó que “el Derecho es una idea práctica porque encierra el fin y el medio. No basta investigar el fin, se debe, además mostrar el camino que a él conduzca”.



Los procedimientos deben estar establecidos en la ley, por una parte, porque sin los procedimientos no existe la seguridad de gozar ningún derecho y, por otra, porque los procedimientos son condición de cumplimiento de muchos deberes y goce efectivo de derechos aduaneros, por ejemplo, en la facilitación del comercio, como ya he expuesto antes:

“La facilitación del Comercio es la acción constante de consultar, establecer, publicar y optimizar los procedimientos para todas las normas, regulaciones y controles (actividades, prácticas, formalidades e información) de comercio exterior y aduaneros”.

Antes de mostrar el modelo de estructura, es conveniente exponer algunos comentarios generales sobre sus títulos para evitar apreciaciones apresuradas.

Cada título merece una explicación particular cuyo planteamiento sobrepasa con exceso este artículo, pero que expondré en su lugar y oportunidad.

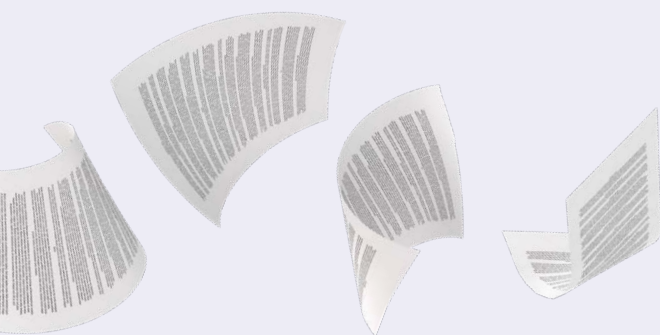


The importance of the procedures is so heavy that this model structure made the Second Book (integrated by 10 titles) regulate each one of them —both in the legal scopes and the amount.

Rawls wrote that “the essential thing is that there is an independent standard for deciding which outcome is just and a procedure guaranteed to lead to it”. On the other hand, Ihering stated that “law is a practical idea because it contains the end and the means. It is not enough to investigate the end, but it is also necessary to show the way that leads to it”.

On one hand, the procedures must be established in the law, since without the procedures, there is no guarantee from enjoying any right. On the other hand, because the procedures are a compliance condition for many obligations and enjoyment of customs rights; for example, the facilitation of trade, as exposed before.

“Trade facilitation is the constant action of consulting, establishing, publishing and optimizing procedures for all rules, regulations and controls (activities, practices, formalities and information) of foreign trade and customs”.



Before showing the structure model, it is convenient to expose some general comments of these titles to avoid rushed conclusions.

Each title deserves a particular explanation which approach goes too far beyond this article, but which I will expose in its place and opportunity.

Esta estructura modelo contempla un título que en algunas leyes nacionales son materia de otras leyes especiales, como es el caso del título destinado a las autoridades aduaneras, ya que en algunos países éstas forman parte de las administraciones tributarias, México (SAT), Colombia (DIAN), Argentina (AFIP) y Perú (SUNAT); en otros países forma parte de las dependencias de seguridad nacional como en los Estados Unidos de América (CBP), mientras que en otros, las aduanas son órganos autónomos del Estado (Autoridad Nacional de Aduanas), ejemplo de ello son Chile, Panamá, Paraguay y Uruguay, y que por ello cuentan con sus propias leyes orgánicas. No obstante, la estructura reserva ese espacio normativo para la aduana como una materia que debe ser necesariamente objeto de tratamiento legal. Por cierto, “aduana” se utiliza aquí con el mismo significado que le asigna la CKR, que es la de servicio gubernamental responsable de la aplicación de la ley aduanera y, por eso, la estructura modelo menciona a las autoridades aduaneras.

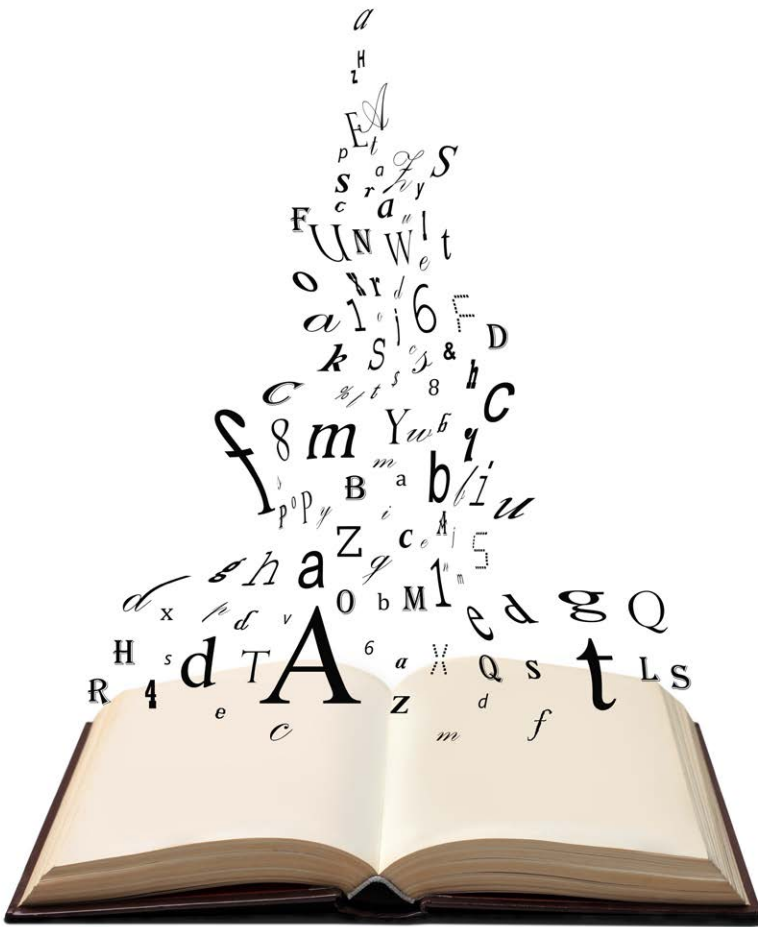
En cuanto a los regímenes aduaneros, en algunas legislaciones se establece la figura de los “destinos aduaneros”, entre los cuales se incluye el abandono, el reembarque, la destrucción de las mercancías y los citados regímenes aduaneros. Sin embargo, las legislaciones nacionales y comunitarias que establecían “destinos” los han ido eliminado, lo cual coincide con la experiencia mexicana que establece que los regímenes aduaneros son los únicos destinos de las mercancías, ya que el abandono, el reembarque y la destrucción de las mercancías no tienen esa naturaleza.

Las legislaciones nacionales y comunitarias que establecían “destinos” los han ido eliminado, lo cual coincide con la experiencia mexicana que establece que los regímenes aduaneros son los únicos destinos de las mercancías, ya que el abandono, el reembarque y la destrucción de las mercancías no tienen esa naturaleza.



This model structure contemplates a title that in some national laws are included of other special laws, such is the case title intended for customs authorities, since in some countries these are part of the tax administrations – Mexico (SAT), Colombia (DIAN), Argentina (AFIP) and Peru (SUNAT). On other countries it is part of national security agencies such as the United States of America (CBP), while in others, customs are autonomous organs of the State (National Customs Authority), such as Chile, Panama, Paraguay and Uruguay, which therefore have their own organic laws. However, the structure reserves this normative space for customs as a matter that must necessarily be subject to legal treatment. By the way, "customs" is used here with the same meaning assigned to it by the CKR, which is the governmental service responsible for the application of the customs law and that is why the model structure mentions the customs authorities.

As far as customs procedures are concerned, some legislations provide for the figure of "customs-approved treatment or use", which includes abandonment, reshipment, destruction of goods and these customs procedures. However, the national and Community legislation establishing "destinations" has eliminated them, which is in line with the Mexican experience, which establishes that customs procedures are the only destinations for goods, since the abandonment, reshipment and destruction of goods are not of this nature.



En fin que la estructura modelo pretende ser indicativa de los niveles y categorías que debe incluir en su composición y de las materias que le dan contenido.

Respecto a los términos y palabras empleados, es pertinente hacer otra observación general. Locke escribió que las palabras tienen un doble uso: "uno para registrar nuestro pensamiento y otro para comunicar nuestros pensamientos a los demás".

Esto es muy importante, porque la inestabilidad y poca armonización que guarda la legislación aduanera en el mundo atribuye a las mismas palabras diversos significados y en otros casos, los mismos significados son designados con distintas palabras, por ejemplo, a la palabra "aforo" se le atribuyen diferentes significados (cuantificación, valoración o reconocimiento documental y físico), mientras que a los significados de ingresar o extraer mercancías del territorio aduanero se le denomina con distintas palabras, tales como importar o exportar y también introducir o extraer.

Montesquieu recomendaba en su magna obra que, "el estilo debía ser conciso y sencillo... que lo esencial es que la letra de las leyes despierte las mismas ideas en todos. Si la ley expresa las ideas con firmeza y claridad, no hay porque volver sobre ellas con expresiones vagas. No deben ser sutiles y han de estar al alcance de la razón vulgar".

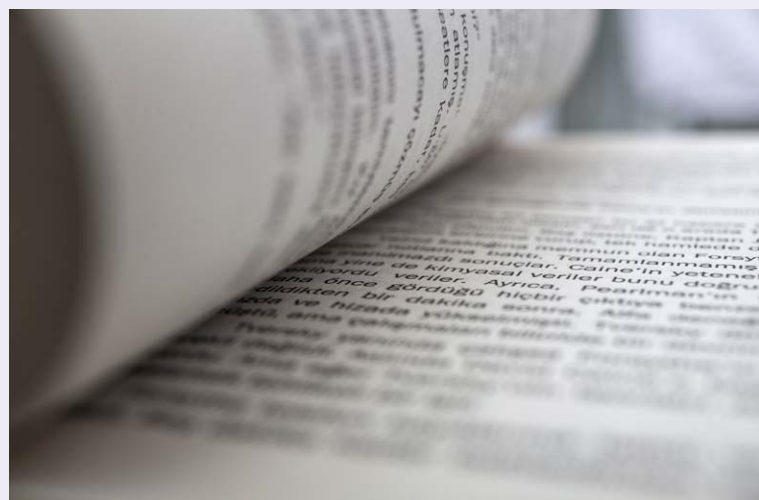
Finally, the model structure is intended to be indicative of the levels and categories that should be included in its composition and the subjects that give it content.

With regard to the terms and words used, it is pertinent to make another general observation. Locke wrote that words have a double use: "one to record our thoughts and another to communicate our thoughts to others.

This is very important, because the instability and little harmonization that the customs legislation keeps in the world attributes to the same words diverse meanings and in other cases, the same meanings are designated with different words, for example, to the word "gauging" are attributed different meanings (quantification, valuation or documentary and physical recognition), whereas to the meanings to enter or to extract goods of the customs territory, it is denominated with different words, such as to import or to export and also to introduce or to extract.

Montesquieu recommended in his great work that "the style should be concise and simple... that the essential thing is that the letter of the laws awakens the same ideas in everyone.

If the law expresses ideas with fixity and clarity, there is no reason to return to them with vague expressions. They must not be subtle, and they must be within the reach of vulgar reason."



A continuación, me permito exponer una estructura modelo (a nivel títulos) de la materia aduanera:

LIBRO PRIMERO

Disposiciones Sustantivas

Título Primero
 Disposiciones Generales
 Título Segundo
 Las Autoridades Aduaneras
 Título Tercero
 El Control Aduanero sobre las mercancías, medios de transporte y pasajeros
 Título Cuarto
 Los Sujetos obligados al control aduanero
 Título Quinto
 La intermediación y los servicios de apoyo aduaneros
 Título Sexto
 Las Contribuciones al Comercio Exterior
 Título Séptimo
 Medidas No Arancelarias aplicables a las operaciones de comercio exterior
 Título Octavo
 Regímenes Aduaneros
 Título Noveno
 Zonas o Áreas Aduaneras Especiales
 Título Décimo
 Infracciones y sanciones

LIBRO SEGUNDO

De los Procedimientos

Título Primero
 Procedimientos para los controles administrativos
 Título Segundo
 Determinación y devolución de contribuciones y estímulos y garantías
 Título Tercero
 Instancias para el cumplimiento aduanero
 Título Cuarto
 El Despacho Aduanero
 Título Quinto
 Verificación de mercancías fuera del despacho
 Título Sexto
 Medidas de protección a la seguridad nacional el medio ambiente y a la propiedad intelectual
 Título Séptimo
 Mercancías abandonadas y decomisadas
 Título Octavo
 Suspensión, revocación y cancelación de padrones, patentes y autorizaciones o concesiones
 Título Noveno
 Procedimientos sancionatorios
 Título Décimo
 Impugnación de las resoluciones aduaneras

I would now like to set out a model structure (at title level) for customs matters:

FIRST BOOK

Substantive Provisions

Title One
 General Provisions
 Title Two
 Customs Authorities
 Title Three
 Customs Control of goods, means of transport and passengers
 Title Four
 Subjects subject to customs control
 Title Five
 Intermediation and customs support services
 Title Six
 Contributions to Foreign Trade
 Title Seven
 Non-tariff measures applicable to foreign trade operations
 Title Eighth
 Customs Procedures
 Title Nine
 Special Customs Zones or Areas
 Title Tenth
 Infringements and sanctions

SECOND BOOK

About the Procedures

Title One
 Procedures for administrative controls
 Title Two
 Determination and return of contributions and incentives and guarantees
 Title Three
 Instances for customs compliance
 Title Four
 Customs Clearance
 Title Five
 Verification of goods outside of dispatch
 Title Six
 Measures to protect national security, the environment and intellectual property
 Title Seventh
 Abandoned and confiscated goods
 Title Eighth
 Suspension, revocation and cancellation of registrations, patents and authorizations or concessions
 Title Nine
 Sanctioning procedures
 Title Tenth
 Challenging customs decisions

Haciendo una comparación, se puede señalar que algunos códigos aduaneros nacionales y regionales tienen la siguiente estructura:



1. El Código Aduanero de Argentina de 1982, vigente, está estructurado en 16 secciones y 21 títulos.
2. El Estatuto Aduanero de Colombia de 2019, vigente, está estructurado en 22 títulos.
3. El Código Aduanero de Mercosur, sin vigencia, está estructurado en 14 títulos.
4. La Ley Aduanera de México de 1995, vigente, está estructurada en 9 títulos.
5. El Código Aduanero de la Unión Europea, en vigor, está estructurado en 9 títulos.

La estructura y ordenación de una ley no es una mera cuestión de presentación o simplemente un cajón para poner y adicionar preceptos legales. Por el contrario, en el artículo anterior ya comenté que la comprensión e interpretación de una ley son bases de la seguridad jurídica; por lo que una ley confusa pudiera atentar contra esa garantía de los ciudadanos y, además, impedir que fuera práctica y efectiva.

Finalmente, además de una buena ley es menester infundir en los ciudadanos la cultura de su cumplimiento para que no sea letra muerta. Le atribuyen a Aristóteles la siguiente sentencia:

“Los atenienses han inventado dos cosas: El cultivo del trigo y leyes excelentes; la única diferencia entre estos productos es que ellos comen el trigo, pero no usan las leyes”.

After a comparison, it can be noted that some national and regional customs codes have the following structure:

1. The Argentine Customs Code of 1982 (in force) is structured in 16 sections and 21 titles.
2. Colombia's 2019 Customs Statute (in force) is structured in 22 titles.
3. The Mercosur Customs Code (not in force) is structured in 14 titles.
4. Mexico's Customs Law of 1995 (in force) is structured in 9 titles.
5. The European Union Customs Code (in force) is structured in 9 titles.

A law's structure and order are not only about a presentation or a box where to place and add legal precepts. On the contrary, I already stated the understanding and interpretation of a law are the basis of legal security, which is why a confusing law could take away that guarantee for citizens and stop it from being practical and effective.

Finally, in addition to a good law, it is necessary to instill in citizens the culture of compliance so that it is not a dead letter. They attribute the following sentence to Aristotle:

"The Athenians have invented two things: The cultivation of wheat and excellent laws. The only difference between these is that they eat wheat, but do not use the laws."



FUENTES

ESPAÑOL

1. Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. La armonización de las legislaciones aduaneras nacionales y el proceso de integración económica regional. Documento ALALC/CAPC/I/di. 2 y memorándum 99 de 7 de abril de 1967.
2. Berr J., Claude y Trémeau, Henri. Le Droit Douanier. Communautaire et national. Séptima Edición. Económica. Paris. 2006.
3. Carnelutti, Francesco. Metodología del Derecho. Primera edición italiana 1938. Colofón. México. 2008.
4. Cotter, Juan Patricio. Derecho Aduanero. Tomo I. Primera Edición. Abeledo-Perrot. Buenos Aires. 2014.
5. Guastini, Riccardo. Las Fuentes del Derecho. Fundamentos Teóricos. Legales Ediciones. Segunda Edición. Lima, Perú. 2017.
6. Hobbes, Tomas. Leviatán. Fondo de Cultura Económica. Tercera Edición. México. 2018.
7. Locke, John. El Abuso de las Palabras. Penguin Random House. Grupo Editorial. México. 2018.
8. Margadant F. Guillermo. Panorama de la Historia Universal del Derecho. Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, S. A de C.V. séptima edición. México. 2015.
9. Montesquieu. Del Espíritu de las Leyes. Ginebra 1748. Editorial Porrúa. Vigésima edición. México. 2018.
10. Radbruch, Gustav. Introducción a la Filosofía del Derecho. Fondo de Cultura Económica. México. 1951.
11. Rawls, John. Teoría de la Justicia, Fondo de Cultura Económica. México D. F. 1995.
12. Rohde Ponce, Andrés. Derecho Aduanero Mexicano. Fundamentos y Regulaciones de la Actividad Aduanera. Editorial ISEF. México. 2000.
13. Rohde Ponce, Andrés. Modelos y Ejemplos de Codificación Aduanera. Antecedentes y Tendencias. Estudios de Derecho Aduanero. Homenaje a los 30 años del Código Aduanero. Juan Patricio Cotter (Coordinador). Abeledo-Perrot. Buenos Aires. Argentina. 2011.
14. Rohde Ponce, Andrés. Teoría de la Facilitación del Comercio. XI Reunión Mundial de Derecho Aduanero. Organización Mundial del Comercio. Ginebra Suiza. 2015.
15. Von Ihering, Rudolf. La lucha por el Derecho. Primera edición 1881. Librería de Victoriano Suárez. S.A. Madrid España. Primera Edición. Ediciones Coyoacán S. A. de C.V. México. 2011.
16. World Customs Organization. Glossary of International Customs Terms. Brussels. Diciembre 2018.





SOURCES

ENGLISH

1. Latin American Free Trade Association. The harmonization of national customs legislations and the process of regional economic integration. Document ALALC/CAPC/I/di. 2 and memorandum 99 of 7 April 1967.
2. Berr J., Claude and Trémeau, Henri. Le Droit Douanier. Communautaire et national. Seventh Edition. Economic. Paris. 2006.
3. Carnelutti, Francesco. Methodology of Law. First Italian edition 1938. Colophon. Mexico. 2008.
4. Cotter, Juan Patricio. Customs Law. Volume I. First Edition. Abeledo-Perrot. Buenos Aires. 2014.
5. Guastini, Riccardo. The Sources of Law. Theoretical Foundations. Legal Editions. Second Edition. Lima, Peru. 2017.
6. Hobbes, Tomas. Leviathan. Economic Culture Fund. Third Edition. Mexico. 2018.
7. Locke, John. The Abuse of Words. Penguin Random House. Editorial Group. Mexico. 2018.
8. Margadant F. Guillermo. Panorama of the Universal History of Law. Editorial Group Miguel Ángel Porrúa, S. A de C.V. Seventh Edition. Mexico 2015.
9. Montesquieu. Of the Spirit of the Laws. Geneva 1748. Porrúa Editorial. Twentieth Edition. Mexico. 2018.
10. Radbruch, Gustav. Introduction to the Philosophy of Law. Fondo de Cultura Económica. Mexico. 1951.
11. Rawls, John. Theory of Justice, Economic Culture Fund. Mexico D. F. 1995.
12. Rohde Ponce, Andrés. Mexican Customs Law. Fundamentals and Regulations of Customs Activity. ISEF Publishing House. Mexico. 2000.
13. Rohde Ponce, Andrés. Models and Examples of Customs Codification. Background and Trends. Customs Law Studies. Tribute to the 30 years of the Customs Code. Juan Patricio Cotter (Coordinator). Abeledo-Perrot. Buenos Aires. Argentina 2011.
14. Rohde Ponce, Andrés. Theory of Trade Facilitation. XI World Meeting on Customs Law. World Trade Organization. Geneva, Switzerland. 2015.
15. Von Ihering, Rudolf. The fight for law. First edition 1881. Victoriano Suárez Bookstore. S.A. Madrid Spain. First Edition. Ediciones Coyoacán S. A. de C.V. Mexico. 2011.
16. World Customs Organization. Glossary of International Customs Terms. Brussels. December 2018.





la Federación de Asociaciones Nacionales de Agentes de Carga y Operadores Logísticos Internacionales de América Latina y el Caribe

INVITA

a todas las empresas y personas del sector de comercio exterior y de la logística que este involucra, a asistir al **Congreso ALACAT 2020** que se llevará a cabo en Punta Cana, República Dominicana, del **4 al 6 de mayo de 2020**.

El Congreso de ALACAT 2020 abre el espacio idóneo para que todos los congresistas tengan la oportunidad única de relacionarse, de manera personal, con Agentes de Carga y Operadores Logísticos Internacionales de Latinoamérica –al más alto nivel– así como generar redes de trabajo muy productivas a través de los diversos espacios que se abrirán y las dinámicas que se gestarán, dentro de este Congreso.

Gracias a **ALACAT 2020**, los asistentes tendrán la posibilidad de conectarse con muchos otros proveedores de la cadena logística del sector de las importaciones y exportaciones, esto con la finalidad de poder ofrecer a sus clientes un servicio integral 360, más rápido, eficiente y competitivo, a un mejor costo.

Para mayores informes, favor de contactarnos a través de:

www.alacat2020.com

Aspectos relevantes del **comercio electrónico** transfronterizo en el marco normativo de la OMA

Relevant Aspects of Cross-Border E-Commerce
in Accordance with the WCO Regulatory Framework



RESUMEN

Hemos visto crecer el comercio exterior de manera exponencial gracias a la inmediatez que las herramientas de los medios electrónicos proporcionan. Dicho crecimiento acelerado ha forzado a buscar una regulación práctica para los aspectos involucrados en el comercio electrónico, en un plano internacional y transfronterizo, donde tanto autoridades como empresas, usuarios y consumidores puedan enfrentar los diversos desafíos que representa esta modalidad del comercio.

Las Aduanas y los organismos fronterizos desempeñan un papel clave dentro de la cadena de suministro digital, por lo anterior, la Organización Mundial de Aduanas (OMA) decidió trabajar de forma colaborativa estableciendo el Grupo de Trabajo sobre Comercio Electrónico, publicando en Agosto 2019 un Marco de normas sobre el comercio electrónico transfronterizo, mismas que, sirven de base para que los Miembros de la OMA las adopten junto con las prácticas aplicables a este innovador modelo de negocio electrónico.

SUMMARY

We have seen global trade grow exponentially thanks to the promptness provided by electronic tools. This fast-paced growth has forced the search for a practical regulation for all aspects involved in e-commerce at the international and cross-border levels where authorities, companies, users and consumers can face the various challenges that this form of commerce represents.

Cross-border customs authorities and organizations play a key role in the digital supply chain. For this reason, the World Customs Organization (WCO) decided to establish the Work Group on Foreign Trade, who published in August 2019 a regulatory framework regarding cross-border e-commerce, which also works as basis so that WCO members can adopt such regulations along with applicable practices for this innovative electronic business model.

LIC. SHEIDEL FRANCIOLI DÍAZ



Es Licenciada en Derecho por la Universidad Anáhuac México Norte (2015); inició su trayectoria profesional en la firma de abogados Sánchez Devanny Eseverri, S.C. y actualmente es asociada en el despacho legal Galicia Abogados, S.C. Es miembro del Instituto Mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior A.C. y de la Barra Mexicana de Abogados. Gracias a su experiencia en Comercio Exterior y Aduanas, así como en Asuntos Regulatorios, Derecho Internacional y el E-commerce, ha brindado asesoramiento a empresas líderes a nivel nacional e internacional, ayudando a implementar programas para promover la industria y la exportación de bienes, tales como el PROSEC y el IMMEX.

Bachelor's Degree in Law from the Anáhuac University of North Mexico (2015). She began her professional career in the Legal firm Sánchez Devanny Eseverri, S.C. and is currently working as an associate in Galicia Abogados, S.C. She is a member of the Mexican Institute of Foreign Trade Executives A.C. and the Mexican Lawyers Board. Thanks to her experience in Foreign Trade and Customs, as well as Regulatory Affairs, International Law and E-commerce, she has given legal advice to leading national and international companies, as well as helping them in the implementation of programs to promote the industry and exportation of goods, such as PROSEC and IMMEX.



El comercio electrónico ha llegado para **revolucionar** la manera de hacer negocios en todo el mundo.

Recientemente, hemos escuchado, experimentado y presenciado el inminente ascenso del comercio electrónico como una práctica cada vez más recurrente y hasta obligada para el comercio en general. El comercio electrónico ha llegado para revolucionar la manera de hacer negocios en todo el mundo. La velocidad del entorno cambiante ha forzado al comercio a incluir con más frecuencia esta modalidad junto con sus ventajas y desventajas, resultando en algunos casos la modalidad más importante en las operaciones diarias.

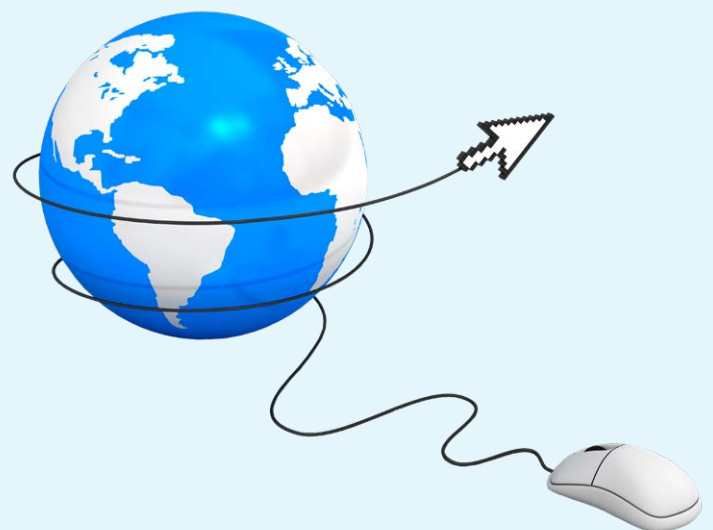
Piezas claves como son el acceso a internet, la digitalización de la cadena de suministro, la inmediatez, la innovación constante, la competitividad, el acceso a mercados extranjeros, el cambio de padrones de compra y el aumento de demanda, se han vuelto un factor esencial en este tipo de transacciones, básicamente al tener acceso a un amplio y vasto mercado a tan solo un “click” de distancia.

Tan solo en México, hemos visto crecer el comercio electrónico de manera exponencial, al representar tan solo en 2017 el 4.6% de la participación en el producto interno bruto total, gracias, principalmente, a la inmediatez y la constante innovación que las herramientas de los medios electrónicos proporcionan. Dicho crecimiento acelerado nos obliga a buscar una regulación única para todos los aspectos involucrados en el comercio electrónico dentro de cada país, sin dejar de lado al mismo tiempo bases globales que permitan una regulación uniforme, dentro de lo que la propia naturaleza del comercio electrónico permite.

Recently, we have heard, lived and seen the imminent increase of e-commerce as an increasingly and almost obligatory practice for trade in general. E-commerce has come to revolutionize business-making around the world. The speed of the changing environment has forced global trade to include more often this approach along with its advantages and disadvantages, resulting, in some cases, the most important approach in daily operations.

Key elements such as access to the internet, digitalization of the supply chain, proximity, constant innovation, competitiveness, access to foreign markets, change of purchase registries, and the increase on demand have become a crucial factor for these transactions, basically by having access to a broad and varied market just a click away.

In particular, we have seen in Mexico an exponential growth of electronic commerce, which only in 2017 represented 4.6% of the shares in the total gross domestic product. This happened thanks to the promptness and constant innovation provided by online tools. This fast-growing pace requires the need of a single regulation for all aspects involved in e-commerce within each country, complemented with a global view that can provide for general rules applicable to all countries, when the global e-commerce allows.



E-commerce has come to **revolucionize** **business-making** around the world.

Ahora bien, imaginemos la misma aceleración en un plano internacional y transfronterizo donde la inmediatez y la competitividad serán las claves para el éxito. Es decir, tanto autoridades, como empresas, usuarios y consumidores finales, se enfrentarán a un reto mucho más grande que implica adaptar un marco legal internacional aplicable al comercio electrónico transfronterizo.

Un panorama global donde las transacciones internacionales de comercio, en su mayoría tenderán a ser electrónicas, conlleva forzosamente una serie de desafíos para las autoridades y los particulares por igual. Algunos desafíos, como los riesgos en la seguridad y protección de las propias operaciones, la recaudación eficiente de ingresos, el comercio ilícito, los flujos financieros ilícitos, la infracción de los derechos de propiedad intelectual, la falsificación, la piratería y el fraude comercial, impulsan la existencia de un marco normativo mundial que regule cada uno de los aspectos vulnerables de este tipo operaciones.

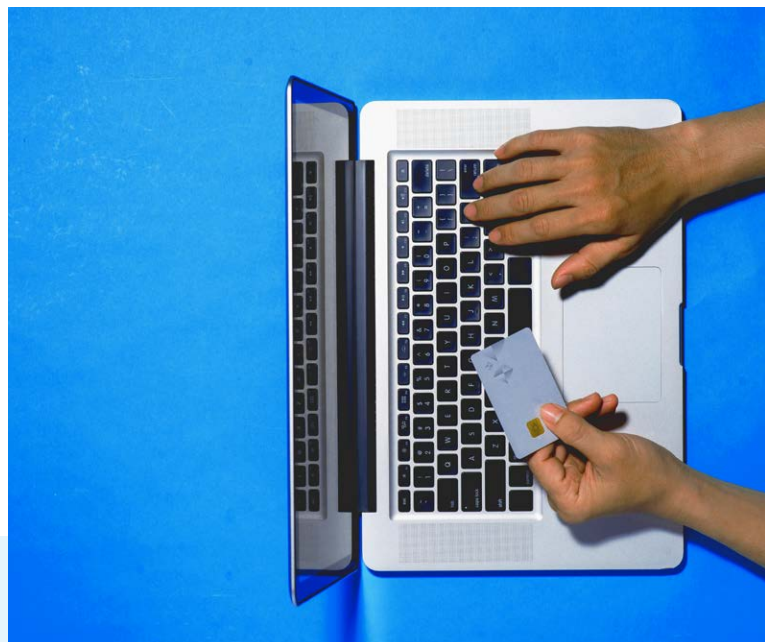
Las Aduanas y los organismos reguladores desempeñan un papel clave dentro de la cadena de suministro digital. Por este motivo, la Organización Mundial de Aduanas (OMA) —un Organismo Internacional dedicado a la cooperación, apoyo y comunicación entre los países miembros en materia aduanera— decidió trabajar de forma colaborativa publicando en agosto 2019, un marco de normas sobre el comercio electrónico transfronterizo (algunas adoptadas desde 2018), buscando que sirvan de base para que los miembros de la OMA las recojan e implementen en conjunto con otras prácticas aplicables a este nuevo modelo de negocio electrónico.

With this in mind, imagine the same pace in an international and cross-border environments in which time and competitiveness will be the keys to success. In other words, authorities, businesses, users and final consumers will face a much greater challenge in adapting an international legal framework applicable to cross-border e-commerce.

A global scenario where most international trade transactions will tend to be electronic necessarily entails a series of challenges for both authorities and individuals. Challenges such as security and protection risks, efficient revenue collection, illegal commerce, illegal financial flow, piracy and commercial fraud, promote the existence of a global regulatory framework that regulates each of the vulnerable aspects of this type of operation.

Customs authorities and regulatory bodies play a vital role within the digital supply chain. For this reason, the World Customs Organization (WCO) —an international organization dedicated for cooperation, support and communication among its member countries regarding customs matters— has decided to work collaboratively by publishing on August 2019 a regulation framework of cross-border e-commerce (some of them were practiced since 2018). These are the foundation for WCO members to embrace these standards and practices applicable to this new e-business model.

Tanto autoridades, empresas, usuarios y consumidores finales se enfrentarán a un reto mucho más grande que implica adaptar un marco legal internacional aplicable al comercio electrónico transfronterizo.



Authorities, businesses, users and final consumers will face a much greater challenge in adapting an international legal framework applicable to cross-border e-commerce.

DENTRO DE LOS ASPECTOS CLAVES QUE PODEMOS IDENTIFICAR EN ESTE PAQUETE DE NORMAS, PODEMOS DESTACAR LOS SIGUIENTES:



➤ **Normas relacionadas al uso de datos electrónicos anticipados, teniendo en cuenta las leyes aplicables en temas de competencia (antimonopolio), seguridad de datos, privacidad, protección y propiedad:** El comercio electrónico forzosamente propicia el intercambio y uso de datos sensibles como lo son los perfiles de usuarios, datos bancarios, direcciones de entrega, salud, seguridad, publicidad, uso de marca, etc. Por lo anterior, las normas reguladoras obligatoriamente deben de incluir el tratamiento del flujo de datos, así como la mecánica de seguridad que se debe seguir en su resguardo.

➤ **Normas relativas a la gestión de riesgo para la facilitación y el control, como lo es la identificación de riesgos en los envíos:** Los envíos por paquetería cobran vital importancia en el comercio electrónico transfronterizo. El flujo invariable de los envíos debe de ser regulado, tanto para agilizar los trámites de importación y exportación, como para garantizar la seguridad de los mismos. Por lo anterior, las normas reguladoras aplicadas deben incluir lineamientos prácticos que deben de seguirse para facilitar y asegurar los envíos.

➤ **Procedimientos simplificados del despacho para el procesamiento previo a la llegada de la mercancía, y tratamientos de los envíos de devolución:** Uno de los principales retos será establecer procedimientos simplificados para asegurar la inmediatez que caracteriza el servicio. Asimismo, se deberá establecer un procedimiento simplificado para devolución de envíos internacionales.

AMONG THE KEY ASPECTS THAT CAN BE IDENTIFIED IN THIS SET OF STANDARDS, WE CAN EMPHASIZE THE FOLLOWING:

➤ **Rules related to the use of advance electronic data, antitrust, data security, privacy, protection and property laws:** E-commerce inevitably encourages the exchange and use of sensitive data, such as user profiles, financial data, delivery addresses, health, safety, advertising, brand use, etc. For this reason, the regulatory rules must include the treatment of the flow of data, as well as the mechanics of security that must be followed in its safekeeping.

➤ **Risk management rules for facilitation and control, such as identifying risks in shipments:** Courier shipments are of paramount importance in cross-border e-commerce. The unchanging flow of consignments must be regulated, both to speed up import and export formalities and to ensure the security of such consignments. Therefore, the regulatory standards applied should include practical guidelines to be followed to facilitate and secure shipments.

➤ **Simplified clearance procedures for pre-arrival processing of goods, and treatment of return shipments:** One of the main challenges will be to establish simplified procedures to ensure the immediacy that characterizes the service. In addition, a simplified procedure should be established for returning international shipments.



➤ **Expansión del concepto de Operador Económico Autorizado (OEA) en el comercio electrónico transfronterizo:** Considerando la naturaleza de la figura OEA, resulta importante ampliar su concepto e incluir como una modalidad de la certificación, a los agentes del comercio electrónico transfronterizo, a fin de otorgar facilidades en la operación y asegurar la cadena de suministro digital. Ello implica no solamente la certificación para empresas de paquetería y mensajería, si no la certificación de los procesadores de datos, plataformas digitales de compra y venta, entre otros.

➤ **Modelos de recaudación de ingresos que abarquen diversas opciones como lo son el cargo a proveedores, intermediarios, compradores o consumidores:** Las Normas de comercio electrónico transfronterizo aplicadas, deben incluir el diseño de esquemas fiscales de recaudación por los bienes o servicios comercializados de manera digital. Tal es el caso de la prestación de servicios digitales, en países extranjeros, a fin de asegurar la correcta recaudación de ingresos.

➤ **Normas relacionadas a la prevención del fraude y del comercio ilícito:** La facilidad con la que se maneja la información puede propiciar fácilmente el fraude y comercio ilícito, desde el robo de identidad, adquisición de la cuenta o datos bancarios, tiendas virtuales falsas, piratería, hasta el robo de mercancía, entre otros. Por ello, uno de los aspectos más relevantes será la mecánica que pueda utilizarse para prevenir dichos fraudes desde el inicio de la cadena de suministro digital.



➤ **Expansion of the Authorized Economic Operator (AEO) concept in cross-border e-commerce:** Considering the nature of the AEO mechanism, it is important to broaden its concept to include cross-border electronic commerce agents as a form of certification, in order to facilitate the operation and ensure the digital supply chain. This implies not only certification for courier companies, but also certification of data processors, digital platforms for purchase and sale, among others.

➤ **Revenue collection models, covering various options, such as charges to suppliers, intermediaries, buyers and/or consumers:** The cross-border e-commerce rules applied should include the design of tax collection mechanisms for goods or services traded digitally. As is the case with the provision of digital services in foreign countries, in order to ensure the correct collection of revenues.

➤ **Rules relating to the prevention of fraud and illicit trade:** The ease with which information is handled, can easily encourage fraud and illicit trade, including from identity theft, acquisition of bank account or data, fake virtual stores, piracy, to theft of merchandise, among others. Therefore, one of the most relevant aspects will be the mechanics that can be used to prevent such frauds from the beginning of the digital supply chain.



Tomando en cuenta lo anterior, el marco normativo propuesto por la OMA implicará un reto en su implementación en nuestro país, sobre todo considerando a todos los agentes involucrados en el comercio electrónico transfronterizo.



Considering the foregoing, the regulatory framework proposed by the WCO poses a challenge on the implementation in our country, especially for all actors involved in cross-border e-commerce.

Si bien es cierto que hoy en día México regula ciertos aspectos del comercio electrónico mediante distintivas Leyes y regulaciones, tales como aspectos de protección al consumidor en la Ley Federal de Protección al Consumidor; protección de datos personales en la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares; aspectos relevantes de la operación electrónica en la Ley Federal del Derecho de Autor, la Ley General de Salud, la Ley de la Propiedad Industrial, el Código de Comercio, la Norma Mexicana NMX-COE-001-SCFI-2018, entre otras; también es cierto que, todas y cada una de estas regulaciones de manera independiente toman diversos aspectos aislados del comercio electrónico en el país. La trascendencia e importancia que ha adquirido este medio debe no solo estar regulado en un único instrumento independiente que abarque todos los aspectos, sino también que esta misma sea aplicable al plano internacional del comercio electrónico transfronterizo.

En conclusión, es de vital importancia que las normas plasmadas en el marco normativo de la OMA para el comercio electrónico transfronterizo, sirvan de base para la implementación de una estrategia legal en nuestro país que establezca bases claras para la operación digital de la cadena de suministro haciendo posible continuar siendo un mercado competitivo y atractivo en lo que respecta al comercio electrónico mundial.



Each and every one of these regulations independently take on different isolated aspects of e-commerce in the country.

Todas y cada una de estas regulaciones de manera independiente toman diversos aspectos aislados del comercio electrónico en el país.



While it is true that today, Mexico regulates certain aspects of electronic commerce through distinctive laws and regulations, such as consumer protection aspects in the Federal Consumer Protection Law, protection of personal data in the Federal Law of Personal Data Protection in Possession of Individuals, relevant aspects of the electronic operation in the Federal Copyright Law, the General Health Law, the Industrial Property Law, the Commercial Code, the Mexican Standard NMX-COE-001-SCFI-2018, among others, it is also true that each and every one of these regulations independently take on different isolated aspects of the e-commerce in the country. The significance and importance of this "new" system to trade good and services should not only be regulated in a single independent instrument covering all aspects, but also be applicable to the international level of cross-border electronic commerce.

In conclusion, it is of the utmost importance that the rules embodied in the WCO regulatory framework for cross-border e-commerce, serve as the basis for the implementation of a legal strategy in our country to establish clear bases for the digital operation of the supply chain, making it possible to continue to be a competitive and attractive market for global e-commerce.

FUENTES

- Marco de normas de la OMA relativo al comercio electrónico transfronterizo de junio 2018.
- Technical specifications framework of standards on cross border e commerce from the World Customs Organization (Especificaciones técnicas del marco de normas sobre comercio electrónico transfronterizo de la Organización Mundial de Aduanas).
- Word Customs Organization Study report on Cross-Border E-commerce (Informe del estudio de la Organización Mundial de Aduanas sobre el comercio electrónico transfronterizo).

SOURCES

- WCO Framework of Standards for Cross-Border E-commerce June 2018.
- Technical specifications framework of standards on cross border e commerce from the World Customs Organization.
- Word Customs Organization Study report on Cross-Border E-commerce.



SITL

AMERICAS

Transport & Logistics Innovation Week

16.17.18

JUNIO 2020

CENTRO CITIBANAMEX, CDMX

LA SEMANA DE LA INNOVACIÓN EN TRANSPORTE Y LOGÍSTICA LLEGA A MÉXICO

Reúnete con más de **200** compradores logísticos,
3 días de capacitación y Networking

Cargo
Week
Americas | **e x p o**
carga

intra
LOGISTICS
LATIN AMERICA

REAL-ESTATE &
LOGISTICS
INFRASTRUCTURES
BY SITL

TECHNOLOGIES,
IOT & INFORMATION
SYSTEMS
BY SITL

ENERGY &
TRANSPORT
EQUIPMENT
BY SITL

PACKAGING
& PALLET
BY SITL

SECURITY,
SAFETY &
CYBER
BY SITL

COLD CHAIN
BY SITL

THE FREIGHT
CONNECTION



Más información
55.8852.6000

www.sitlamericas.com

El logotipo de SITL es una marca registrada de Reed Expositions France, objeto de uso bajo licencia.

El tráfico ferroviario en el comercio internacional: un enfoque desde México

Rail Traffic and International Trade:
An Approach on Mexico



RESUMEN

En este artículo se expone sobre el valioso papel que ha jugado la industria ferroviaria en México dentro del Comercio Internacional, al ser un punto clave para conectar puertos y fronteras, considerándose como un medio de transporte bastante viable para el movimiento de carga de mercancías dentro y fuera del país.

A lo largo del contenido, vemos que el autor nos revela las cifras de volumen de carga en los últimos años, y qué porcentaje representa en cuanto al comercio exterior; nos señala también sobre las importaciones y cuáles fueron sus principales cruces fronterizos. A su vez, nos habla sobre cuales mercados son los que utilizan el ferrocarril como su principal medio de transporte; además nos hace un análisis sobre las principales empresas ferroviarias en México dedicadas al transporte de carga. Y a través de una comparación de costos entre el sistema ferroviario y el automóvil, nos dice cuáles son sus principales ventajas que ofrece a sus usuarios. En cuanto a nivel internacional, compara también entre las compañías ferroviarias de México, Estados Unidos y Canadá, a partir de la cantidad de ingresos, longitudes, líneas, etc.

SUMMARY

This article explains the important role of the rail industry for Mexico regarding International Trade, since it is the key point that connects ports and borders. It is considered to be a very practical transportation for moving goods within and outside the country.

Throughout the article, the author reveals us the figures of volume of load in the last years, and what percentage it represents in terms of the foreign trade. He also addresses imports and the most important border crossings. In addition, he tells us which markets use the railroad as their main means of transportation; he also makes an analysis of the main railroad companies in Mexico dedicated to the transportation of cargo. A comparison is also included in this article, comparing the rail system with the automobile, and telling us the main advantages provided to its users. In terms of international trade, it also compares between the railway companies of Mexico, the United States and Canada, based on the amount of revenue, lengths, lines, etc.

DR. 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.

La industria ferroviaria ha sido a través de la historia, uno de los primeros métodos de transporte de personas y mercancías. La red de ferrocarril es un punto clave para conectar puertos y fronteras; por lo tanto, es considerada como una alternativa sumamente viable para carga de mercancías relacionadas al comercio exterior en México y alrededor del mundo.

Hoy en día el ferrocarril se usa para envío de todo tipo de mercancías y materiales. Además, el servicio de transporte ferroviario no tiene restricciones, por lo que, al ser importador o exportador de productos químicos, petroquímicos, metales, minerales, agrícolas, automotrices, industriales, cemento, hasta animales vivos, puedes hacerlo a través de este medio de transporte.

A inicios del siglo XXI, el país contaba con poco más de 20,687 kilómetros de vías férreas. Hoy en día contamos con más de 26 mil km de longitud de vías, logrando mover mercancías dentro y fuera del país.

Cerca de 20 mil km de los caminos férreos con los que se cuenta en la actualidad fueron construidos en el Porfiriato. A mediados de la década de 1980 cuando se inició la apertura al comercio internacional en México, diversos factores financieros y políticos pospusieron la reforma del sistema ferroviario a la vez que se creaba una creciente demanda de transporte derivada del aumento del comercio exterior que implicó una mayor presión del sector empresarial para la reforma del ferrocarril.

Las importaciones ocuparon la gran mayoría de la carga de comercio exterior con 61.2 millones de toneladas que se movieron principalmente a través de las fronteras de Nuevo Laredo, Tamaulipas (19.6 millones de toneladas), y Piedras Negras, Coahuila (13.3 millones de toneladas), así como el puerto de Veracruz (8.1 millones de toneladas). Por su parte, la carga de exportación llegó a 18.6 millones de toneladas, de las cuales el 77.3% transitó los cruces fronterizos terrestres.

Actualmente en México, el ferrocarril es el principal medio de transporte de combustibles, cereales, minerales y metales. El volumen total de carga en 2017 fue de 126.9 millones de toneladas. De esa cantidad, 79.8 millones de toneladas; es decir, el 62.8% corresponde al comercio exterior.



Throughout history, the rail industry has been one of the first methods to transport people and goods. The railroad network is a key point to connect ports and borders. Therefore, this resource is considered to be a considerably practical alternative for carrying goods related to foreign trade in Mexico and around the world.

Nowadays, trains are used to send all kinds of goods and materials, and since they do not have restrictions, you, an importer or exporter, can use it to transport chemical and petrochemical products, metals, minerals, agricultural, automobile and industrial products, cement and even livestock.

During the early XXI century, the country had a little over 20,687 kilometers of railroads. Now, we have over 26,000 km, able to move merchandise within and outside the country.

Around 20 thousand of our railroads were built back in times of Porfirio Diaz. During the mid-1980s, just when the opening to international trade began in Mexico, several financial and politic aspects were proposed in the reform of the railway system. At the same time, a growing demand for transport was created as a result of the increase in external trade, which led to greater pressure from the business sector to reform the railways.

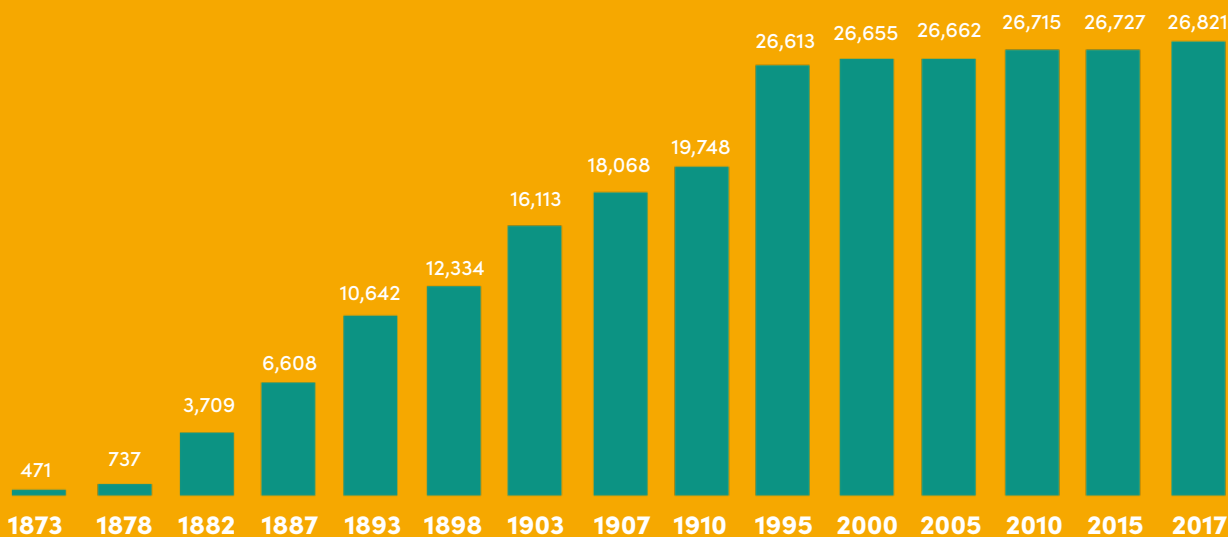
Imports occupied the vast majority of the foreign trade cargo with 61.2 million tons that moved mainly through the borders of Nuevo Laredo, Tamaulipas (19.6 million tons), Piedras Negras, Coahuila (13.3 million tons), and the port of Veracruz (8.1 million tons). Export cargo reached 18.6 million tons, of which 77.3% traveled through land border crossings.

Currently in Mexico, the railway is the main means of transport for fuels, cereals, minerals and metals. The total cargo volume in 2017 was 126.9 million tons. From that amount, 79.8 million tons, or 62.8% corresponded to foreign trade.

Crecimiento de la red ferroviaria en México del siglo XIX a la fecha (kilometros)



Fuente: Enciclopedia de Mexico, t. V, Mexico, 1994, p. 2729 y Presidencia de la República, "V Informe de Gobierno, 2016-2017", México, 2017.



Growth of the railway network in Mexico from the 11th century to date (kilometers)

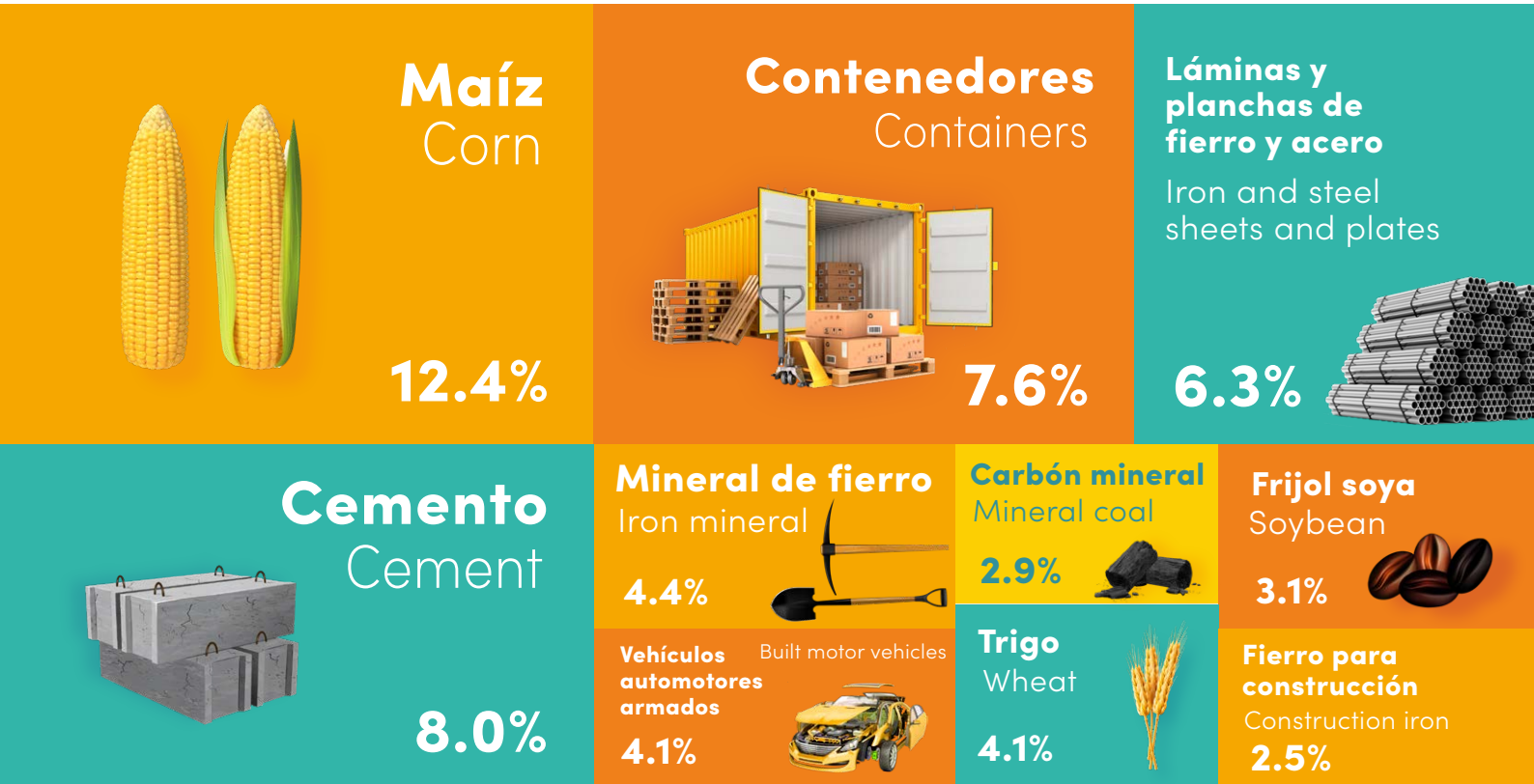
Source: Encyclopedia of Mexico, t. V, Mexico, 1994, p. 2729 and Presidency of the Republic, "V Government Report, 2016-2017", Mexico, 2017.

MERCADOS QUE USAN COMO PRINCIPAL MEDIO DE TRANSPORTE AL FERROCARRIL

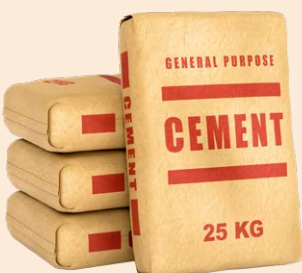


La participación del ferrocarril en el movimiento de carga terrestre en México se ha incrementado sustancialmente en los últimos 16 años. El 55.4% de la carga total transportada por ferrocarril se concentra en 10 productos (67.5 mil toneladas). El maíz, el cemento, los contenedores y los laminados de fierro y acero ocupan los primeros lugares en productos agrícolas e industriales transportados por este medio.

El 55.4% de la carga total transportada por ferrocarril se concentra en 10 productos (67.5 mil toneladas)



MARKETS THAT USE RAILROADS AS THEIR MAIN TRANSPORT



The role of the railroad in land cargo movement in Mexico has increased substantially in the last 16 years. 55.4% of the total cargo transported by rail is concentrated in 10 products (67.5 thousand tons). Corn, cement, containers and iron and steel laminates occupy the first places in agricultural and industrial products transported by this means.

55.4% of the total cargo transported by rail is concentrated in 10 products (67.5 thousand tons)

FERROMEX

Ferrocarril Mexicano opera las vías ferroviarias más extensas de México con una red de 8,610.5 km que cubren aproximadamente el 71% del área geográfica del país. Además, cuentan con más de 596 locomotoras y posee 4 pasos fronterizos con Estados Unidos, que son:

1. Mexicali, Baja California.
2. Nogales, Sonora.
3. Ciudad Juárez, Chihuahua.
4. Piedras Negras, Coahuila.

También conecta 6 ciudades importantes de México: Ciudad de México - Guadalajara - Monterrey - Aguascalientes - Chihuahua - Tepic. De igual manera, conecta 5 puertos del Pacífico y a otros 2 del Golfo de México:

1. Manzanillo, Colima.
2. Mazatlán, Sinaloa.
3. Topolobampo, Sinaloa.
4. Guaymas, Sonora.
5. Puerto Peñasco, Sonora.
6. Altamira, Tamaulipas.
7. Tampico, Tamaulipas.

Tiene a su cargo 2 servicios de pasajeros los cuales son de propósito turístico.

- El Ferrocarril Chihuahua al Pacífico "Chepe" es una línea turística que tiene un recorrido a través de la Barranca del Cobre desde Chihuahua hasta Sinaloa.
- El Tequila Express va desde Guadalajara a una destilería de tequila en Amatitán, Jalisco.



FERROMEX

Ferromex operates the largest railroads of Mexico. They have a network of 8,610.5 km which cover approximately 71% of the geographical area of the country.

Ferromex has over 596 locomotives and have 4 border crossings with the U.S. These are:

1. Mexicali, Baja California.
2. Nogales, Sonora.
3. Ciudad Juárez, Chihuahua.
4. Piedras Negras, Coahuila.

It also connects 6 major cities in Mexico: Mexico City - Guadalajara - Monterrey - Aguascalientes - Chihuahua - Tepic.

Likewise, it connects 5 ports in the Pacific and 2 in the Gulf of Mexico:

1. Manzanillo, Colima.
2. Mazatlán, Sinaloa.
3. Topolobampo, Sinaloa.
4. Guaymas, Sonora.
5. Puerto Peñasco, Sonora.
6. Altamira, Tamaulipas.
7. Tampico, Tamaulipas.

They also offer 2 passenger services for tourism.

- The Chihuahua Pacific Railroad "Chepe" is a tourist line that runs through the Copper Canyon from Chihuahua to Sinaloa.
- The Tequila Express goes from Guadalajara to a tequila distillery in Amatitán, Jalisco.

KANSAS CITY SOUTHERN DE MÉXICO (KCSM), ANTES FERROCARRIL DEL NORESTE

Opera un sistema ferroviario de 3,638 km de vías, dando servicio al noreste y centro de México y a los puertos de Lázaro Cárdenas y Tampico, entre otros.

La empresa que es controlada y propiedad de Kansas City Southern Lines tiene conexión en 2 puntos fronterizos con el Union Pacific en Matamoros, Nuevo Laredo y San Luis Potosí, teniendo también puntos de intercambio con los otros dos ferrocarriles troncales privatizados: Ferromex y Ferrosur.



KCSM cuenta con más de 424 locomotoras.

En México también contamos con las operaciones de CN. Esta empresa mueve la carga de principio a fin, gracias a una sola red que conecta a Canadá, Estados Unidos y México. Trabajan para cruzar rápidamente a la frontera y llegar a cualquier lugar de México a través de nuestra red única y colaboradores bien establecidos como Kansas City Southern y CG Railway.

Este año, CN cumple 100 años ofreciendo diversos servicios en la industria del comercio exterior. Y al día de hoy, cuenta con más de 80 centros de distribución en América, 1.5 millones de contenedores manejados anualmente, 20 mil millas de vías abarcando 3 costas y 1300 cajas de camión entregadas cada día.

FERROMEX (46.62%), KCSM (32.26%) y FERROSUR (14.91%) poseen la mayor cantidad de locomotoras de la flota tractiva. En conjunto, estos tres concesionarios suman 93.80% del total de la fuerza motriz.

Ferromex y Kansas City Southern México (KCSM) han manifestado que el transporte por ferrocarril constituye una forma viable y segura para trasladar combustibles en el país. Actualmente, este servicio es de gran utilidad para los planes del Gobierno Federal.

El tren tiene la cualidad de que puede trasladar grandes volúmenes de mercancías de manera eficiente y segura, además de que colaborar con el gobierno para la transportación de combustible será una gran aportación.

Ferromex tiene flexibilidad para el suministro a los diferentes mercados del país o importación de productos refinados a través del ferrocarril, barco-ferrocarril o barco-ducto-ferrocarril.

KANSAS CITY SOUTHERN DE MÉXICO (KCSM), ANTES FERROCARRIL DEL NORESTE

KCSM operates a rail system of 3,638 km roads, providing services to north-western and central Mexico as well as the ports of Lázaro Cárdenas and Tampico, among others.

The company controlled and owned by Kansas City Southern Lines with two border crossing points with the Union Pacific in Matamoros, Nuevo Laredo and San Luis Potosí. They also have exchange points with two other rail lines: Ferromex and Ferrosur.

KCSM has over 424 locomotives.

We also have CN operations in Mexico. This company moves the load from start to finish, thanks to a single network that connects Canada, the United States and Mexico. They work to quickly cross the border and reach anywhere in Mexico through our unique network and well-established partners such as Kansas City Southern and CG Railway.

This year, CN celebrates 100 years offering several services for the foreign trade industry. TO this day, they have more than 80 distribution centers in America, 1.5 million containers handled annually, 20 thousand miles of roads, covering 3 coasts and 1,300 truck boxes delivered every day.

FERROMEX (46.62%), KCSM (32.26%) and FERROSUR (14.91%) have the greatest number of locomotive fleets.

Together, these three dealerships account for 93.80% of the total driving force.

Ferromex and Kansas City Southern México (KCSM) have demonstrated that rail transportation is a practical and secure option to move fuel within the country. Currently, this service is of great use for the Federal Government's plans.

The train is capable of transporting large volumes of goods efficiently and safely, in addition to collaborating with the government for the transportation of fuel, which will be a great contribution.

Ferromex has the flexibility to supply the different markets of the country or to import refined products via rail, ship-rail or ship-duct-rail.

Sistema Ferreoviario de México

- KCSM
- FERROMEX
- FERROSUR
- FERROVALLE
- COAHUILA – DURANGO
- FERROCARRIL DE CHIAPAS Y PAYAB
- FERROCARRIL DEL ISTMO DE TEHUANTEPEC
- FERROCARRIL TIJUANA - TECATE



- KCSM
- FERROMEX
- FERROSUR
- FERROVALLE
- COAHUILA – DURANGO
- TRAIN - CHIAPAS AND PAYAB
- TRAIN - ISTMO DE TEHUANTEPEC
- TRAIN - TIJUANA - TECATE

Mexico's Railway System



TERMINALES INTERMODALES DE FERROCARRIL EN MÉXICO

1. Terminal Intermodal de Patanco, Tlalnepantla, Estado de México
2. Terminal Intermodal Tacuba, Ciudad de México
3. Terminal Intermodal Tlalnepantla, Estado de México
4. Terminal Intermodal Puebla, Puebla
5. Terminal Intermodal Guadalajara, Jalisco
6. Terminal Intermodal Ciudad Juárez, Chihuahua
7. Terminal Intermodal Mexicali, Baja California
8. Terminal Intermodal Ciudad Obregón, Sonora
9. Terminal Intermodal de Chihuahua, Chihuahua

VENTAJAS DEL TRANSPORTE EN FERROCARRIL

Como se puede observar, hay movimiento de mercancía importante por este medio. Esto se debe a las ventajas que el ferrocarril proporciona a sus usuarios. Para el movimiento de 1,588 toneladas de cargas se requieren 16 vagones de tren y 70 si fuera en trailers. En el caso del uso como tren de pasajeros, un tren equivale a 8 autobuses o 148 autos.

Por si fuera poco, el transporte de hidrocarburos a través del ferrocarril es 1.7 veces más eficiente. Para transportar 6.6 millones de litros se requieren 100 carro-tanques que, comparado con pipas, se necesitarían 166 de éstas.

Algunas de las otras muchas ventajas del uso del ferrocarril, son las siguientes:

CAPACIDAD Y MOVILIDAD
Permite transportar grandes volúmenes de mercancías largos recorridos.

POCOS SINIESTROS
Número inferior de siniestros/Accidentes en comparación con el autotransporte.

PRESERVA EL MEDIO AMBIENTE
Descongestiona carreteras y requiere menos gasto de combustible.

FLEXIBILIDAD DE TRANSPORTE
Se puede transportar alta gama de mercancías en un mismo recorrido.

RAIL INTERMODAL TERMINALES IN MEXICO

1. Intermodal Terminal of Patanco, Tlalnepantla, Estado de México
2. Intermodal Terminal Tacuba, Mexico City
3. Intermodal Terminal Tlalnepantla, State of Mexico
4. Intermodal Terminal Puebla, Puebla
5. Intermodal Terminal Guadalajara, Jalisco
6. Intermodal Terminal Ciudad Juárez, Chihuahua
7. Intermodal Terminal Mexicali, Baja California
8. Intermodal Terminal Ciudad Obregón, Sonora
9. Intermodal Terminal de Chihuahua, Chihuahua

BENEFITS OF RAIL ROAD TRANSPORT

As it can be seen, important goods are carried by this transportation mean. This is because of the benefits it provides its users. In order to move 1,588 tons of cargo, 16 wagons are needed —70 if it were moved by trailers. In the case of passengers, a train is equivalent to 8 buses or 148 cars.

On top of that, transporting hydrocarbons by rail is 1.7 times more efficient. To transport 6.6 million liters requires 100 tank cars which, compared to pipes, which would require 166 of these.

Some of the several benefits from using a rail system are:

CAPACITY AND MOBILITY
Allows large volumes of goods to be transported over long distances.

PRESERVES THE ENVIRONMENT
Clears roads and requires less fuel.

VERY FEW ACCIDENTS
Less number of claims/accidents compared to car transport.

TRANSPORT ADAPTABILITY
High range of good can be transported on the same route.

A continuación, compartimos un ejemplo de la ventaja en costos al transportar automóviles en el país.

*Se muestra como en la mayoría de los casos el transporte por tren es menos costoso

GOLFO					PACÍFICO			ADUANAS ESTE			ADUANAS OESTE		
		Madrina		Ferrocarril	Madrina		Ferrocarril	Madrina		Ferrocarril	Madrina		Ferrocarril
Puebla	Tiempo (hrs)	VER	5	8	LZC	15	23	NL	25	40	CJ	38	68
	Costo		\$1,606.00	\$1,652.00		\$4,093.00	\$3,396.00		\$6,594.00	\$4,958.00		\$10,200.00	\$7,200.00
Guadalajara	Tiempo (hrs)	VER	14	32	MNZ	5	10	PN	22	27	NOG	32	55
	Costo		\$5,534.00	\$3,997.00		\$1,911.85	\$2,049.00		\$5,710.00	\$4,907.00		\$8,935.00	\$6,065.00
México	Tiempo (hrs)	VER	7	14	MNZ	14	29	NL	23	34	CJ	35	63
	Costo		\$2,700.00	\$2,732.34		\$4,840.00	\$3,744.57		\$5,710.00	\$4,190.00		\$9,386.00	\$6,810.00
Guanajuato	Tiempo (hrs)	VER	11	23	MNZ	8	18	NL	21	29	CJ	30	51
	Costo		\$4,012.00	\$3,719.18		\$2,535.00	\$2,906.00		\$4,824.00	\$6,250.00		\$8,135.00	\$5,740.00
San Luis Potosí	Tiempo (hrs)	ALT	8	16*	LZC	12	14	NL	14	15	CJ	28	49
	Costo		\$2,588.00	\$2,665.00		\$3,500.00	\$3,274.00		\$3,787.00	\$3,790.00		\$7,435.00	\$1,957.00
Aguascalientes	Tiempo (hrs)	ALT	10	20	LZC	12	20	PN	18	32	CJ	25	43
	Costo		\$3,398.00	\$3,120.00		\$3,562.00	\$3,034.98		\$4,576.00	\$3,971.00		\$7,062.00	\$4,987.00
Monterrey	Tiempo (hrs)	ALT	8	16	LZC	24	38	NL	5	10	CJ	22	37
	Costo		\$2,514.30	\$2,547.00		\$6,480.00	\$4,805.00		\$1,151.00	\$2,412.00		\$6,305.00	\$4,461.00
Hermosillo	Tiempo (hrs)	ALT	41	80	MAZ	19	29	PN	23	56	NOG	4	9
	Costo		\$11,535.00	\$11,535.00		\$5,132.00	\$3,673.80		\$8,045.00	\$7,390.00		\$1,426.00	\$1,825.00

Velocidad del FFCC 32km/hora

Velocidad de la Madrina 50km/hr

Fuente: Vertebrar

The following chart displays the costs from transporting automobiles in the country.

* It shows how in most cases, transport by train is less expensive.

GULF OF MEXICO					PACIFIC			EASTERN CUSTOMS			WESTERN CUSTOMS		
		Auto Transport		Rail	Auto Transport		Rail	Auto Transport		Rail	Auto Transport		Rail
Puebla	Tiempo (hrs)	VER	5	8	LZC	15	23	NL	25	40	CJ	38	68
	Costo		\$1,606.00	\$1,652.00		\$4,093.00	\$3,396.00		\$6,594.00	\$4,958.00		\$10,200.00	\$7,200.00
Guadalajara	Tiempo (hrs)	VER	14	32	MNZ	5	10	PN	22	27	NOG	32	55
	Costo		\$5,534.00	\$3,997.00		\$1,911.85	\$2,049.00		\$5,710.00	\$4,907.00		\$8,935.00	\$6,065.00
México	Tiempo (hrs)	VER	7	14	MNZ	14	29	NL	23	34	CJ	35	63
	Costo		\$2,700.00	\$2,732.34		\$4,840.00	\$3,744.57		\$5,710.00	\$4,190.00		\$9,386.00	\$6,810.00
Guanajuato	Tiempo (hrs)	VER	11	23	MNZ	8	18	NL	21	29	CJ	30	51
	Costo		\$4,012.00	\$3,719.18		\$2,535.00	\$2,906.00		\$4,824.00	\$6,250.00		\$8,135.00	\$5,740.00
San Luis Potosí	Tiempo (hrs)	ALT	8	16*	LZC	12	14	NL	14	15	CJ	28	49
	Costo		\$2,588.00	\$2,665.00		\$3,500.00	\$3,274.00		\$3,787.00	\$3,790.00		\$7,435.00	\$1,957.00
Aguascalientes	Tiempo (hrs)	ALT	10	20	LZC	12	20	PN	18	32	CJ	25	43
	Costo		\$3,398.00	\$3,120.00		\$3,562.00	\$3,034.98		\$4,576.00	\$3,971.00		\$7,062.00	\$4,987.00
Monterrey	Tiempo (hrs)	ALT	8	16	LZC	24	38	NL	5	10	CJ	22	37
	Costo		\$2,514.30	\$2,547.00		\$6,480.00	\$4,805.00		\$1,151.00	\$2,412.00		\$6,305.00	\$4,461.00
Hermosillo	Tiempo (hrs)	ALT	41	80	MAZ	19	29	PN	23	56	NOG	4	9
	Costo		\$11,535.00	\$11,535.00		\$5,132.00	\$3,673.80		\$8,045.00	\$7,390.00		\$1,426.00	\$1,825.00

Rail speed 32km per hour

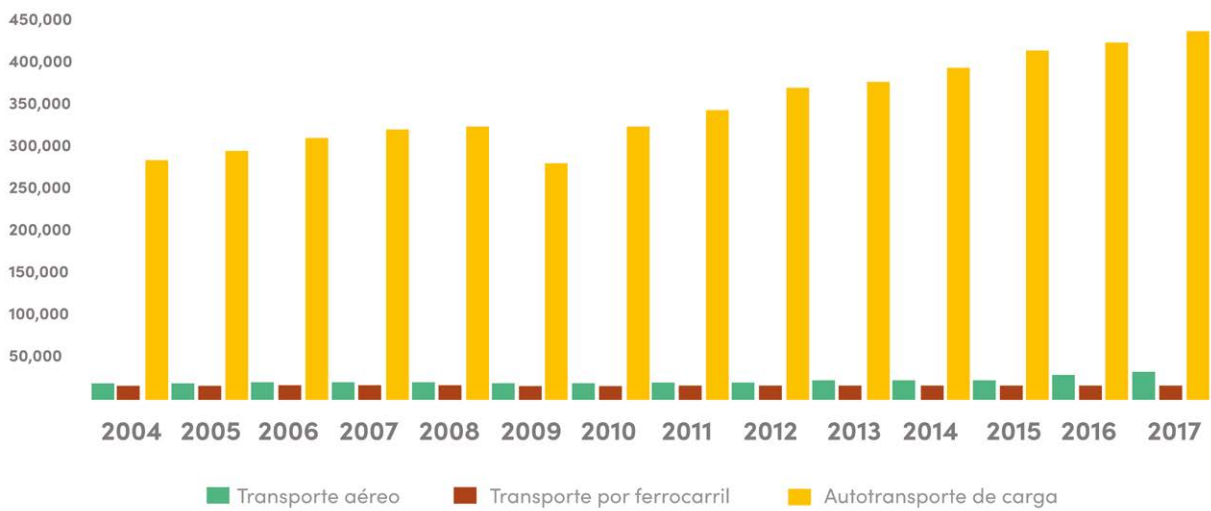
Auto Transport speed 32km per hour

Source: Vertebrar

CARGA FERROVIARIA EN MÉXICO

En el año 2018, el movimiento de carga transportada por kilómetro se incrementó 1.85% (87,958 millones) respecto a 2017 (86,332 millones), lo cual representa un aumento de 1,626 miles de millones de toneladas-kilómetros transportadas.

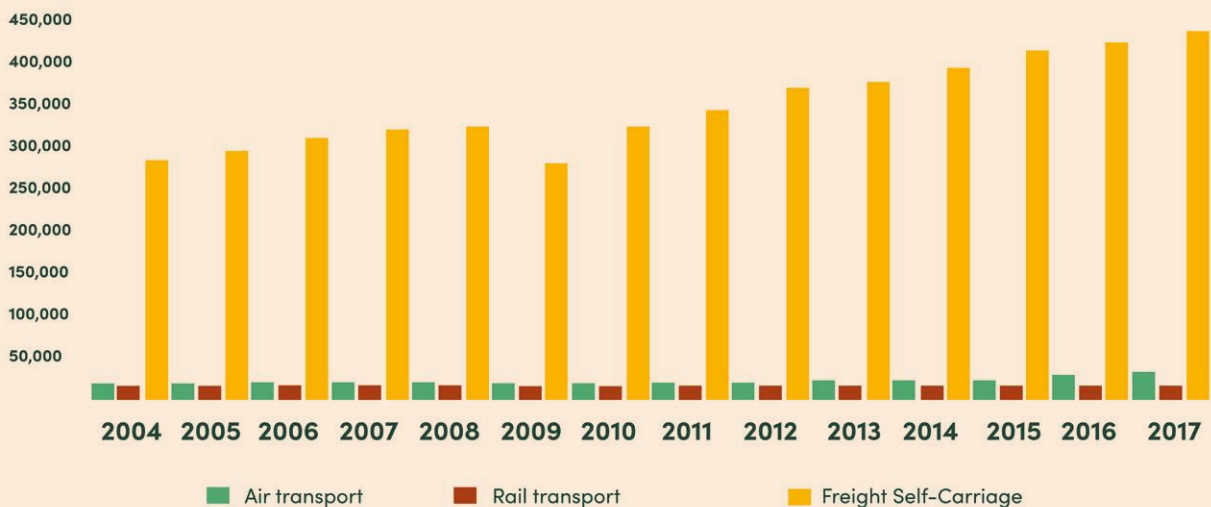
Producto Interno Bruto en el sector transportes, 2004-2007 (millones de pesos a precios de 2008)



RAIL FREIGHT IN MEXICO

On 2018, the transported cargo per kilometer increased 1.85% (87.958 billion) compared to 2017 (86.332 billion), representing an increase of 1.626 billion tons per kilometers.

Gross Domestic Product in the transport sector, 2004-2007 (millions of pesos at 2008 prices)



TRANSPORTE DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS EFECTUADO POR FERROCARRIL

El transporte ferroviario también es considerado como una de las mejores alternativas en los movimientos de importación de productos petrolíferos en operaciones terrestres a largas distancias y puede ser utilizado en combinaciones con el modo marítimo.

En México, el mayor proveedor en materia de refinados de petróleo es Estados Unidos. Al usar el ferrocarril, hay que tener en cuenta que el equipo transporte los petrolíferos, ya que esos no los proporciona la empresa de ferrocarril, sino que es el usuario quien debe proporcionar la flota necesaria para sus movimientos. Ésta puede integrarse mediante contratos de arrendamiento con compañías dueñas de dichos equipos en las modalidades de Net List (no incluye mantenimiento) o Full Rent (incluye mantenimiento).

Hay diferentes tipos de equipos de ferrocarril conocidos como Carro-tanques; entre ellos se encuentran los de construcción de acero al carbón, que son los más idóneos para el movimiento de combustibles.

En México, el mayor proveedor en materia de refinados de petróleo es Estados Unidos.



TRANSPORT OF OIL PRODUCTS BY RAIL

Rail transport is also considered one of the best alternatives in import movements of petroleum products in land operations over long distances and can be used in combinations with the maritime mode.

In Mexico, the largest supplier of refined petroleum products is the United States. When using the railroad, it is necessary to bear in mind that the equipment transports the petroleum products, since those are not provided by the railroad company, but the user must provide the necessary fleet for their movements. This can be integrated through leasing contracts with companies that own such equipment in the modalities of Net List (does not include maintenance) or Full Rent (includes maintenance).

There are different types of railway equipment known as Tank Cars; among them are those of carbon steel construction, which are the most suitable for the movement of fuels.

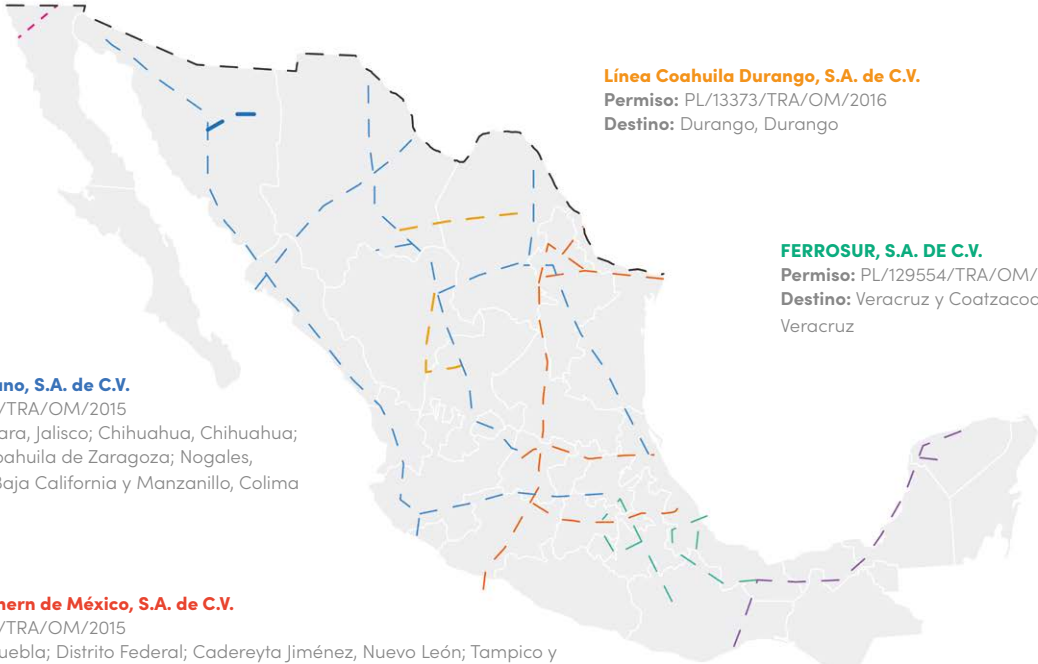
In Mexico, the largest supplier of refined petroleum products is the United States.



Inversión: 1.5 mil millones de dólares

Baja California Railroad, S.A. de C.V.
 Permiso: PL/20174/TRA/OM/2017
 Destino: Tecate y Tijuana, Baja California

Inversión: 1.5 mil millones de dólares



Línea Coahuila Durango, S.A. de C.V.
 Permiso: PL/13373/TRA/OM/2016
 Destino: Durango, Durango

FERROSUR, S.A. DE C.V.
 Permiso: PL/129554/TRA/OM/2015
 Destino: Veracruz y Coatzacoalcos, Veracruz

Ferrocarril Mexicano, S.A. de C.V.
 Permiso: PL/12953/TRA/OM/2015
 Destino: Guadalajara, Jalisco; Chihuahua, Chihuahua; Piedras Negras, Coahuila de Zaragoza; Nogales, Sonora, Mexicali, Baja California y Manzanillo, Colima

Kansas City Southern de México, S.A. de C.V.
 Permiso: PL/12952/TRA/OM/2015
 Destino: Puebla, Puebla; Distrito Federal; Cadereyta Jiménez, Nuevo León; Tampico y Ciudad Madero, Tamaulipas; Lázaro Cárdenas, Michoacán; Durango, Durango; Minatitlán y Coatzacoalcos, Veracruz; Salina Cruz, Oaxaca; Ciudad Valles, San Luis Potosí, Tula de Allende, Hidalgo, así como Salamanca e Irapuato, Guanajuato.

Ferrocarril del Istmo de Tehuatepec, S.A. de C.V.
 Permiso: PL/13551/TRA/OM/2016
 Destino: Valladolid y Mérida, Yucatán

En el primer trimestre de 2017, por primera vez, **Pemex comenzó a recibir diésel y gasolina importados por ferrocarril.**
Capacidad operativa: mil barriles
Destino: San José Iturbide, Guanajuato
Terminal: Gas Natural del Noroeste S.A. de C.V. operada por Grupo SIMSA
Permisionario: Kansas City Southern de México, S.A. de C.V.

Plan de almacenamiento de hidrocarburos K'eri (5 ferropuertos)
Primer ferropuerto: Aguascalientes
Inversión asociada: 900 millones de pesos
Inicio de construcción: en 2 meses
Volumen: solicitarán permiso para 220 mil barriles
Zona de influencia: Zacatecas, San Luis Potosí, Aguascalientes.

Fuente: Comisión Reguladora de Energía, "Retos regulatorios en materia ferroviaria ante la apertura energética", CRE, México, 2017

Investment: 1.5 billion dollars

Baja California Railroad, S.A. de C.V.
 Permit: PL/20174/TRA/OM/2017
 Destination: Tecate and Tijuana, Baja California

Línea Coahuila Durango, S.A. de C.V.
 Permit: PL/13373/TRA/OM/2016
 Destination: Durango, Durango

Ferrocarril del Istmo de Tehuatepec, S.A. de C.V.
 Permit: PL/13551/TRA/OM/2016
 Destination: Valladolid y Mérida, Yucatán

Ferrocarril Mexicano, S.A. de C.V.
 Permit: PL/12953/TRA/OM/2015
Destination: Guadalajara, Jalisco; Chihuahua, Chihuahua; Piedras Negras, Coahuila de Zaragoza; Nogales, Sonora, Mexicali, Baja California y Manzanillo, Colima



In the first quarter of 2017, for the first time, Pemex began receiving imported diesel and gasoline by rail.
Operating capacity: 1,000 barrels
Destination: San José Iturbide, Guanajuato
Terminal: Gas Natural del Noroeste S.A. de C.V. operated by Grupo SIMSA
Permit: Kansas City Southern de México, S.A. de C.V.

K'eri Hydrocarbon Storage Plan (5 ferro-ports)
First Ferry Port: Aguascalientes
Associated investment: 900 million pesos
Start of construction: in 2 months
Volume: 220,000 barrels to be licensed
Zone of influence: Zacatecas, San Luis Potosi, Aguascalientes.

Kansas City Southern de México, S.A. de C.V.
 Permit: PL/12952/TRA/OM/2015
Destination: Puebla, Puebla; Distrito Federal; Cadereyta Jiménez, Nuevo León; Tampico y Ciudad Madero, Tamaulipas; Lázaro Cárdenas, Michoacán; Durango, Durango; Minatitlán y Coatzacoalcos, Veracruz; Salina Cruz, Oaxaca; Ciudad Valles, San Luis Potosí, Tula de Allende, Hidalgo, así como Salamanca e Irapuato, Guanajuato.

Source: Energy Regulatory Commission, "Regulatory challenges in the railway sector in the face of energy openness", CRE, Mexico, 2017



LOS PAÍSES DENTRO DEL G20 Y LA INDUSTRIA FERROVIARIA

El G20 es un foro integrado por los 20 países más ricos del mundo, los cuales representan el 85% de la economía mundial. El foro es un espacio de cooperación y consultas entre los países en temas relacionados con el sistema financiero internacional.

Se integra por Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Francia, Alemania, India, Indonesia, Italia, Japón, México, República de Corea, Rusia, Arabia Saudita, Sudáfrica, Turquía, el Reino Unido, los Estados Unidos y la Unión Europea (UE).

Desde 2013, se dio a conocer la iniciativa presentada por China, la cual pretendía construir redes de transporte e infraestructuras que conectaran Asia con Europa y África a lo largo de las vías de la antigua Ruta de la Seda en busca de desarrollo y prosperidad comunes.

En lo que respecta al continente europeo, el tren de mercancías que conecta China con Europa no sólo facilita el flujo de mercancías, sino que también entraña oportunidades para que los países situados a lo largo de esa vía férrea mejoren su infraestructura ferroviaria y su sistema de transporte.

Actualmente existe "La nueva ruta de la seda" a la cual se sumaron diversos países de Latinoamérica, entre ellos: Panamá, Uruguay, Ecuador, Venezuela, Chile, Uruguay, Bolivia, Costa Rica, Cuba y Perú. De igual manera, en Argentina se otorgó un financiamiento para obras de infraestructura, entre ellas más de 1,000 millones de dólares para los ferrocarriles, y aperturas comerciales de países asiáticos. Esto como resultado de la reunión del G20 en diciembre pasado, lográndose una reducción de hasta un 55% en costos de transporte.

G20 COUNTRIES AND THE RAIL INDUSTRY

The G20 is a forum integrated by the world's 20 richest countries, which represent 85% of the world's economy. This group is a space for cooperation and consultation among the member countries for topics related to the international financial system.

It is integrated by Argentina, Australia, Brazil, Canada, China, France, Germany, India, Indonesia, Italy, Japan, Mexico, Republic of Korea, Russia, Saudi Arabia, South Africa, Turkey, the United Kingdom, United States and the European Union (EU).

Since 2013, an initiative presented by China was unveiled, which sought to build transport and infrastructure networks connecting Asia with Europe and Africa along the old Silk Roads in search of common development and prosperity.

As far as the European continent is concerned, the freight train connecting China with Europe not only facilitates the flow of goods, but also provides opportunities for countries along that railway to improve their railway infrastructure and transport system.

Currently a new " Silk Road " exists, to which several Latin American countries joined, among them: Panama, Uruguay, Ecuador, Venezuela, Chile, Uruguay, Bolivia, Costa Rica, Cuba and Peru. Similarly, in Argentina funding was granted for infrastructure works, including more than \$1 billion for railways, and trade openings of Asian countries. This as a result of the G20 meeting last December, achieving a reduction of up to 55% in transportation costs.

COMPARATIVAS DE COMPAÑÍAS FERROVIARIAS A NIVEL INTERNACIONAL (MÉXICO, USA Y CANADÁ)

En el reporte del Foro Económico Mundial en el tema de la competitividad en infraestructura de transporte para nuestro país (The Global Competitiveness Report 2017-2018), se sitúa a México en el lugar 65 de 137 naciones, en cuanto a la calidad de su infraestructura ferroviaria, asignándole 2.8 de calificación de un máximo de siete puntos posibles.

Comparado a nivel internacional, podemos ver la cantidad de carros, líneas, ingresos, etc. tanto de Estados Unidos como de Canadá y a su vez determinar que estamos por debajo; sin embargo, seguimos avanzando y con el apoyo de Gobierno de la República, el ferrocarril seguirá siendo un gran medio de transporte y fomento para el comercio exterior mexicano.



Empresa ferroviaria	t-km (millones)	Personal	Locomotoras	Carros	Líneas (km)	Ingresos (millones de dólares)	Salarios (millones de dólares)
KCSM	27,576	3,237	381	8,621	4,783	1,101.0	66.3
Ferromex	47,685	7,908	631	15,614	8,149	1,468.6	225.9
Canadian Pacific	232,140	15,011	1,651	47,600	23,174	5,959.0	1,189.2
Canadian National	338,167	23,705	2,008	67,560	32,186	10,268.0	2,099.0
BNSF	1,086,959	42,625	7,310	73,577	52,455	21,773.8	3,684.2
Union Pacific	827,617	49,116	8,266	67,755	51,237	21,935.1	3,853.4
CSX Transportation	364,733	28,154	4,259	68,008	33,496	11,705.6	2,247.9
Norfolk Southern	311,483	29,666	4,139	79,121	32,123	11,244.7	2,161.9
Kansas City Southern	50,016	2,889	540	11,618	5,222	1,258.1	227.1 di

INTERNATIONAL RAILWAY COMPANY COMPARISONS (MEXICO, USA AND CANADA)

In the report of the World Economic Forum on the issue of competitiveness in transport infrastructure for our country (The Global Competitiveness Report 2017-2018), Mexico is ranked 65th out of 137 nations, in terms of the quality of its rail infrastructure, assigning 2.8 rating of a maximum of seven possible points.

Compared at the international level, we can see the number of cars, lines, income, etc. from both the United States and Canada and in turn determine that we are below; however, we continue to move forward and with the support of the Government of the Republic, the railroad will continue to be a great means of transportation and promotion for Mexican foreign trade.

Railway Undertaking	t-km (millions)	Staff	Locomotives Cars	Carros	Lines (km)	Income (millions of dollars)	Salaries (millions of dollars)
KCSM	27,576	3,237	381	8,621	4,783	1,101.0	66.3
Ferromex	47,685	7,908	631	15,614	8,149	1,468.6	225.9
Canadian Pacific	232,140	15,011	1,651	47,600	23,174	5,959.0	1,189.2
Canadian National	338,167	23,705	2,008	67,560	32,186	10,268.0	2,099.0
BNSF	1,086,959	42,625	7,310	73,577	52,455	21,773.8	3,684.2
Union Pacific	827,617	49,116	8,266	67,755	51,237	21,935.1	3,853.4
CSX Transportation	364,733	28,154	4,259	68,008	33,496	11,705.6	2,247.9
Norfolk Southern	311,483	29,666	4,139	79,121	32,123	11,244.7	2,161.9
Kansas City Southern	50,016	2,889	540	11,618	5,222	1,258.1	227.1 di

FUENTES

<https://idconline.mx/comercio/2015/08/20/en-qu-consiste-el-trfco-ferroviario-de-mercancas>

[https://www.gob.mx/artf/acciones-y-programas/anuario-estadistico-ferroviario-2018CESOP-IL-72-14-TransporteFerroviario-220618%20\(1\).pdf](https://www.gob.mx/artf/acciones-y-programas/anuario-estadistico-ferroviario-2018CESOP-IL-72-14-TransporteFerroviario-220618%20(1).pdf)

Fuente: Instituto Mexicano del Transporte, "Evolución creciente de algunos indicadores operativos y de eficiencia del ferrocarril mexicano"

<https://www.jornada.com.mx/2018/08/02/economia/022n1eco>
UNAM, "Transporte y comunicaciones en la segunda mitad del siglo XIX", Portal académico CCH, México, 2017

Instituto Mexicano del Transporte, "Evolución creciente de algunos indicadores operativos y de eficiencia del ferrocarril mexicano", IMT, México, 2009

Comisión Reguladora de Energía, "Retos regulatorios en materia ferroviaria ante la apertura energética", CRE, México, 2017

Instituto Mexicano del Transporte, "Productividad y eficiencia en los ferrocarriles, una estimación aplicando una técnica de productividad total de los factores", IMT, México, 2016.

<http://aduanasrevista.mx/logistica-para-la-importacion-de-combustibles-iii/>

http://spanish.xinhuanet.com/2017-07/06/c_136422277.htm

<https://manufatura.mx/energia/2019/01/15/ferroviarias-ponen-a-disposicion-sus-servicios-para-mover-gasolinas>

<https://mexicoport.com/mexico-ferrocarril-movilizo-1269-millones-de-toneladas-en-2017/>

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/317736/05_An_lisis_de_redes_final_1.2.pdf

http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/DGTFM/Terminales_Carga/Terminales_Concesionadas.pdf



SOURCES

<https://idconline.mx/comercio/2015/08/20/en-qu-consiste-el-trfco-ferroviario-de-mercancas>

[https://www.gob.mx/artf/acciones-y-programas/anuario-estadistico-ferroviario-2018CESOP-IL-72-14-TransporteFerroviario-220618%20\(1\).pdf](https://www.gob.mx/artf/acciones-y-programas/anuario-estadistico-ferroviario-2018CESOP-IL-72-14-TransporteFerroviario-220618%20(1).pdf)

Source: Mexican Institute of Transportation. "Increasing evolution of some operational and efficiency indicators of the Mexican railway"

<https://www.jornada.com.mx/2018/08/02/economia/022n1eco>

UNAM, "Transport and communications in the second half of the 19th century", Academic Portal CCH, Mexico, 2017

Mexican Institute of Transportation, "Increasing evolution of some operational and efficiency indicators of the Mexican railway", IMT, Mexico, 2009

Energy Regulatory Commission, "Regulatory challenges in the field of railways in view of the energy opening", CRE, Mexico, 2017

Mexican Institute of Transportation, "Productivity and efficiency in the railways, an estimate using a total factor productivity technique", IMT, Mexico, 2016.

<http://aduanasrevista.mx/logistica-para-la-importacion-de-combustibles-iii/>

http://spanish.xinhuanet.com/2017-07/06/c_136422277.htm

<https://manufatura.mx/energia/2019/01/15/ferroviarias-ponen-a-disposicion-sus-servicios-para-mover-gasolinas>

<https://mexicoport.com/mexico-ferrocarril-movilizo-1269-millones-de-toneladas-en-2017/>

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/317736/05_An_lisis_de_redes_final_1.2.pdf

http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/DGTFM/Terminales_Carga/Terminales_Concesionadas.pdf



El Paquete Económico 2020 y sus efectos en la **inversión extranjera**

The 2020 Economic Package and
Its Effects on Foreign Investment



RESUMEN

El reconocido Dr. Hadar Moreno, nos aborda en este artículo sobre las consecuencias que posiblemente traerá el Paquete Económico 2020, particularmente en lo que se refiere a la inversión extranjera, un tema bastante atractivo y necesario para México. Dentro del texto, nos habla también de la ratificación del nuevo tratado (T-MEC) y nos dice cómo el gobierno debe aprovecharlo a su favor como un instrumento comercial esencial para el desarrollo de nuestro país, pues en el se integran materias como el comercio electrónico, anticorrupción, políticas macroeconómicas, pequeñas y medianas empresas, etc., por lo que el autor nos recalca que, independiente de la aprobación de este acuerdo, México debe seguir trabajando a fin de impulsar el desarrollo económico, para lo cual nos presenta un análisis sobre algunas consideraciones a tomar en cuenta para este nuevo pacto comercial, mostrándonos un panorama que podría resultar beneficioso para nuestro país. Finalmente, nos comparte las particularidades a través de los puntos más relevantes de la nueva Reforma Fiscal relacionándolos con la inversión y qué elementos podrían fortalecer su participación extranjera, de acuerdo con las facilidades normativas y administrativas que se otorgan.

SUMMARY

In this article, the renowned Dr. Hadar Moreno discusses the possible consequences of the 2020 Economic Package, particularly with respect to foreign investment, a topic that is quite attractive and necessary for Mexico. The text also talks about the ratification of the new treaty (USMCA) and tells us how the government should take advantage of it in its favor as an essential commercial instrument for the development of our country, since it integrates matters such as electronic commerce, anti-corruption, macroeconomic policies, small and medium enterprises, etc. The author therefore emphasizes that, regardless of the approval of this agreement, Mexico must continue working to promote economic development, for which he presents an analysis of some considerations to be considered for this new trade pact, showing us a picture that could be beneficial to our country.

Finally, it shares with us the particularities through the most relevant points of the new Tax Reform relating them to investment and what elements could strengthen their foreign participation, in accordance with the regulatory and administrative facilities granted.

DR. HADAR MORENO VALDEZ



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

Bachelor, Masters and Doctorate in Law from The National Autonomous University of Mexico, graduated in all three occasions with honorable mention. He was head director in the Federal Attorney's Office of Legal Protection of the Ministry of Finance and Public Credit. He served as Director of Normativity in the Department of the Interior; Assistant Director of the Ministry of Economy; Assistant Administrator of the General Administration of Customs of the Tax Administration Service; and as Representative of Customs before the Consultative Council of Unfair International Trade Practices. He has the Export Control Certificate issued by the International Center of Foreign Trade of the University of Georgia in the United States; Foreign Trade Certificate issued by the United States Department of Commerce; Certificate in Risk Analysis, issued by the Department of Energy of the United States; and a Certificate in Risk Analysis issued by the Brazilian government. Author and co-author of 12 publications, including Praxis Aduanera, Materia Aduanera, El Sistema de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardias en México, Comercio Exterior sin Barreras, y Lecciones de Cátedra de la Materia de Comercio Exterior. He currently serves as Director of the Firm of Comprehensive Foreign Trade, Tax and Criminal Services.

Desde los últimos meses del 2019, se ha discutido en el Congreso de la Unión de México, el tema del Paquete Económico 2020, y si bien debe señalarse que, entre los puntos positivos del mismo, existe la intención de mantener una disciplina fiscal, así como un gasto financiero del Estado, en términos generales equilibrado, por lo que, cabría preguntarse si éste ayudará a fomentar un entorno económico favorable respecto a uno de los temas más importantes para México, como lo es la inversión extranjera, tan necesaria para nuestro país, ya que como se ha visto, existe escasez de recursos económicos, no solamente a nivel nacional sino también a nivel internacional.



El programa económico para 2020 será prudente y acorde con las expectativas de los mercados, pues se impulsaría por factores externos como la ratificación del T-MEC, y factores internos como la disipación de la incertidumbre ante las nuevas políticas gubernamentales y de presiones inflacionarias.

En la Iniciativa del Ejecutivo Federal de la Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del este año, que fue publicado en la Gaceta Parlamentaria de la Cámara de Diputados el 8 de septiembre de 2019 a foja XIII, en donde se menciona que desde mediados del 2018 el crecimiento económico global comenzó a dar señales de desaceleración, refiriéndose a que este proceso se vio exacerbado por las disputas comerciales entre los Estados Unidos y China, y la salida del Reino Unido de la Unión Europea, además que, en el citado documento se indica que dichas tensiones han tenido un efecto negativo sobre el comercio internacional y la inversión, en mayor

medida y de manera generalizada, en la producción industrial, particularmente sobre la industria manufacturera. A foja XV se refiere a que, el programa económico para 2020 será prudente y acorde con las expectativas de los mercados, pues se impulsaría por factores externos como la ratificación del T-MEC, y factores internos como la disipación de la incertidumbre ante las nuevas políticas gubernamentales y de presiones inflacionarias, previéndose de esta manera, un crecimiento real anual del PIB 2020 de entre 1.5 y 2.5%, y en particular para las finanzas públicas se considera un crecimiento puntual de 2.0% anual.

The economic agenda for 2020 will be prudent and in line with market expectations, as it would be driven by external factors such as the probable ratification of the USMCA, and internal factors such as the dissipation of uncertainty in the face of new government policies and inflationary pressures.

During the last months of 2019, the Congress of the Union of Mexico has been discussing the topic of the 2020 Economic Package. It should be noted, however, that among the positive aspects of the program, there is an intention to maintain fiscal discipline, as well as broadly balanced government financial expenditure. It could be asked if this will help foster a favorable economic environment with respect to one of the most important issues for Mexico, such as foreign investment, which is so necessary for our country, since, as we have seen, there is a shortage of economic resources, not only at the national level but also at the international level.

The Initiative from the Federal Executive regarding the Law of Federation Incomes for this fiscal year, published on the parliamentary journal of the Chamber of Deputies on September 08 of 2019 on page XIII, states that since mid-2018 the global economic growth started to slow down. It indicates that this process has been exacerbated by the commercial disputes between the United States and China and the possible exit of the United Kingdom from the European Union. Furthermore, the above-mentioned document indicates that these tensions have had a negative effect on international trade and investment, to a greater extent

and in a generalized manner, in industrial production, particularly in manufacturing industry. Page XV states that the economic agenda for 2020 will be prudent and in line with market expectations, as it would be driven by external factors such as the probable ratification of the USMCA, and internal factors such as the dissipation of uncertainty in the face of new government policies and inflationary pressures, thus forecasting an annual real growth of GDP 2020 of between 1.5 and 2.5 %, and in particular for public finances it is considered a one-off growth of 2.0 % per year.

PAQUETE ECONÓMICO 2020

El Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)

Debe considerarse que el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) consiste en un instrumento comercial esencial para el desarrollo de nuestro país, y que el mismo, que ya fue ratificado por Estados Unidos y sólo falta la parte de Canadá, no debe perderse de vista que México ya lo ratificó e inclusive publicó en el Diario Oficial de la Federación el 29 de julio del año corriente –por medio del Decreto por el que se aprueba el Protocolo que sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá-, sin embargo, y sin menospreciar la importancia del mismo, se estima que nuestro país debe seguir trabajando con el documento que existe, y que sigue siendo vigente, esto es, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, aunque ciertamente se reconoce que tal situación genera cierta incertidumbre económica para el arribo de nuevas inversiones.

El T-MEC incorpora nuevas materias en el comercio exterior de los tres países como son, entre otros: Comercio electrónico, anticorrupción, políticas macroeconómicas, reglas de origen específicas, pequeñas y medianas empresas, ventanilla electrónica, políticas electrónicas, etc.

Lo cierto es que, no puede esperarse a que dicho instrumento comercial internacional entre en vigor para empezar a impulsar el desarrollo económico del país se apruebe de manera pronta o no, se debe seguir trabajando con el instrumento existente, que al menos en lo que se refiere a reglas de origen y en otros temas, por ejemplo, aduaneros, resulta ser un tanto más favorecedor para nuestro país, al contener normas menos estrictas que el propio T-MEC.



2020 ECONOMIC PACKAGE

The United States, Mexico, Canada Agreement (USMCA)

It should be noted that the Treaty between Mexico, the United States and Canada (T-MEC) consists of an essential trade instrument for the development of our country, and that it will possibly be ratified at some point, both by the government of Canada and by the government of the United States of America. It is important to remember that Mexico already ratified it and even published it in the Official Journal of the Federation on July 29 of this year - through the Decree approving the Protocol replacing the North American Free Trade Agreement with the Treaty between the United Mexican States, the United States of America and Canada. However, and without underestimating the importance of the same, it is estimated that our country should continue working with the

document that exists, and is still in force, that is, the North American Free Trade Agreement, although it is certainly recognized that such a situation generates certain economic uncertainty for the arrival of new investments.

The USMCA incorporates new matters in the foreign trade of the three countries such as, among others: Electronic commerce, anti-corruption, macroeconomic policies, specific rules of origin, small and medium enterprises, electronic window, electronic policies, etc.

The truth is that one cannot wait for this international trade instrument to enter into force in order to start promoting the economic development of the country, whether it is approved promptly or not, one must continue working with the existing instrument, which at least as regards rules of origin and other issues, for example; customs, is somewhat more favorable for our country, as it contains less strict rules than the USMCA itself.

Al amparo de lo antes mencionado, y con relación al presente tema, se observa que en lugar de estar a la espera de qué sucederá con el gobierno de Canadá, resultaría probablemente más positivo que las áreas gubernamentales inherentes a los temas objeto el nuevo pacto comercial empezaran a considerar y analizar:

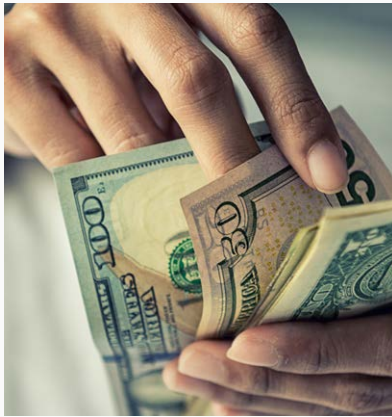


- Los efectos que el nuevo tratado tendrá en cada una de las áreas gubernamentales.
- Los cambios que se deberán realizar a nivel gubernamental para instrumentar la aplicación del T-MEC, tanto en la legislación, en los trámites administrativos, como en las propias instituciones gubernamentales.
- Definir cómo van a operar las instituciones gubernamentales con los nuevos temas y modificaciones en el marco del nuevo tratado.
- Empezar a examinar los criterios que adoptarán las instituciones gubernamentales con los temas nuevos, así como con las modificaciones en el nuevo acuerdo.
- Delimitar recursos financieros y materiales con los cuales se trabajarán en el gobierno a fin de poder instrumentar el T-MEC.
- Posiblemente se debería comenzar a trabajar en forma coordinada con el sector privado para determinar las afectaciones que van a tener las empresas y los ajustes que se deberán realizar, teniendo en cuenta, aspectos técnicos, fiscales, administrativos, de trámites, formas de operación, etc.
- Empezar a realizar labores de asesoría con los sectores involucrados acerca de los efectos y consecuencias del T-MEC, particularmente a las pequeñas y medianas empresas en el país.
- Empezar a definir esquemas de trabajo y programas para atraer nuevos inversionistas extranjeros, señalando las ventajas que este nuevo tratado generará además de la certeza y seguridad jurídica que nuestro país ofrecerá a los nuevos inversionistas extranjeros. Se estima que este punto será crucial y esencial para que, en el momento en que entre en vigor el T-MEC nuestro gobierno haya realizado suficiente difusión acerca de las ventajas que ofrece este acuerdo a nuevos y potenciales inversionistas extranjeros interesados en nuestro país.

In the light of the above, and in relation to the present issue, it is observed that instead of waiting for what will happen to the governments of the United States or Canada, it would probably be more positive than the government areas inherent in the issues covered by the new trade pact, they will begin to consider and analyze:

- The effects that the new Treaty will have on each of the governmental areas.
- The changes that will have to be made at the governmental level to implement the application of the USMCA, both in the legislation, in the administrative procedures, and in the governmental institutions themselves.
- Define how the governmental institutions will operate with the new issues and modifications within the framework of the new treaty.
- Begin to examine the criteria that the government institutions will adopt with the new issues, as well as with the modifications in the new agreement.
- Delimit the financial and material resources with which the government will work in order to implement the USMCA.
- Possibly it should begin to work in coordination with the private sector, to determine the effects that will have the companies and the adjustments to be made, taking into account technical, fiscal, administrative, formalities, forms of operation, and so on.
- Start advising the sectors involved on the effects and consequences of the T-MEC, particularly small and medium enterprises in the country.
- Begin to define work schemes and programs to attract new foreign investors, pointing out the advantages that this new treaty will generate in addition to the legal certainty and security that our country will offer to new foreign investors. It is considered that this point will be crucial and essential so that, by the time the USMCA enters into force, our government has made sufficient dissemination about the advantages offered by this agreement to new and potential foreign investors interested in our country.

Es decir, nos parece que a estas alturas nuestro gobierno podría empezar a preparar el terreno de la instrumentación del T-MEC en forma coordinada con los demás sectores involucrados, y consecuentemente, resultaría conveniente tener en cuenta a la interpretación, programación y aplicación del propio T-MEC, sobre todo en áreas como el sector automotriz, energético, químico, alimenticio, etc., lo cual le podría otorgar una ventaja a México en el presente tema, y mientras se apruebe o no dicho instrumento se continuaría trabajando con el convenio comercial con el que actualmente se cuenta, que en este caso, resulta ser el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).



That is to say, it seems to us that at this point our government could begin to prepare the ground for the implementation of the USMCA in a coordinated manner with the other sectors involved, and consequently, it would be convenient to take into account the interpretation, programming and application of the USMCA itself, especially in areas such as the automotive, energy, chemical, and food sector, among others. This could give Mexico an advantage in the present issue, and as long as this instrument is approved or not, we would continue to work with the trade agreement currently in place, which in this case, turns out to be the North American Free Trade Agreement (NAFTA).



Particularidades del Paquete Económico 2020 con relación al tema de la inversión extranjera

A continuación, se proceden a señalar algunos puntos que se consideran relevantes en el Paquete Económico 2020, los cuales deberán ser objeto de análisis por su importancia e interés en el tema de la inversión extranjera:

Normas anti-abuso

Con la reforma se busca otorgar facultades a las autoridades fiscales para, según su juicio, determinar o presumir si los actos jurídicos realizados por los contribuyentes carecen de razón de negocios, y atendiendo a dicha presunción, se podrían señalar a dichos actos jurídicos como inexistentes, generando con esto un perjuicio al contribuyente, ya que se podría eliminar, por ejemplo, un beneficio fiscal. La propuesta de referencia se inserta en el marco del artículo 5-A del Código Fiscal de la Federación y se tiene conocimiento que viene en los siguientes términos: "...Los actos jurídicos que carezcan de razón de negocio y que generen un beneficio fiscal directo o indirecto tendrán los efectos fiscales que correspondan a los que se habrían realizado para la obtención del beneficio económico razonablemente esperado por el contribuyente".

Nos parece que la propuesta de referencia en realidad está confiriendo una atribución subjetiva a las autoridades, que, si bien pudiera argumentarse, ya se aplica en otras partes de mundo. Si bien es cierto que esta propuesta conlleva una facultad discrecional y en realidad poco objetiva, principalmente porque se deja a las autoridades determinar o calificar si un acto jurídico carece de razón de negocios, desconociéndose las bases o criterios que se emplearán para aplicar dicha disposición. Por lo que, se espera que la misma no implique un elemento que contribuya al fortalecimiento de la inversión en nuestro país.

Particular features of the 2020 Economic Package in relation to the issue of foreign investment

The following are some of the points considered relevant in the 2020 Economic Package, which should be analyzed for their importance and interest in the subject of foreign investment:

Anti-abuse Regulations

The reform seeks to grant powers to the tax authorities to, according to their judgment, determine or presume whether the legal acts performed by taxpayers lack business reason, and based on such presumption, such legal acts could be indicated as non-existent, thereby generating a damage to the taxpayer, since it could eliminate, for example, a tax benefit. The reference proposal is inserted within the framework of article 5-A of the Federal Fiscal Code and it is known that it comes in the following terms: "...Legal acts that lack business reason and that generate a direct or indirect fiscal benefit, will have the fiscal effects that correspond to those that would have been carried out to obtain the economic benefit reasonably expected by the taxpayer".

It seems to us that the reference proposal is actually conferring a subjective attribution to the authorities, which, although it could be argued, is already applied in other parts of the world. Although it is true, this proposal entails a discretionary and in reality, unobjective power, mainly because the authorities are left to determine or qualify whether a legal act has no business reason, and the bases or criteria that will be used to apply this provision are unknown. Therefore, it is expected that it does not imply an element that contributes to the strengthening of investment in our country.

Esquemas reportables a las autoridades fiscales

En opinión de Graciela Nichols, los esquemas reportables a las autoridades obligarían a los asesores fiscales e incluso a los contribuyentes, a revelar los esquemas que pueden generar un beneficio fiscal en México; sancionado por no evidenciar un esquema reportable, mostrar de forma incompleta o con errores con un porcentaje del 50 al 70% del monto del beneficio fiscal y sin hacer deducible la operación originada por el esquema.¹

Sobre el presente punto, se prevé en el Código Fiscal de la Federación que se incorporan algunos preceptos legales donde se explica que se deberá presentar una declaración informativa, en los términos de las disposiciones generales que para tal efecto expida el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

Debe expedirse en el mes de febrero de cada año, y a su vez contenga una lista con los nombres, denominaciones o razones sociales de los contribuyentes, así como por su clave en el Registro Federal de Contribuyentes, respecto de los cuales se brindó asesoría fiscal en relación a los esquemas reportables. Se señala que, un asesor fiscal puede ser una persona física o moral, misma que será responsable o estará involucrada en el diseño, comercialización, organización, implementación o administración de un esquema reportable. Estando obligados quienes se consideren residentes en México o residentes en el extranjero, con un establecimiento permanente en territorio nacional, siempre que las actividades atribuibles a dicho establecimiento permanente sean aquellas realizadas por un asesor fiscal.



Nos parece que este esquema independientemente del análisis constitucional o legal que sobre el mismo pudiera realizarse respecto del tema de la secrecía profesional, dichas normas debilitan la competitividad de las empresas en nuestro país, debido a que, precisamente parte del trabajo en el día a día de los profesionales en materia financiera o fiscal, es buscar en el marco y dentro de la Ley, propuestas o alternativas que salvaguarden o mejoren la situación económica y financiera de sus clientes, y si bien, no existen cuestionamientos acerca de las facultades de las autoridades fiscales para investigar situaciones o casos que contravengan o incumplan con las normas legales inherentes. De modo que, pareciera un exceso tener la obligación de revelar estrategias financieras o fiscales, situación que no va acorde con la finalidad de un Estado que, en realidad debe impulsar a la inversión extranjera en nuestro país, y no tratar de generar situaciones de incertidumbre.

Schemes reportable to tax authorities

According to Graciela Nichols, the schemes reportable to the authorities would oblige tax advisors and even taxpayers to disclose the schemes that can generate a tax benefit in Mexico; sanctioned for not showing a reportable scheme, showing incompletely or with errors with a percentage of 50% to 70% of the amount of the tax benefit and without making the operation originated by the scheme deductible.¹

On this point, it is expected for some legal precepts to be incorporated in the Federal Fiscal Code explaining that an informative declaration must be presented, in the terms of the general provisions issued for such purpose by the Tax Administration Service (SAT), in the month of February of each year.

At the same time contains a list with the names, denominations or social reasons of the taxpayers, as well as by their code in the Federal Taxpayers Registry, with respect to which tax advice was provided in relation to reportable schemes. It is noted that a tax advisor may be a natural or legal person who will be responsible for or involved in the design, marketing, organization, implementation or administration of a reportable scheme. Those who consider themselves residents in Mexico or residents abroad, with a permanent establishment in the national territory, are obligated, provided that the activities attributable to said permanent establishment are those carried out by a tax advisor.

It seems to us that this scheme, independently of the constitutional or legal analysis that could be carried out on it with respect to the issue of professional secrecy, such rules weaken the competitiveness of companies in our country, due to the fact that, precisely part of the daily work of professionals in financial or fiscal matters, is to seek in the framework and within the Law, proposals or alternatives that safeguard or improve the economic and financial situation of their clients, and although there are no questions about the faculties of the tax authorities to investigate situations or cases that contravene or do not comply with the inherent legal norms. Thus, it would seem an excess to have the obligation to disclose financial or fiscal strategies, a situation that is not in line with the purpose of a State that should actually encourage foreign investment in our country, and not try to generate situations of uncertainty.

Aumento en la tasa del Impuesto Sobre la Renta (ISR) en pagos que se efectúen por concepto de intereses

En términos generales, se contempla un aumento de la tasa de retención del Impuesto Sobre la Renta (ISR) que deben aplicar las instituciones que integran el sistema financiero (bancos, casas de bolsa, etc.) que efectúen pagos por concepto de intereses, para quedar en 1.45% anual sobre el capital (actualmente es del 1.04%). Por lo tanto, se trata de una propuesta que, en términos generales, involucra que el Estado cobre un porcentaje más elevado del Impuesto Sobre la Renta, con relación a los intereses que se generen por dinero guardado, por ejemplo, en un banco.

Nos parece que, se trata de un mensaje a la inversión extranjera que no fortalece al sector, debido a que precisamente lo que se busca afanosamente para nuestro país consiste en atraer capital o recursos económicos que contribuyan a fortalecer la economía, y al respecto, se piensa que el hecho de elevar el Impuesto Sobre la Renta, por concepto de intereses en este sector, no contribuye a fortalecer no solo el concepto de inversión extranjera, sino también el de la inversión nacional.



Se trata de un mensaje a la inversión extranjera que no fortalece al sector, debido a que precisamente lo que se busca afanosamente para nuestro país consiste en atraer capital o recursos económicos que contribuyan a fortalecer la economía.

Increase in the rate of Income Tax on payments made for interest

In general terms, an increase in the Income Tax withholding rate that must be applied by the institutions that make up the financial system (banks, brokerage houses, etc.) that make interest payments is contemplated, to remain at 1.45% annually on the capital (currently is 1.04%). Therefore, it is a proposal that, in general terms, involves the State collecting a higher percentage of Income Tax, in relation to the interest generated by money kept, for example, in a bank.

It seems to us that this is a message to foreign investment that does not strengthen the sector, because, precisely what is eagerly sought for our country, is to attract capital or economic resources that contribute to strengthen the economy, and in this regard, it is thought that raising the Income Tax, by concept of interests in this sector, does not contribute to strengthen not only the concept of foreign investment, but also that of national investment.



This is a message to foreign investment that does not strengthen the sector, because, precisely what is eagerly sought for our country, is to attract capital or economic resources that contribute to strengthen the economy.



Limitantes para las deducciones

Otro tema relevante con relación a la inversión extranjera es la implementación de ciertas limitantes fiscales a las deducciones fiscales, y entre algunos temas relevantes para efectos del presente punto, se tienen:

- a) No hacer deducibles los intereses netos del ejercicio que excedan del monto que resulte de multiplicar la utilidad neta ajustada por el 30%.
- b) Se proponen como no deducibles los pagos que efectúe el contribuyente que también sean deducibles para un miembro del mismo grupo, o para el mismo contribuyente en un país o jurisdicción en donde también sea considerado residente fiscal. Si el contribuyente es un residente en el extranjero con establecimiento permanente en México, también será aplicable cuando el pago sea deducible para el residente en el extranjero en su país o jurisdicción de residencia fiscal.

Es decir, que en estos casos se observa la limitante tanto para hacer deducciones hasta cierto porcentaje tratándose de intereses netos, y por otra parte, existe una frontera para realizar ciertas deducciones que un contribuyente hubiese efectuado en su país de residencia, y al respecto se considera que no es lo más aconsejable poner límites a las deducciones fiscales; por ejemplo, en el caso de inversionistas extranjeros, principalmente que debiera ponderarse que los capitales que se invierten en nuestro país o se reinvierten en los montos que sean deben considerarse bienvenidos, y este tipo de controles, no se estima que mejoren y beneficien a fin de atraer mayor capital extranjero o recursos económicos a nuestro país.



Limitations on deductions

Another relevant issue in relation to foreign investment is the implementation of certain tax limits to tax deductions, and among some relevant issues for purposes of this point, we have the following:

- a) Do not deduct net interest for the year that exceeds the amount resulting from multiplying adjusted net income by 30%.
- b) Payments made by the taxpayer that are also deductible for a member of the same group, or for the same taxpayer in a country or jurisdiction where he is also considered a tax resident, are proposed as non-deductible. If the taxpayer is a foreign resident with a permanent establishment in Mexico, also applicable when the payment is deductible for the foreign resident in his or her country or jurisdiction of tax residence.

In other words, in these cases there is a limit to deductions up to a certain percentage in the case of net interest, and on the other hand, there is a border to make certain deductions that a taxpayer would have made in his country of residence, and in this regard, it is considered that it is not advisable to place limits on tax deductions; for example, in the case of foreign investors, principally it should be considered that the capital invested in our country or reinvested, in whatever amounts, should be considered welcome, and this type of controls are not considered to improve and benefit in order to attract more foreign capital or economic resources to our country.



Otros temas

Igualmente, se estima que deberán ser objeto de estudio otras facultades de las autoridades fiscales que se adoptarán en el Paquete Económico y que incidirán en el tema de la inversión extranjera.

Es importante destacar que el Gobierno Federal a finales del mes de octubre de 2019 anunció que se daría inicio a 873 procesos de licitación de obra pública asociados a recursos presupuestados para 2020, los cuales representan 8 mil 767.5 millones de pesos de inversión. De acuerdo con el comunicado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), informó que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) publicaría la convocatoria para 571 licitaciones de obra pública de sus programas 2020 por un monto total de 6 mil 215 millones de pesos, y se indica que dichas obras están relacionadas con la conservación periódica de tramos, conservación rutinaria de puentes, reconstrucción de puentes y la conservación periódica de puentes y tramos de carreteras.²

Si bien, resulta ser una buena noticia la inversión que realizará el gobierno federal en infraestructura, sin embargo, también deberá analizarse la forma y términos en que podría participar la inversión extranjera en los contratos de obra pública.

En este sentido, deberá ponderarse por parte de las autoridades esta participación; por ejemplo, en temas vinculados con la construcción del Aeropuerto en Santa Lucía, el Tren Maya o la refinera de Dos Bocas.



Other matters.

Likewise, it is estimated that other faculties of the tax authorities that will be adopted in the Economic Package and that will have an impact on the subject of foreign investment should be the object of study.

It is important to note that the Federal Government at the end of October 2019 announced that it would begin 873 bidding processes for public works associated with resources budgeted for 2020, which represent \$8,767.5 billion pesos of investment. According to the statement of the Secretariat of Finance and Public Credit, reported that the Secretariat of Communications and Transport (SCT) would publish the call for 571 tenders for public works of its 2020 programs, for a total amount of \$6,215 billion pesos, and indicates that these works are related to the periodic maintenance of sections, routine maintenance of bridges, reconstruction of bridges and periodic maintenance of bridges and stretches of roads.

While it is good news that the federal government will invest in infrastructure, however, the way and terms in which foreign investment could participate in public works contracts should also be analyzed.

In this sense, the authorities should consider this participation, for example, in issues related to the construction of the Airport in Santa Lucía, the Tren Maya or the Dos Bocas refinery.

CON CLU SIÓN



La inversión extranjera se trata de un elemento fundamental para el desarrollo de la economía de nuestro país; limitarla, controlarla o restringirla, no parecen ser las opciones más adecuadas y viables para fortalecer la economía de México, mayormente en un mundo en el que, lejos de imponer mayores medidas de control sobre la presente materia, lo que debe prevalecer, es fomentar el arribo de la inversión extranjera a nuestro país otorgando en la medida de lo posible las mayores facilidades normativas y administrativas para su atracción y recepción.

FUENTES

1. Nichols, Graciela. *Puntos relevantes del paquete económico 2020*. Forbes. México. Documento consultado en el mes de octubre de 2019. Ubicado en la página <https://www.forbes.com.mx/puntos-relevantes-del-paquete-economico-2020/>
2. *Gobierno de AMLO anuncia paquete de licitaciones por 8 mil 767 mdp*. Milenio Digital. Jueves 24 de octubre de 2019. Documento consultado en el mes de octubre de 2019. Ubicado en la página: <https://www.multimedios.com/nacional/gobierno-de-amlo-anuncia-paquete-de-licitaciones-por-8-mil-767-mdp>

CON CLU TION

Foreign investment is a fundamental element for the development of our country's economy; limiting, controlling or restricting it does not seem to be the most adequate and viable options to strengthen Mexico's economy, especially in a world in which, far from imposing greater control measures over this matter, what must prevail is to encourage the arrival of foreign investment in our country, granting as far as possible, the greatest regulatory and administrative facilities for its attraction and reception.

BIBLIOGRAPHY

1. Nichols, Graciela. *Relevant Aspects of the 2020 Economic Package*. Forbes. Mexico. Document consulted on October 2019. Retrieved from: <https://www.forbes.com.mx/puntos-relevantes-del-paquete-economico-2020/>
2. *AMLO's government announces bidding package for \$8,767 billion pesos*. Milenio Digital. Thursday Octove 24, 2019. Document consulted in October 2019. Retrieved from: <https://www.multimedios.com/nacional/gobierno-de-amlo-anuncia-paquete-de-licitaciones-por-8-mil-767-mdp>

ANÁHUAC

Conoce lo que el
modelo 2025 tiene para ti



Más naranja que nunca...



01 (442) 245 67 42



anahuacqro



@anahuacqro



Universidad Anáhuac Querétaro

Gestión de los Incoterms 2020

PARTE I

Incoterms 2020 Management
PART I



RESUMEN

En esta primera parte del artículo, el Dr. Ignacio nos explica el significado y origen de los Incoterms, así como su importancia a través de la serie de funciones que tienen y en específico, nos habla a detalle sobre su versión más actual que son los Incoterms 2020. Nos detalla cuál es su clasificación, mencionándonos que se divide en 3 categorías relacionadas con el tipo de transporte y las responsabilidades que se tienen tanto para el comprador como por el vendedor.

El autor también nos comparte los dos grupos en que se presentan los 11 acrónimos de los Incoterms publicados por la Cámara de Comercio Internacional correspondientes a su última versión; además, nos habla sobre los diversos momentos que intervienen cuando se realiza una compraventa internacional y lo importante que es la aplicación de los Incoterms en este tipo de operaciones, para lo cual explica y describe 5 distintos procesos, así como los documentos comerciales que gestiona cada parte, los cuales se deben presentar para llevar a cabo dichos procedimientos.

SUMMARY

In this first part of the article, Dr. Ignacio explains the meaning and origin of the Incoterms, as well as their importance through the series of functions they have and specifically, he tells us in detail about their most current version which are the Incoterms 2020. He details what their classification is, mentioning that it is divided into 3 categories related to the type of transport and the responsibilities that they have for both the buyer and the seller.

The author also shares with us the two groups in which the 11 acronyms of the Incoterms published by the International Chamber of Commerce are presented, corresponding to their latest version. He also tells us about the different moments that intervene when an international sale is made and how important the application of the Incoterms is in this type of operations, for which he explains and describes 5 different processes, as well as the commercial documents managed by each party, which must be presented in order to carry out these procedures.

DR. IGNACIO CASAS FRAIRE



Doctor en Ciencias de la Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Es Maestro en Administración por la Universidad del Valle de México (UVM) y Licenciado en Relaciones Internacionales por la UNAM. Cuenta con el Diplomado en Negociaciones Comerciales Internacionales del Colegio de México y el Diplomado en Comercio y Negocios Internacionales por el Tecnológico de Monterrey (ITESM); Diplomado en International Economics en Lee University of Cleveland Tennessee (USA). Es Profesor Investigador en el Centro de Enseñanza Técnica y Superior (CETYS Universidad). Es miembro del padrón de jóvenes investigadores del CONACYT. Ha sido catedrático de asignatura en la Universidad Autónoma Chapingo, la Universidad del Valle de México y de la Universidad Tecnológica de México (UNITEC). Además, ha sido profesor de asignatura en la Maestría en Negocios Internacionales en la Universidad de las Américas (UDLA. D.F.) Ha sido Gerente de Comercio Exterior de la Agencia Aduanal Kalisch Alonso Agencias Aduanales S.C. y Director General del despacho de consultores en comercio internacional MexiWorld and Logistics S.A. de CV. Asimismo, ha laborado para distintas empresas transnacionales en departamentos de comercio exterior.

Doctor in Administrative Sciences from the National Autonomous University of Mexico (UNAM). He has a Master's degree in Administration from the University of the Valley of Mexico (UVM) and a Bachelor's degree in International Relations from the UNAM. He holds a Certificate in International Trade Negotiations from Colegio de México and a Certificate in Trade and International Business from the Technological Institute of Monterrey (ITESM); as well as a Certificate in International Economics from Lee University of Cleveland Tennessee (USA). He is a member of the CONACYT register of junior researchers. He has been a professor at the Autonomous University of Chapingo, the University of the Valley of Mexico and the Technological University of Mexico (UNITEC). In addition, he has been a lecturer in the Master in International Business at the Universidad de las Américas (UDLA. D.F.) He was the Foreign Trade Manager of the Customs Agency Kalisch Alonso Agencias Aduanales S.C. and General Director of the international trade consultant's office MexiWorld and Logistics S.A. de CV. He has also worked for different transnational companies in foreign trade departments.

Narra la Biblia que en el año 1012 a.C., el rey Salomón decidió construir un templo en Jerusalén, para lo cual celebró un acuerdo con Hiram, rey de Tiro...

“Y envió Hiram a decir a Salomón: He oído lo que me mandaste a decir; yo haré todo lo que te plazca acerca de la madera de cedro y la madera de ciprés. Mis siervos la llevarán desde el Líbano al mar, y la enviaré en balsas por mar hasta el lugar que tú me señales, y allí se desatará, y tú la tomarás; y tú cumplirás mi deseo al dar de comer a mi familia” (Reyes: 8) (Ruta logística: Líbano-Puerto de Tiro-Puerto de Joppa-Jerusalem).

Si Hiram, rey de Tiro, y Salomón, rey de Judá, hubieran celebrado un contrato de compraventa y suponiendo que los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS®) hubieran existido hace más de tres mil años, el Incoterms® correcto que debieron utilizar Hiram y Salomón hubiese sido CFR Joppa, Reino de Judá, Incoterms 2020 o bien DAT Joppa (suponiendo que se hubiese descargado la madera en el puerto), Reino de Judá Incoterms 2010.

A modo de introducción, y sin otro afán que hacer notar que desde que los individuos comercian, ha existido siempre la necesidad de diferenciar las responsabilidades entre compradores y vendedores en las transacciones comerciales internacionales. Desde hace 84 años, un organismo privado internacional llamado Cámara de Comercio Internacional (CCI) se ha encargado de proporcionarnos las herramientas que han hecho posible el entendimiento mediante un lenguaje comercial universal que todos comprendamos al momento de hacer negocios a nivel mundial. Estos son los Términos Internacionales de Comercio INCOTERMS® y su versión más actual, Incoterms 2020.



The Bible narrates that on the year 1012 BC, King Solomon decided to build a temple in Jerusalem, for which he made an agreement with Hiram, king of Tyre...

“And Hiram sent to Solomon, saying, I have considered the things which thou sentest to me for: and I will do all thy desire concerning timber of cedar, and concerning timber of fir. My servants shall bring them down from Lebanon unto the sea: and I will convey them by sea in floats unto the place that thou shalt appoint me, and will cause them to be discharged there, and thou shalt receive them: and thou shalt accomplish my desire, in giving food for my household.” (Kings: 8) (Logistic route: Lebanon-Port of Tyre-Port of Joppa-Jerusalem).

If Hiram, King of Tyre, and Solomon, King of Judah, had made a sales contract assuming that the International Commercial Terms (INCOTERMS®) had existed over 3,000 years ago, the correct Incoterm® that they should have used would be CFR Joppa, Kingdom of Judah, Incoterms 2020 or DAT Joppa (assuming that they had unloaded wood from the port), Kingdom of Judah, Incoterms 2010.

As an introduction, and with no purpose other than noting that ever since people started trading, there has been the need to differentiate the responsibilities between the buyer and the seller on international transactions.

84 years ago, a private international organization called the International Chamber of Commerce (CCI) has been in charge of providing us with tools that have made possible the comprehension through a universal commercial language that we all understand when doing business worldwide. We are talking about the International Commerce Terms, INCOTERMS®, and its most recent version, Incoterms 2020.

ORIGEN DE LOS INCOTERMS



Los Incoterms, International Commerce Terms (Términos de Comercio Internacional), son en total 11 acrónimos publicados por la Cámara de Comercio Internacional con sede en París que definen las condiciones de entrega de la mercancía en las operaciones de compraventa internacional.

Su primera edición se realizó en el año 1936 y, posteriormente, se han ido realizando sucesivas revisiones y actualizaciones, normalmente cada diez años. Actualmente, su versión más reciente y vigente es la del año 2020 y se encuentran en la publicación número 723 de la Cámara de Comercio Internacional en edición bilingüe, inglés-francés y una edición bilingüe al español.

Los Incoterms nacen de la necesidad que existe entre importadores y exportadores para dividir los costos logísticos en el movimiento físico de las mercancías. De igual manera, determinan quién debe obtener los documentos comerciales, quién debe realizar los trámites aduaneros en la exportación y a quién le corresponden los trámites aduaneros a la importación. Nacen también para determinar el lugar donde será entregada una mercancía, así como para determinar el punto exacto donde deberá efectuarse la transmisión de riesgos en el transporte. Están compuestos por un acrónimo de tres letras (EXW, FAS, FOB, FCA, CFR, CPT, CIF, CIP, DAP, DPU y DDP) y se encuentran plasmados en documentos como órdenes de compra, facturas comerciales, contratos de compraventa, listas de empaque, documentos de transporte, cartas de crédito, entre otros utilizados para comercio internacional.

Los Incoterms, International Commerce Terms (Términos de Comercio Internacional), son en total 11 acrónimos publicados por la Cámara de Comercio Internacional con sede en París que definen las condiciones de entrega de la mercancía en las operaciones de compraventa internacional.



ORIGIN OF THE INCOTERMS

The Incoterms, International Commerce Terms, are a total of 11 acronyms published by the International Chamber of Commerce based in Paris defining the conditions of delivery of goods of international purchase-sale operations.

The Incoterms, International Commerce Terms, are a total of 11 acronyms published by the International Chamber of Commerce based in Paris defining the conditions of delivery of goods of international purchase-sale operations.

The first edition was made on the year 1936 and it has been undergoing several revisions and updates, usually every 10 years. Currently, its most recent version and in force is of year 2020. They are on the publication 723 of the International Chamber of Commerce on bilingual editions, English-French, and a bilingual edition in Spanish.

Incoterms were born out of importers and exporters need to divide logistic costs of physically moving goods. They also determine who must obtain the commercial documents, who must carry out the customs procedures for export and who is responsible for the import customs procedures. They are also born to determine the place where the merchandise will be delivered, as well as determining the exact place where the transmission of risks during transport must take place. They are made up from three letter acronyms (EXW, FAS, FOB, FCA, CFR, CPT, CIF, CIP, DAP, DPU and DDP) and are found in documents such as purchase orders, commercial invoices, sales contracts, packing lists, transportation documents, credit letters, among other used for international trade.

Los Incoterms se observan en el comercio internacional como definición estándar de los términos y plazos de entrega, por lo tanto, las partes están obligadas a su cumplimiento por los usos ampliamente conocidos en el comercio internacional.



Los Incoterms, al ser un conjunto de reglas creadas por un ente privados (CCI), se les considera *Lex Mercatoria*. En la legislación aduanera mexicana solo están mencionados en el Anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior en su Apéndice 14. Sin embargo, vale la pena señalar que, a pesar de constituirse a los Incoterms sólo como reglas, la Convención de Viena de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías (CNUDMI, 2011) señala (Artículo 9 Párrafo 2) lo siguiente:

“Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate”.

Los Incoterms se observan en el comercio internacional como definición estándar de los términos y plazos de entrega, por lo tanto, las partes están obligadas a su cumplimiento por los usos ampliamente conocidos en el comercio internacional. De ahí su importancia y uso correcto en el comercio internacional.



Incoterms are considered to be *Lex Mercatoria* for being a set of rules created by a private body (ICC). In the Mexican customs legislation, they are only mentioned in Annex 22 of the General Rules of Foreign Trade in Appendix 14. However, it is worth mentioning that, although Incoterms are constituted as rules, the Vienna Convention of 1980 regarding Contracts for the International Sale of Goods (CISG, 2011) states in Article 9 Paragraph 2 the following:

“The parties are considered, unless otherwise agreed, to have impliedly made applicable to their contract or its formation a usage of which the parties knew or ought to have known and which in international trade is widely known to, and regularly observed by, parties to contracts of the type involved in the particular trade concerned”.

In international trade, Incoterms are seen as a standard definition of terms and delivery periods; therefore, the parties are bound by the widely known customs in international trade. Hence its importance and correct use in international trade.



In international trade, Incoterms are seen as a standard definition of terms and delivery periods; therefore, the parties are bound by the widely known customs in international trade.

CLASIFICACIÓN DE LOS INCOTERMS

La clasificación de los Incoterms depende de tres elementos:

1. El tipo de transporte a utilizar.

Los Incoterms se dividen en dos grupos. El primero se compone de siete Incoterms polivalentes que pueden ser utilizados en cualquier medio de transporte (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP). El segundo grupo se compone de cuatro Incoterms que exclusivamente deben utilizarse en transporte marítimo y vías navegables interiores como ríos, canales y lagos (FAS, FOB, CFR y CIF).

2. Determinar quién debe pagar el medio de transporte.

El Incoterm señalará claramente a quién corresponde el pago de cada uno de los transportes a utilizar; por ejemplo, si el Incoterm elegido es FOB, al vendedor le corresponde el pago del transporte local hasta el primer puerto de salida del país exportador y será al comprador a quien le corresponda pagar el transporte internacional del puerto de salida al puerto de destino de la mercancía, así como el transporte local de entrega en el país de destino de las mercancías.

3. Establecer la transmisión del riesgo en el medio de transporte.

La transmisión del riesgo consiste en aquel punto físico donde se efectúa la entrega de una mercancía en el cual el vendedor ya no es responsable si la mercancía sufre algún tipo de daño. De esta manera podemos encontrar que, en EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIF y CIP, la transmisión de riesgos se realiza en el país de exportación y en los Incoterms, DAP, DPU y DDP, la transmisión del riesgo se efectúa en el país de destino de las mercancías.



CLASSIFICATION OF INCOTERMS

The classification of Incoterms depends on three elements:



1. The kind of transportation to be used.

Incoterms are divided into two groups. The first consists of 7 versatile Incoterms that can be used for any means of transportation (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU & DDP). The second group consists of 4 Incoterms used exclusively for maritime transport and inland waterways such as rivers, canals and lakes (FAS, FOB, CFR & CIF).

2. Determine who should pay for the means of transport.

The Incoterm clearly indicates who must pay for each of the transportation to be used. For example, if the chosen Incoterm is FOB, the seller is responsible to pay for local transportation until the first point of exit from the exporting country and the buyer must pay the international transportation from the exit port to the destination, as well as the local transport for delivery in the destination country.

3. Establish the transfer of risk in the means of transport.

The transfer of risk consists of that physical point where the delivery of goods is carried out in which the seller is no longer responsible if the goods are damaged in any way. This way we can observe that, for EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIF and CIP, the transfer of risk takes place in the country of export, and for Incoterms DAP, DPU y DDP, the transfer of risk takes place in the country of destination of the goods .

Los 11 Incoterms se presentan en dos grupos:

GRUPO 2

Transporte Marítimo y vías navegables interiores

FAS - Franco al Costado del Buque
(Free Alongside Ship)

FOB - Franco a Bordo
(Free on Board)

CFR - Costo y Flete
(Cost and Freight)

CIF - Costo, Seguro y Flete
(Cost Insurance and Freight)

GRUPO 1

Cualquier medio de transporte

EXW - En Fábrica (Ex Works)

FCA - Franco Porteador (Free Carrier)

CPT - Transporte Pagado Hasta
(Carriage Paid To)

CIP - Transporte y Seguro Pagados Hasta
(Carriage and Insurance Paid To)

DAP - Entregada en Lugar
(Delivered at Place)

DPU - Entregada en Lugar Descargada
(Delivered at Place Unloaded)

DDP - Entregada Derechos Pagados
(Delivered Duty Paid)

The 11 Incoterms are presented in two groups:

GROUP 1

Any means of transportation

EXW - Ex Works

FCA - Free Carrier

CPT - Carriage Paid To

CIP - Carriage and Insurance Paid To

DAP - Delivered at Place

DPU - Delivered at Place Unloaded

DDP - Delivered Duty Paid

GROUP 2

Maritime and inland waterway transport

FAS - Free Alongside Ship

FOB - Free on Board

CFR - Cost and Freight

CIF - Cost Insurance and Freight

LOS INCOTERMS 2020 EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



En una operación internacional de comercio se suscitan diversos momentos que configuran una compraventa. De esta manera, no se puede concebir a una operación de compraventa internacional sin la intervención de los Incoterms y su aplicación práctica en los procesos como (Lamazares, 2014. P. 8):

1. **Negociación de la compraventa Internacional.**
2. **Formalización de la compraventa.**
3. **Gestión de la documentación comercial necesaria en la compraventa.**
4. **Contratación del transporte para la movilización de las mercancías.**
5. **Cumplimiento de la normatividad aduanera para el acceso a los mercados.**



INCOTERMS 2020 AND INTERNATIONAL TRADE



During an operation of international trade, several moments arise that set a purchase. In this way, it is not possible to conceive of an international buying and selling operation without the intervention of Incoterms and their practical application in processes such as (Lamazares, 2014. P. 8):

1. **Negotiation of the International sale and purchase.**
2. **Formalization of the sale.**
3. **Management of the commercial documentation required in the sale and purchase.**
4. **Contracting the transport for the mobilization of the goods.**
5. **Compliance with customs regulations for access to markets.**

1

Negociación de la compraventa internacional

El vendedor y el comprador tratarán, por medio de los Incoterms, de ponerse de acuerdo en el lugar donde será puesta a disposición la mercancía. Esto influirá en el precio y evidentemente en el plazo de entrega a lo largo de la cadena logística internacional.

Con respecto al lugar de entrega, el comprador y vendedor deberán acordar si la entrega se produce en algún lugar del país de exportación o en algún punto del país del importador, es decir, bodegas de alguno de los dos, puerto o aeropuerto, cruce fronterizo de salida o de llegada, en alguna terminal en puerto del exportador o del importador, entre otros detalles.

Dependiendo del acuerdo al que hayan llegado con el punto de entrega y la transmisión del riesgo de la mercancía, el plazo de entrega se verá afectado ya que los tiempos de tránsito son variados dependiendo si las mercancías se mandan en transporte aéreo o en transporte marítimo, o inclusive si se utiliza la combinación de varios de ellos. Por ejemplo, si se negocia El Incoterm CFR

para un país, la entrega se producirá en el puerto del país del importador; si el transporte fue marítimo, el tiempo de entrega puede llegar hasta los 30 días o más. Sin embargo, si se negoció el Incoterm CPT en algún aeropuerto de ese mismo país, el plazo de entrega puede ser de tres a cuatro días; es decir, el plazo de entrega siempre estará determinado por el medio de transporte que se haya elegido.

Con respecto a la conformación del precio de las mercancías, los Incoterms juegan un papel crucial. Por ejemplo, si una mercancía fue puesta a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor bajo el Incoterm ExWork, el precio fijado no incluirá transporte local que deba llevar las mercancías a la aduana de salida, ni las formalidades aduaneras de exportación, ni ningún otro costo adicional. Cada movimiento físico a lo largo de la cadena logística constituye un costo implícito que debe ser incluido en las mercancías conforme se va avanzando a lo largo de la cadena logística internacional.

El vendedor y el comprador tratarán, por medio de los Incoterms, de ponerse de acuerdo en el lugar donde será puesta a disposición la mercancía. Esto influirá en el precio y evidentemente en el plazo de entrega a lo largo de la cadena logística internacional.

1

Negotiation of the International Sale and Purchase

The seller and the buyer will try to agree where the goods will be made available using Incoterms. This will influence the price and obviously the delivery period along the international logistic chain.

Regarding the place of delivery, the buyer and seller must agree whether the delivery takes place somewhere in the country of export or at some point in the country of the importer, i.e. warehouses in either port or airport, border crossing point of departure or arrival, at a terminal in the port of the exporter or importer, among other details.

Depending on the agreement reached regarding the point of delivery and risk transmission of goods, the delivery term will be affected since the transit times vary whether the goods travel on air transport or sea transport, even if a combination of both is used. For example, if

Incoterm CFR is negotiated for a country, delivery will take place in the port of the importer's country; if the transport was by sea, the delivery time can be up to 30 days or more. However, if the Incoterm CPT was negotiated at an airport in the same country, the delivery time may be three to four days; that is, the delivery time will always be determined by the means of transport chosen.

Incoterms also play a vital role in the determination of prices of goods. For example, if a good was made available to the buyer at the seller's premises under Incoterm ExWork, the price fixed will not include local transportation to take the goods to exit customs, customs export formalities, or any other additional costs. Each physical movement along the logistics chain constitutes an implicit cost that must be included in the goods as they move along the international logistics chain.

The seller and the buyer will try to agree where the goods will be made available using Incoterms. This will influence the price and obviously the delivery period along the international logistic chain.

2

Formalización de la compraventa

Una vez concluidas las negociaciones relacionadas con el precio, el lugar de entrega, el plazo de entrega y la forma de pago, etc., debemos a continuación documentar las condiciones pactadas a través de documentos, tales como:

- a) El contrato de compraventa
- b) La orden de compra
- c) La factura comercial

a. Contrato de compraventa

La enciclopedia jurídica (2019) define a un Contrato de compraventa como un “contrato por el cual uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente. Es un contrato consensual, bilateral, oneroso, generalmente conmutativo, y sirve para transmitir el dominio. Son requisitos de este contrato un objeto (cierto, lícito y determinado), un precio y una causa”.

Para el Código de comercio (2018), “en las compraventas mercantiles, una vez perfeccionado el contrato, el contratante que cumpliera tendrá derecho a exigir del que no cumpliera, la rescisión o cumplimiento del contrato, y la indemnización, además de los daños y perjuicios” (Art. 376).

“Una vez perfeccionado el contrato de compraventa, las pérdidas, daños o menoscabos que sobrevinieren a las mercaderías vendidas serán por cuenta del comprador, si ya le hubieren sido entregadas real, jurídica o virtualmente; o si no le hubieren sido entregadas de ninguna de estas maneras, serán por cuenta del vendedor. En los casos de negligencia, culpa o dolo, además de la acción criminal que competa contra sus autores, serán estos responsables de las pérdidas, daños o menoscabos que por su causa sufrieren las mercancías” (Art. 377).

Es en el contrato de compraventa donde además de señalar los datos particulares del comprador y del vendedor, el precio, la cantidad, la descripción de las mercancías, las condiciones de pago, las condiciones de entrega, también se señala la legislación aplicable para solucionar las controversias que pudiesen surgir entre las partes, de ahí su importancia en el desempeño del comercio internacional.



2

Formalization of the sale

Once the negotiations related to pricing, delivery place, delivery term and payment method have concluded, we must document the agreed conditions using documents such as:

- a) Sales contract
- b) Purchase order
- c) Commercial invoice

a. Sales contract

The legal encyclopedia (2019) defines a sales contract as a “contract in which one of the contracting parties undertakes to deliver a certain thing and the other to pay for it a certain price, in money or a sign representing it. It is a consensual, bilateral, onerous contract, generally commutative, and serves to transfer ownership. The requirements of this contract are an object (certain, licit and determined), a price and a cause”.

According to the Commercial Code (2018) “in the case of commercial sales, once the contract has been concluded, the contracting party who performs

will have the right to demand from the party who does not perform, the cancellation or performance of the contract, and compensation, in addition to damages” (Art. 376).

“Once the sales contract has been concluded, any loss, damage or impairment of the goods sold shall be for the account of the buyer if they have already been effectively, legally or virtually delivered to him; or if they have not been delivered in any of these ways, they shall be for the account of the seller. In cases of negligence, fault or willful misconduct, in addition to the criminal action against the

perpetrators, the perpetrators shall be liable for any loss, damage or impairment suffered by the goods as a result of such negligence, fault or willful misconduct.” (Art. 377).

The sales contract, besides indicating the particular data from the buyer and the seller, the price, the amount, the description of goods, the payment conditions and delivery conditions, it also indicates the applicable legislation to resolve disputes that may arise among the parties, which is why it is so important in the development of international trade.



b. La orden de compra

Con respecto a la orden de compra, es importante señalar que no existe un formato o modelo único por medio del cual todos pudiéramos utilizar para realizar nuestros requerimientos de materiales, insumos, servicios, productos terminados o lo que la compañía pudiera necesitar para llevar a cabo sus fines productivos o comerciales.

Cabe señalar que una orden de compra podría fungir como un contrato de compraventa a falta de tal, ya que el artículo 11 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías (1980) sostiene que “el contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos”.

Se debe mencionar que en muchas ocasiones por la propia dinámica del comercio internacional no llega a formalizarse un contrato de compraventa propiamente dicho para las operaciones de comercio exterior, sino que otros documentos como las órdenes de compra o las facturas comerciales firmadas por ambas partes suplen este contrato. En ese sentido, en estos documentos no suele hacerse referencia a la ley aplicable en caso de conflicto como si se hiciera en el contrato formal de compraventa.

Es aquí donde los Incoterms juegan un papel de gran relevancia, puesto que si no se designaron tribunales en los cuales se solucionen las controversias, “el derecho internacional privado establece que serán los de aquel país en el que se haya producido la entrega de la mercancía, que es precisamente

uno de los aspectos regulados en los Incoterms "(Llamazares, 2014, P. 43)". En ese contexto, a falta de contrato que en sentido estricto contenga una cláusula de resolución de conflictos, las diferencias se resolverán en los tribunales del país del vendedor; de utilizarse EXW o los Incoterms en FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIF y CIP, mientras que, si se utilizan los Incoterms DAP, DPU y DDP, con entrega en destino, los tribunales en los cuales se solucionarán las diferencias serán los del país del comprador (Llamazares, Olegario. 2014. P. 43). Para tal fin, es recomendable que en la orden de compra en el “Lugar de entrega”, se utilice la regla Incoterms 2020.



b. Purchase order

Regarding the purchase order, it is important to point out that there is no single format or model by which we could all use to make our requirements of materials, inputs, services, finished products or what the company might need to carry out its productive or commercial purposes.

It is worth mentioning that a purchase order may function as a sales contract in the absence of such. Article 11 of the United Nations Convention regarding Contracts for the international sale of goods (1980) states that “the sales contract does not have to be concluded or proved in writing and is not subject to any formal requirements. It may be proved by any means, including by witnesses”.

In many occasions, because international trade’s own dynamic, a sales contract itself is not concluded for foreign trade operations, but other documents such as purchase orders or commercial invoices signed by both parties replace this contract. In this sense, these documents do not tend to refer to the applicable law in case of any conflict as a formal sales contract would.

Here is where Incoterms play their relevant role. If no courts have been designated to settle disputes, “private international law provides that they shall be those of the country in which the goods were delivered, which is precisely one of the aspects regulated in the Incoterms "(Llamazares, 2014, P. 43)". In this context, in the absence

of a contract which strictly speaking contains a conflict resolution clause, disputes shall be settled in the courts of the seller’s country using EXW or Incoterms FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIF y CIP. Whereas, if Incoterms DAP, DPU and DDP are used, with delivery to destination, the courts in which the differences will be settled will be those of the buyer’s country (Llamazares, Olegario. 2014. P. 43). For this purpose, it is recommended that in the purchase order in the "Place of delivery", the rule Incoterms 2020 is used.

La orden de compra es una solicitud o requerimiento enviada a un vendedor por determinados productos o servicios a un precio previamente convenido en una oferta, en la cual se estipularán los términos de entrega del producto y el pago de éste. La orden de compra funge también como autorización a determinado proveedor para la entrega de dichas mercancías o servicios a través de una factura. Así, cuando el vendedor acepta la orden de compra se configura un contrato de compraventa vinculante, como lo mencionábamos párrafos arriba.



c. La Factura Comercial

En comercio internacional, generalmente las facturas comerciales son antecedidas por una factura proforma. La factura proforma funge como el documento mediante el cual un proveedor envía una oferta comercial a su cliente, el cual a su aceptación se convertirá en una factura comercial. Al igual que la orden de compra y la factura comercial firmada por el vendedor y el comprador se establece como un contrato de compraventa vinculante.

Así pues, la factura comercial se constituye como un documento emitido por un vendedor (el exportador) a un comprador (el importador), quien previamente envió una orden de compra para confirmar sus intenciones de comprar algún bien (o servicio). La factura comercial es el resultado derivado de la orden de compra emitida por el importador.

The purchase order is a request sent by a seller for determined products or services on an agreed price, in which the terms regarding the delivery and payment are displayed. The purchase order also acts as an authorization to a certain supplier for the delivery of such goods or services with an invoice. Thus, when the seller accepts the purchase order, a binding purchase contract is formed, as mentioned above.

c. Commercial Invoice

In international trade, commercial invoices are generally preceded by a pro-forma invoice. The pro-forma invoice acts as the document by which a supplier sends a commercial offer to his customer, which upon acceptance becomes a commercial invoice. Similarly, the purchase order and the commercial invoice signed by the seller and the buyer is established as a linking sales contract.

Thus, the commercial invoice is constituted as a document issued by a seller (the exporter) to a buyer (the importer), who previously sent a purchase order to confirm his intentions to purchase some good (or service). The commercial invoice is the result of the purchase order issued by the importer.



3

Gestión de la documentación comercial necesaria en la compraventa

En las operaciones comerciales internacionales tales como la salida, entrada y tránsito de las mercancías se necesitan diversos documentos comerciales que han de presentarse para gestionar el despacho aduanero, tanto de exportación como de importación. Dependiendo del Incoterm negociado, se determinará a quién corresponde (Importador o Exportador) obtener dichos documentos.

Los principales documentos comerciales para México son los siguientes:

- a) Documentos que comprueben el valor de los bienes (factura o documento equivalente).
- b) Documentos que comprueben el transporte de las mercancías.
- c) Documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias (permisos previos, normas técnicas de seguridad, de sanidad, de información comercial, entre otras).
- d) Documentos que comprueben el origen de las mercancías.

a. Documentos que comprueben el valor de los bienes (factura o documento equivalente).

El documento que compruebe el valor de los bienes se refiere principalmente a la factura comercial o aquel documento que manifieste cantidad, precio, descripción de las mercancías, etc., que otorgan a su vez la propiedad de las mercancías al comprador.

Este documento demostrará el precio pagado o por pagar de las mercancías exportadas/importadas y será determinante para establecer el valor de los bienes en aduana a fin de pagar correctamente las contribuciones de comercio exterior.

La factura comercial o el documento que acredite el valor le corresponde emitirlo al vendedor y proporcionarlo en cualquier Incoterm utilizado.



3

Management of the commercial documentation required in the sale and purchase

International commercial operations such as the exit, entry and transit of goods need several commercial documents that must be submitted to manage the customs clearance, both for export and import. Depending on the negotiated Incoterm it will be determined who is responsible (Importer or Exporter) to issue these documents.

The main commercial documents used in Mexico are:

- a) Documents proving the value of the goods (invoice or equivalent document).
- b) Documents proving the transport of the goods.
- c) Documents that prove compliance with non-tariff regulations (prior permits, technical standards of safety, health, trade information, among others).
- d) Documents proving the origin of the goods.

a. Documents proving the value of the goods (invoice or equivalent document).

The document that verifies the value of the goods refers mainly to the commercial invoice or a document that showing amount, price, description of the goods, etc., that grants in turn the property of the goods to the buyer.

This document will show the price paid or payable for exported/imported goods and will be decisive in establishing the value of the goods at customs in order to correctly pay foreign trade contributions.

The commercial invoice or the document that accredits the value corresponds to issue it to the salesperson and to provide it in any used Incoterm.

b. Documentos que comprueben el transporte de las mercancías.

Por su parte, el documento de transporte es el contrato que celebran por una parte el vendedor/comprador; y por la otra, un transportista con la finalidad de realizar el transporte y entrega de la mercancía a un destino determinado. A dicho contrato en transporte terrestre se le conoce como Carta Porte, en transporte marítimo como Conocimiento de Embarque o Bill of Lading (en inglés), en transporte aéreo como Guía Aérea (o Airwaybill) y en transporte multimodal como Carta porte o Forwarder Bill of Lading (Fiata FBL).

- I). La Carta Porte se refiere al documento utilizado por los transportistas y operadores logísticos en el que se establecen las responsabilidades y obligaciones de las partes en un contrato de transporte internacional de mercancías por carretera. Generalmente, este documento lo elabora el exportador cuando se trata de los Incoterms CPT, DAP, DPU y DDP y una vez que se entrega la mercancía, la empresa porteadora o el importador firma de entregado/recibido, lo que dará fe de que el contrato se ha cumplido. La Carta Porte no es un título de propiedad, por lo que lo constituye como no negociable.
- II). El Conocimiento de Embarque B/L o Bill of Lading se refiere al contrato emitido por un agente naviero o una compañía de transportes, ya sea al exportador o al importador de las mercancías. En los casos de los Incoterms FAS y FOB, el Bill of Lading es emitido y entregado al importador; en los casos CFR y CIF, le es entregado al exportador.

El BL es firmado por el capitán del buque, quien evidencia la recepción de la mercancía a bordo, las condiciones en las que se realiza el transporte y el compromiso de entregar las mercancías en el puerto de destino establecido por el titular legal del conocimiento de embarque.

El Conocimiento de Embarque (BL) es un título de propiedad por lo que se constituye como documento negociable, el cual puede transferirse a un tercero mediante un endoso.



b. Documents proving the transport of the goods.

As for the transport document, it is the contract concluded on the one hand by the seller/buyer and, on the other, by a carrier for the purpose of transporting and delivering the goods to a specific destination. This contract in land transport is known as Waybill, in sea transport as Bill of Lading, in air transport as Air Waybill and in multimodal transport as Bill of Lading or Forwarder Bill of Lading (Fiata FBL).

- I) The Waybill refers to the document used by carriers and logistics operators setting out the responsibilities and obligations of the parties to a contract for the international carriage of goods by road. Generally, this document is prepared by the exporter when the Incoterms are CPT, DAP, DPU and DDP and once the goods are delivered, the carrier or importer signs the delivered/received, which will attest that the contract has been fulfilled. The waybill is not a property title, so it constitutes it as non-negotiable.
- II) Bill of Lading refers to a contract issued by a shipping agent or a shipping company to either the exporter or the importer of the goods. In the case of FAS and FOB Incoterms, the Bill of Lading is issued and delivered to the importer; in the case of CFR and CIF, it is delivered to the exporter.

The BL is signed by the ship's captain, who evidences the receipt of the goods on board, the conditions in which the transport is performed and the commitment to deliver the goods at the port of destination established by the legal holder of the bill of lading.

The Bill of Lading (BL) is a property title and is therefore a negotiable document, which may be transferred to a third party by endorsement.





III) La guía aérea es un contrato emitido por la aerolínea o por un consolidador de carga a quien lo contrata exportador/importador; si es el exportador el contratante, los Incoterms utilizados serán CPT, CIP, DDP, DPU y DDP; si es el importador el contratante, los Incoterms utilizados podrán ser EXW y FCA. En este documento queda de manifiesto que el transportista acepta la mercancía y se compromete a transportarla al aeropuerto de destino. La Guía Aérea no es un título de propiedad, lo que lo constituye como no negociable.

IV) Forwarder Bill of Lading (Fiata FBL) se refiere al contrato celebrado entre exportador/importador con un transportista que ofrece transporte multimodal. Cuando se emite "a la orden", el Conocimiento de Embarque Multimodal FBL se establece como título de propiedad de la mercancía y, por tanto, puede ser negociado.

En resumen, el conocimiento de embarque es el documento expedido por la empresa transportista que da constancia de que la mercancía será embarcada a un destino determinado, asimismo, de la condición en que se encuentra. El transportista será el responsable del envío y de la custodia hasta el punto de destino de la mercancía, conforme a las condiciones pactadas.

El documento de transporte es emitido/gestionado por el exportador cuando la venta se ha negociado bajo los Incoterms CPT, CFR, CIP, CIF, DAP, DPU y DDP. Para los casos EXW, FCA, FAS y FOB, es el importador quien emite/gestiona el documento del transporte.

En una segunda entrega de este artículo "Gestión de los Incoterms 2020", que se compartirá en la próxima edición de Trade Law & Customs Magazine México, se abordará sobre los dos tipos de documentos restantes. Uno para comprobar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias y otro para comprobar el origen de las mercancías.

Una vez que se cuente con dicha documentación y se haya formalizado la compraventa internacional a través de un contrato, será necesario iniciar la gestión logística para hacer llegar las mercancías a su destino. Para esto veremos los diversos medios de transporte a utilizar, así como las diferencias que existen entre los anteriores Incoterms 2010 y los que se tienen en la actualidad, Incoterms 2020.

III) The Air Waybill is a contract issued by the airline or by a cargo consolidator to the exporter/importer. If it is the contracting party is the exporter, the Incoterms used will be CPT, CIP, DDP, DPU and PDD; if the importer is the contracting party, the Incoterms used may be EXW and FCA. In this document it is clear that the carrier accepts the goods and undertakes to transport it to the airport of destination. The Air Waybill is not a property, which of course is non-negotiable.

IV) Forwarder Bill of Lading (Fiata FBL) refers to the contract made between exporter/importer with the Carrier offering multimodal transport. When "to order" is issued, the FBL Multimodal Bill of Lading is established as title to the merchandise and can therefore be negotiated.

In short, the bill of lading is the document issued by the transport company that certifies that the goods will be shipped to a specific destination, as well as the condition in which it is found. The carrier will be responsible for shipping and custody to the point of destination of the goods, according to the agreed conditions.

The transport document is issued/managed by the exporter when the sale has been negotiated under the Incoterms CPT, CFR, CIP, CIF, DAP, DPU and DDP. For EXW, FCA, FAS and FOB cases, it is the importer who issues/manages the transport document.



A second issue of this article "Management of Incoterms 2020", which will be published in the next edition of Trade Law & Customs Magazine Mexico, will address the two remaining types of documents. One to check compliance with non-tariff regulations and another to check the origin of goods.

Once this documentation is available and the international sale and purchase has been formalized through a contract, it will be necessary to initiate the logistics management to get the goods to their destination. For this, we will see the several means of transport to be used, as well as the differences that exist between the previous Incoterms 2010 and those currently in place, Incoterms 2020.

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



Tienes hambre?
Are you hungry?

Contamos con más de 42 tiendas en aeropuertos de la República 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"

Compliance Aduanero 360°

Revaluación de riesgos ante la Reforma Penal Fiscal 2020

Customs Compliance 360°
Risk Re-evaluation Before the 2020 Criminal Tax Reform



RESUMEN

En este artículo, el autor nos invita a analizar los nuevos riesgos de cumplimiento que se tendrán con los cambios de la Reforma Fiscal 2020, haciendo énfasis en que es necesario que se reevalúen y prioricen particularmente los de las operaciones aduaneras con respecto al marco legal. Así también, nos explica de manera detallada sobre las leyes que sufrieron modificaciones y cuáles serán las afectaciones que se tendrán. Además, nos hace mención sobre los delitos aduaneros, así como las sanciones que se integran en esta nueva reforma, para los cuales hace un llamado de atención para todos aquellos importadores, exportadores, transportistas o representantes del despacho aduanero, ya que podrían tener un impacto en la continuidad operativa.

Finalmente, recalca la importancia de que se cuente con un sistema gestión de compliance, a fin de eximir las consecuencias jurídicas, así como implementar medidas de control con el propósito de evitar eventualidades en las actividades de empresas aduaneras.

SUMMARY

This article invites us to analyze the new compliance risks with the changes of Fiscal Reform 2020, emphasizing that it is necessary to re-evaluate and prioritize particularly those of customs operations regarding the legal framework. It also explains in detail the laws that have been modified and what the effects will be. In addition, throughout the content, the author mentions customs crimes, as well as the sanctions that are integrated in this new reform, for which he calls attention to all those importers, exporters, transporters or representatives of customs clearance, since they could have an impact on operational continuity.

Finally, it emphasizes the importance of having a compliance management system, in order to exempt legal consequences, as well as to implement control measures in order to avoid eventualities in the activities of customs 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, Director Académico del Centro de Estudios Jurídicos Plantel Baja California y Presidente de la Academia de Derecho Fiscal del Estado de Baja California A.C.

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, Academic Director of CUEJ (Legal Studies Centre in Baja California) and President of the Fiscal Law Academy of Baja California AC.

La norma ISO 19600, “Sistema de Gestión del Cumplimiento”, señala que las organizaciones deben mantener las obligaciones de cumplimiento conforme a las nuevas leyes y sus cambios, por lo tanto, es necesario identificar y analizar los nuevos riesgos de cumplimiento, los cuales se definen como los efectos de la incertidumbre en los objetivos del cumplimiento. Por ello, ante los cambios de la Reforma Penal Fiscal 2020, será necesario que los actores del comercio exterior reevalúen y prioricen los riesgos de las operaciones aduaneras, considerando los nuevos riesgos legales, así como implementar alternativas de certificación para prevenir principalmente los delitos de contrabando y su equiparable, buscando evitar el incumplimiento y, en consecuencia, perder la continuidad del negocio.

El 8 de noviembre de 2019 se dio a conocer en el Diario Oficial de la Federación, el “Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal Contra la Delincuencia Organizada; de la Ley de Seguridad Nacional; del Código Nacional de Procedimientos Penales; del Código Fiscal de la Federación; y del Código Penal Federal”. En este contexto, los delitos que cobran relevancia y que deben poner especial atención los importadores, exportadores, transportistas o representantes del despacho aduanero, son los “delitos de contrabando y su equiparable”, debido que, al presentarse tendrán un impacto trascendental en la continuidad operativa del negocio, de acuerdo con los siguientes puntos:



A. Código Fiscal de la Federación. (CFF)

Este ordenamiento regula los delitos de contrabando¹, presunción de contrabando², equiparable contrabando³, las agravantes del contrabando calificado, y algunas de estas aplicables al contrabando equiparado⁴. Adicionalmente, también son contempladas las agravantes de las penalidades aplicables a quienes comentan este tipo de delitos, es decir, de forma calificada.

The ISO norm 19600, “System of Compliance Management”, states that new organizations must comply with the obligations according to the new laws and its amendments; therefore, it is necessary to identify and analyze the new compliance risks, which are defined as the uncertainty effects on the compliance objectives. For this reason, faced by the changes brought by the 2020 Criminal Tax Reform, it will be necessary for the agents of foreign trade to reevaluate and prioritize the risks of customs operations, considering the new legal risks, as well as implementing alternatives for the certification to prevent contraband crimes and their equivalent, searching to avoid non-compliance and, as a result, loose your business continuity.

The “Decree in which several provisions are amended, added and derogated from the Federal Law against Organized Crime; the National Security Law; the National Code of Criminal Procedure; the Federal Fiscal Code; and the Federal Penal Code” was published on the Official Journal of the Federation (DOF) on November 08, 2019. In this context, the crimes that become relevant and that must be paid special attention by importers, exporters, transporters or customs clearance representatives, are the “contraband crimes and their equivalent”, due to the fact that, when presented, they will have a transcendental impact on the operational continuity of the business, in accordance with the following points:

A. Federal Fiscal Code. (CFF)

This ordinance regulates crimes of contraband¹, presumption of contraband², contraband equivalent³, the aggravating factors of qualified contraband, and some of these applicable to equivalent of contraband⁴. In addition, the aggravating circumstances of the penalties applicable to those who commit this type of crime are also covered, i.e. in a qualified manner.



B. Código Penal Federal y el Código Nacional de Procedimientos Penales.

El 17 de junio de 2016 fueron publicadas en el DOF las modificaciones al Código Penal Federal y el Código Nacional de Procedimientos Penales para establecer los delitos y la responsabilidad penal de las personas jurídicas o morales, en donde se contemplan los delitos de contrabando y su equiparable, previstos en los artículos 102 y 105 del Código Fiscal de la Federación. Además, son incorporadas las excluyentes o atenuantes cuando hayan sido implementados mecanismos de vigilancia y observancia del debido control.⁵

En la reciente reforma al Código Nacional de Procedimientos Penales, se modifica el artículo 167 que regula los delitos que ameritan prisión preventiva oficiosa establecidos en el Código Penal Federal, para quedar de la siguiente forma:

Se adiciona un séptimo párrafo en este precepto jurídico para considerar los delitos de contrabando y su equiparable, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 102 y 105, fracciones I y IV, cuando estén a las sanciones previstas en las fracciones II o III del párrafo segundo, del artículo 104, exclusivamente cuando sean calificados; por lo anterior, únicamente se llevará a cabo la prisión preventiva oficiosa en las hipótesis de los dispositivos mencionados. Cabe destacar que, también es modificado el artículo 187 de este ordenamiento para establecer que no serán procedentes los acuerdos reparatorios sobre los tópicos señalados.

En particular, el artículo 102 del CFF regula al "delito de contrabando", que es cometido por quienes importan o exportan mercancías omitiendo total o parcialmente las contribuciones al comercio exterior y las cuotas compensatorias, es decir, aquellos que dejen de cumplir el pago del DTA, CC, IGIE, IEPS, IVA y el ISAN. También se origina esta conducta ilícita cuando se lleva a cabo la operación sin el permiso de autoridad competente, en el caso de mercancías prohibidas o cuando se internen al resto del territorio nacional en los supuestos mencionados.⁶



Los delitos de contrabando y su equiparable, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 102 y 105, fracciones I y IV, cuando estén a las sanciones previstas en las fracciones II o III del párrafo segundo, del artículo 104, exclusivamente cuando sean calificados.

B. Federal Penal Code and the National Code of Criminal Procedure.

On June 17, 2016, the amendments made to the Federal Penal Code and the National Code of Criminal Procedure were published in the DOF. These establish the crimes and the criminal responsibility of legal entities, contemplating the crimes of contraband and its equivalent, provided on articles 102 and 105 of the Federal Fiscal Code. Furthermore, exclusionary or attenuating mechanisms are incorporated when mechanisms for surveillance and enforcement of due control have been implemented.⁵

In the most recent reform of the National Code of Criminal Procedure, article 167, which regulates the crimes that merit unofficial pretrial detention established in the Federal Criminal Code, is amended to read as follows:

A seventh paragraph is added to this legal precept to consider contraband offences and their equivalent, in accordance with the provisions of articles 102 and 105, sections I and IV, when they are subject to the penalties provided for in sections II or III of the second paragraph of article 104, exclusively when they are qualified. For this reason, mandatory pretrial detention shall only be carried out in the hypothesis of the mentioned provisions. It should be noted that article 187 of the Act has also been amended to provide that reparation agreements on the above-mentioned topics shall not be appropriate.

Specifically, article 102 of the CFF regulates the "contraband crime", which is committed by those who import or export goods omitting totally or partially the contributions to foreign trade and compensatory quotas, that is, those who fail to comply with the payment of customs processing fee, CC, general import and export tax, STPS, VAT and ISAN (tax on new cars). This illegal conduct also originates when the operation is carried out without the permission of the competent authority, in the case of prohibited goods or when they are brought into the rest of the national territory in the abovementioned cases.⁶

Contraband offences and their equivalent, in accordance with the provisions of articles 102 and 105, sections I and IV, when they are subject to the penalties provided for in sections II or III of the second paragraph of article 104, exclusively when they are qualified.

Asimismo, el artículo 105, fracciones I y IV del CFF señala "los delitos equiparables de contrabando" cuando se enajene, comercie, adquiera o tenga en su poder por cualquier título mercancía extranjera que no sea para su uso personal, sin la documentación que compruebe su legal estancia en el país, o sin el permiso previo de la autoridad federal competente, sin marbetes o precintos tratándose de envases o recipientes, según corresponda, que contengan bebidas alcohólicas o que su importación esté restringida. Además, en el caso de que se tengan mercancías extranjeras de tráfico prohibido.

Las sanciones penales establecidas en los artículos 104, fracción II o III párrafo segundo del CFF, es decir, las penas de delito serán de tres a nueve años, si el monto de las contribuciones o de las cuotas compensatorias omitidas, excede de \$1,243,590.00 respectivamente, o en su caso, la suma de ambas excede de \$1,865,370.00, y en los demás casos de mercancías de tráfico prohibido.

En cuanto a las calificativas del delito de contrabando, el artículo 107 del CFF menciona que se considera de tal forma cuando se realiza con violencia física o moral en las personas, de noche o por lugar no autorizado para la entrada o salida del país de mercancías, ostentándose el autor como funcionario o empleado público que usen documentos falsos o se realice por tres o más personas.



In addition, Article 105, sections I and IV of the CFF provide for "comparable contraband offenses" when foreign merchandise is sold, traded, acquired or held for any title other than for personal use, without documentation proving its legal stay in the country, or without prior permission from the competent federal authority, without labels or seals in the case of containers or containers, as appropriate, containing alcoholic beverages or whose import is restricted. In addition, in the event that foreign goods of prohibited traffic are held.

The penal sanctions established in articles 104, section II or III, second paragraph of the CFF, that is to say, the penalties of crime will be from three to nine years, if the amount of the contributions or of the omitted compensatory quotas exceeds \$1,243,590.00 respectively, or in its case, the sum of both exceeds \$1,865,370.00, and in the other cases of prohibited traffic merchandise.

As for the qualifiers of the crime of contraband, Article 107 of the CFF mentions that it is considered in such a way when it is carried out with physical or moral violence on persons, at night or by unauthorized place for the entry or exit of goods from the country, the perpetrator standing as an official or public employee who use false documents or is carried out by three or more persons.





C. Ley Federal Contra la Delincuencia Organizada.

En la reforma de la "Ley Federal Contra la Delincuencia Organizada", se modifica el artículo 2 para que dar de la siguiente forma:

Artículo 2 LFCDO

Cuando tres o más personas se organicen de hecho para realizar, en forma permanente o reiterada, conductas que por sí o unidas a otras, tienen como fin o resultado cometer alguno o algunos de los delitos siguientes, serán sancionadas por ese solo hecho, como miembros de la delincuencia organizada: ...

VIII. "Contrabando y su equiparable, previstos en los artículos 102 y 105, cuando les correspondan las sanciones previstas en las fracciones II o III del artículo 104 del Código Fiscal de la Federación...

Artículo 2 LFCDO

Cuando tres o más personas se organicen de hecho para realizar, en forma permanente o reiterada, conductas que por sí o unidas a otras, tienen como fin o resultado cometer alguno o algunos de los delitos siguientes, serán sancionadas por ese solo hecho, como miembros de la delincuencia organizada: ...

VIII. "Contrabando y su equiparable, previstos en los artículos 102 y 105...

Del precepto anterior, se advierte que serán eliminados los umbrales para los delitos de contrabando y su equiparable, lo cual trae como consecuencia que para tipificarse este tipo de delitos no tendrán que cumplirse las limitaciones de las penalidades que anteriormente estaban mencionadas.

C. Federal Law Against Organized Crime.

In the reform of the "Federal Law against Organized Crime", Article 2 is amended to read as follows:

Article 2

When three or more persons organize themselves to carry out, in a permanent or repeated manner, conducts which, by themselves or together with others, have the purpose or result of committing one or more of the following crimes, they shall be punished for that fact alone, as members of organized crime: ...

VIII. "Contraband and its equivalent, as provided for in articles 102 and 105, when they are subject to the sanctions provided for in sections II or III of article 104 of the Federal Fiscal Code...

Article 2

When three or more persons organize themselves to carry out, in a permanent or repeated manner, conducts which, by themselves or together with others, have the purpose or result of committing one or more of the following crimes, they shall be punished for that fact alone, as members of organized crime: ...

VIII. "Contraband and its equivalent, provided for in Articles 102 and 105...

Note that the thresholds for contraband and comparable offences will be eliminated from the previous provision, which means that in order to classify this type of offence, the limitations of the penalties mentioned above will not have to be complied with.

D. Ley de Seguridad Nacional.

También se reforma la "Ley de Seguridad Nacional", donde se adiciona la fracción XIII del artículo 5 para indicar lo siguiente:

"XIII. Actos ilícitos en contra del fisco federal a lo que la referencia el artículo 167 del Código Nacional de Procedimientos Penales".

Con esta modificación, los delitos de contrabando y su equiparable que se encuentran previstos como conductas que ameritan prisión preventiva oficiosa serán considerados como atentados a la seguridad nacional en nuestro país, con lo cual se incrementa el riesgo en las operaciones aduaneras.



El 9 de agosto de 2019 se dio a conocer la Ley Nacional de Extinción de Dominio, la cual establece los hechos susceptibles de extinción de dominio considerando a los hechos señalados en el artículo 2 de la Ley Federal Contra la Delincuencia Organizada, dentro de los cuales se encuentra al delito de contrabando y su equiparable.

F. Ley Nacional de Extinción de Dominio.

Por si fuera poco, el 9 de agosto de 2019 se dio a conocer la Ley Nacional de Extinción de Dominio, la cual establece los hechos susceptibles de extinción de dominio considerando a los hechos señalados en el artículo 2 de la Ley Federal Contra la Delincuencia Organizada, dentro de los cuales se encuentra al delito de contrabando y su equiparable.

Para finalizar, es imprescindible que los principales actores del comercio exterior implementen un sistema de gestión de compliance con el propósito de eximir o atenuar las consecuencias jurídicas de las empresas, así como reevaluar los riesgos e implementar medidas de control relacionados con los delitos aduaneros, que puedan presentarse en el despacho de las mercancías o en facultades de comprobación parte de las autoridades aduaneras con la finalidad de evitar contingencias en las actividades de la empresa.

D. National Security Law.

The "National Security Law" is also amended, adding section XIII of article 5 to indicate the following:

"XIII. Illicit acts against the federal treasury as referred to in Article 167 of the National Code of Criminal Procedures.

With this modification, contraband crimes and their equivalent, which are foreseen as conducts that merit unofficial pretrial detention, will be considered as attacks to national security in our country, thus increasing the risk in customs operations.

F. National Law of Asset Forfeiture.

As if that were not enough, on August 9, 2019 the National Law of Asset Forfeiture was announced, which establishes the facts susceptible of extinction of dominion considering the facts indicated in Article 2 of the Federal Law against Organized Crime, within which is the crime of contraband and its equivalent.

To conclude, it is essential that the main actors in foreign trade implement a compliance management system with the purpose of exempting or mitigating the legal consequences of companies, as well as reassessing the risks and implementing control measures related to customs crimes, which may be presented in the clearance of goods or in faculties of verification by the customs authorities in order to avoid contingencies in the activities of the company.

On August 9, 2019 the National Law of Asset Forfeiture was announced, which establishes the facts susceptible of extinction of dominion considering the facts indicated in Article 2 of the Federal Law against Organized Crime, within which is the crime of contraband and its equivalent.

BIBLIOGRAFÍA

- 1 Nota: El Artículo 102 del Código Fiscal de la Federación contiene un catálogo de 3 fracciones y un penúltimo párrafo con supuestos de delitos de contrabando.
- 2 Nota: El Artículo 103 del Código Fiscal de la Federación contiene un catálogo de 20 fracciones con supuestos de delitos de presunción de contrabando.
- 3 Nota: El Artículo 105 del Código Fiscal de la Federación contiene un catálogo de 17 fracciones y un último párrafo con supuestos de delitos de equiparable de contrabando.
- 4 Nota: El Artículo 107 del Código Fiscal de la Federación contiene un catálogo de 20 fracciones con supuestos de delitos de presunción de contrabando.
- 5 Cfr. Artículo 11Bis del Código Penal Federal, y los artículos 421 y 422 del Código Nacional de Procedimientos Penales.
- 6 Cfr. Artículo 102 del Código Fiscal de la Federación.



BIBLIOGRAPHY

- 1 **Note:** Article 102 of the Federal Fiscal Code contains a catalogue of 3 sections and a penultimate paragraph with assumptions of contraband crimes.
- 2 **Note:** Article 103 of the Federal Fiscal Code contains a catalogue of 20 sections with presumed contraband offences.
- 3 **Note:** Article 105 of the Fiscal Code of the Federation contains a catalogue of 17 sections and a last paragraph with assumptions of crimes of comparable contraband.
- 4 **Note:** Article 107 of the Federal Fiscal Code contains a catalogue of 20 sections with presumed contraband offences.
- 5 Cf. Article 11Bis of the Federal Criminal Code and articles 421 and 422 of the National Code of Criminal Procedure.
- 6 Cf. Article 102 of the Federal Fiscal Code.

Entrada en vigor del T-MEC

USMCA: Entry into Force



RESUMEN

En este artículo, el autor nos explica los procesos correspondientes a la modificación y aprobación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. Aborda los sucesos en cada país, así como sus limitantes y elementos que han obstaculizado el seguimiento de este tratado.

Se ilustra la controversia más relevante para las decisiones de Estados Unidos con respecto a este tratado. Tal como pueden ser los demás procesos políticos internos del país como el juicio político y las acusaciones dirigidas hacia Donald Trump. Al mismo tiempo, el artículo explica el caso de Canadá, sus elecciones y la votación de aprobación para el tratado. Finalmente, se explica el proceso a seguir aplicado a las tres naciones una vez aprobado el acuerdo comercial.

SUMMARY

In this article, the author explains the processes corresponding to the modification and approval of the Agreement between Mexico, the United States and Canada. He addresses the events in each country, as well as their limitations and elements that have hindered the follow-up of this treaty.

The most relevant controversy for the decisions of the United States regarding this treaty is illustrated, mentioning the other internal political processes in the country such as the impeachment process and the accusations towards Donald Trump. Also, the article explains Canada's case, its elections and the vote of approval for the treaty. Finally, it explains the process to be followed by the three nations once the trade agreement is approved.

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. Árbitro de la Corte Internacional de Londres. Prestó sus servicios en Puertos Mexicanos, órgano desconcentrado de la SCT y en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía. Actualmente, Consultor en materia de comercio exterior. Asesor de Tesis y profesor en la Facultad de Derecho de la UNAM, Universidad Anáhuac, Instituto Tecnológico de Monterrey, Universidad de las Américas, Instituto Superior de Posgrado, Instituto GVA, Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ) e Instituto Especializado para Ejecutivos (IEE). 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); Presidente de la Comisión de Comercio Internacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2010), vicepresidente de la Comisión Jurídica de Concamin (2017).

Bachelor's (1986), Master's (1989), Doctorate in Law (1992) and Specialist in Public Finance (2013) from Autonomous National University of Mexico (UNAM). Arbitrator from the London Court of International Arbitration. He was a Panelist of NAFTA's Chapter XIX. He served in 'Puertos Mexicanos', a decentralized body of the Secretariat of Communications and Transportations and in the Unit of International Business Practices of the Secretariat of Economy. Currently, Consultant in the field of foreign trade. Adviser of Thesis and professor of the UNAM Law Faculty, Anahuac University, Technological Institute of Monterrey, University of the Americas, Higher Postgraduate Institute, GVA Institute and the University Center for Legal Studies (CUEJ) for its Spanish acronym, and the Specialized Institute for Executives (IEE for its Spanish acronym). Member of the Mexican Bar Association (1988); the Foreign Trade Professor Collegiate in, UNAM (1996); the Illustrious and National Bar Association of Mexico (2000); President of the International Trade Commission of the Mexican Institute of Public Accountants (2010). Vicepresident of the law commission Concamin (2017).

Las negociaciones comerciales entre Estados toman tiempo. De hecho, pueden llegar a tomar varios años para su conclusión y entrada en vigor. Algunos ejemplos son el TLCAN, el tratado con la Unión Europea (TLCUEM) y el suscrito con Japón, Acuerdo de Asociación Económica (AAE). Lo mismo sucede cuando dichos tratados son actualizados y modernizados, tal es el caso del TLCUEM que inició hace varios años durante el sexenio del presidente Enrique Peña Nieto, el cual derivado de la complejidad del tema de compras de gobierno federal y estatales mexicanos, no ha podido concluirse.

El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) se encuentra en un escenario similar. Fue suscrito el 30 de noviembre de 2018, después de año y medio de negociaciones. En este caso, los sectores mexicano y canadiense aceptaron sin mayores discusiones el tratado; sin embargo, éste no fue el caso con el sector estadounidense. Los diputados demócratas hicieron patentes sus inconformidades e iniciaron conversaciones con Robert Lighthizer, titular del *United States Trade Representative* (USTR), desde febrero de 2019 para, en palabras claras, reabrir el tratado y así adicionar y modificar el tratado.

Ejemplos claros de la reapertura del tratado es la eliminación del artículo 20.49 sobre la protección en materia de propiedad intelectual respecto a nuevos productos farmacéuticos fabricados a partir de células vivas. De igual manera, se modificaron las reglas de origen para el sector automotriz, se incorporaron diversos acuerdos en materia ambiental y se establecieron paneles rápidos en materia laboral consignados en los Anexos 31-A y 31-B del capítulo de solución de controversias.

Se modificaron las reglas de origen para el sector automotriz, se incorporaron diversos acuerdos en materia ambiental y se establecieron paneles rápidos en materia laboral consignados en los Anexos 31-A y 31-B del capítulo de solución de controversias.



They also modified the rules of origin for the automotive sector, incorporated various agreements on environmental matters and established fast-track panels on labor matters in Annexes 31-A and 31-B of the dispute settlement chapter.

Commercial negotiations between States take quite some time. In fact, these can take several years to reach a conclusion and enter into force. Some examples are NAFTA, the Free Trade Agreement between Mexico and the European Union (FTA EU-MX), and the Japan-Mexico Economic Partnership Agreement (AAE for its Spanish acronym). The same happens when these treaties are updated and modernized, as is the case with the FTA EU-MX that began several years ago during the six-year term of President Enrique Peña Nieto, which, due to the complexity of the issue of federal and state government procurement in Mexico, has not been concluded.

The United States, Mexico, and Canada Free Trade Agreement (USMCA) is in a similar situation. It was signed on November 30 of 2018 after a year and a half of negotiations. In this case, the Mexican and Canadian sectors accepted the treaty with no further discussion. However, this was not the case with the US. The Democrat representatives declared their discontent and began discussions with United States Trade Representative, Robert Lighthizer, since February 2019 to, in clear terms, reopen the agreement and add and modify it.

An example of the treaty's reopening is the removal of article 20.49 regarding intellectual property protection for new pharmaceutical products created from live cells. They also modified the rules of origin for the automotive sector, incorporated various agreements on environmental matters and established fast-track panels on labor matters in Annexes 31-A and 31-B of the dispute settlement chapter.

El Senado mexicano aprobó el tratado el 16 de junio de 2019 y se publicó el 28 de julio en el Diario Oficial de la Federación el Decreto de sustitución del TLCAN por el T-MEC.

Los cambios y adiciones fueron suscritos por los responsables de dichas negociaciones el 10 de diciembre de 2019¹ en el Palacio Nacional de México.² Con lo cual, al parecer,³ los sectores de las tres naciones ahora sí estaban satisfechos con lo estipulado en el T-MEC.⁴ Por esta razón, el Senado mexicano aprobó el Protocolo Modificadorio (PM) el 12 de diciembre de 2019^{5,6} con 107 votos a favor y uno en contra - Emilio Álvarez Icaza Longoria⁷ y la Asamblea de Representantes estadounidense lo aprobó el 16 de diciembre con 385 votos a favor y 41 en contra, representando un 90.37%.⁸ En ambos casos no solo por mayoría, sino un número significativo de sus asistentes estaban de acuerdo con el tratado.

Cabe mencionar que Nancy Pelosi, líder de la Asamblea, no estaba dispuesta a someter a discusión el T-MEC hasta que se elaborara y suscribiera el PM y así lograr en la votación una mayoría calificada o aplastante de aprobación.

Nancy Pelosi resistió durante meses los abucheos y críticas que en diversas ocasiones le formuló el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, por la falta de aprobación rápida y oportuna del T-MEC; sobre todo cuando el Senado mexicano aprobó el tratado el 16 de junio de 2019 y se publicó el 28 de julio en el Diario Oficial de la Federación el Decreto de sustitución del TLCAN por el T-MEC y se aprobaron seis acuerdos o cartas paralelas, algunas de ellas relacionadas con el sector automotriz.



The changes were signed by the responsible of these negotiation on December 10 of 2019¹, in the National Palace of Mexico². Thus,³ it seems that the sectors of the three nations were now satisfied with the provisions of the USCMA.⁴ For this reason, the Mexican Senate passed the Protocol of Amendment (PA) on December 12, 2019,^{5,6} with 107 votes in favor and 1 against - Emilio Álvarez Icaza Longoria.⁷ The US Assembly of Representatives approved it on December 16 with 385 votes in favor and 41 against, representing a 90.37%.⁸ In both cases, it was approved not only by the majority, but a significant number of participants that agreed with the treaty. It is worth mentioning that Nancy Pelosi, leader of the Assembly, was not willing to discuss the USMCA until the PA was drafted and signed to achieve a qualified or overwhelming majority of support in the vote.

Nancy Pelosi endured for months the booings and critics that on several occasions came from the US President, Donald Trump, for not approving the USMCA quickly and in a timely manner. Especially when the Mexican Senate passed the agreement on June 16 of 2019 and the Decree to replace NAFTA for the USMCA was published in the Official Journal of the Federation on July 28 and six parallel agreements or letters were approved, some of them related to the automotive sector.

The Mexican Senate passed the agreement on June 16 of 2019 and the Decree to replace NAFTA for the USMCA was published in the Official Journal of the Federation on July 28.



En el caso de Canadá, la Ley de Implementación fue presentada a la Cámara de los Comunes el 29 de mayo de 2019 como Bill C-100: *An Act to Implement the Agreement between Canada, the United States of America and the United Mexican States*, fecha en la cual se llevó a cabo la primera lectura.⁹ Sin embargo, posteriormente se decidió no seguir adelante a causa de las discusiones y negociaciones del PM que se estaban llevando a cabo en Washington, Estados Unidos; así como el intercambio de opiniones y, en su caso, acuerdos con México sobre los temas objeto del PM.

En cambio, durante prácticamente un año, el T-MEC no había sido formalmente sometido y discutido en las comisiones y pleno de la Asamblea de Representantes estadounidense. Es cierto que la estrategia de Nancy Pelosi fue correcta: no presentar el T-MEC y la Ley de Implementación correspondiente hasta que todos, o al menos una mayoría significativa de los representantes demócratas y republicanos, estuvieran satisfechos con el texto y alcances del tratado.



Otro tema relevante para Nancy Pelosi y muchos asambleístas estadounidenses de cara a las elecciones presidenciales de 2020 es el referente a la trama ucraniana, en la cual se asegura que Donald Trump presionó a su homólogo (Volodimir Zelenski) en una llamada realizada el 25 de julio de 2019 para obtener información sobre uno de sus contrarios demócratas (Joe Biden y su hijo Hunter) y emplearla en su nueva candidatura presidencial. Este asunto podría mostrar los excesos del actuar del presidente Donald Trump y conducirlo, como en pocas ocasiones ha sucedido en la historia estadounidense (tercer presidente en ser procesado, anteriormente Andrew Johnson y Bill Clinton), a un juicio político que podría resultar en su destitución. Dicho procedimiento es conocido con el nombre de *Impeachment*.¹⁰

Las investigaciones para determinar o no la existencia de tales presiones hacia el gobierno de Ucrania concluyeron con un reporte. El cual fue examinado por la Asamblea de Representantes y se llevó a cabo el examen de diversos testigos y funcionarios de gobierno,¹¹ procedimiento durante el cual Donald Trump, de algún modo, obstruyó la investigación del Congreso. Finalmente, la Asamblea resolvió con 230 votos a favor y 197 en contra, continuar con el juicio político y someterlo a la aprobación del Senado estadounidense.¹²



In Canada, the Implementation Law was presented to the House of Commons as Bill-C100: *An Act to Implement the Agreement between Canada, the United States of America and the United Mexican States* on May 29, 2019. On this date, the first reading took place.⁹ However, afterwards it was decided not to continue because of the discussions and negotiations of the PA that were taking place in Washington, USA; as well as the exchange of views and, where appropriate, agreements with Mexico on the issues covered by the PA.

In contrast, during almost a year, the USMCA was not formally placed under discussion on the commissions and full house of the US Assembly of Representatives. It is true that Nancy Pelosi's strategy was the right one: not to introduce the USMCA and the corresponding Implementation Act until all, or at least a significant majority, of the Democratic and Republican representatives were satisfied with the text and scope of the treaty.

Another relevant issue for Nancy Pelosi and many U.S. assemblymen in the run-up to the 2020 presidential election is the Ukrainian plot, in which it is claimed that Donald Trump pressured his counterpart (Volodimir Zelenski) in a call made on July 25, 2019, to obtain information about one of his Democratic opponents (Joe Biden and his son Hunter) and use it in his new presidential candidacy. This matter could show the excesses of President Donald Trump's actions and lead him, as has rarely happened in American history (the third president to be impeached, formerly

Andrew Johnson and Bill Clinton), to an *impeachment* that could result in his removal from office.¹⁰ Investigations to determine the existence of pressure towards the Ukrainian government ended in a report. This report was examined by the Assembly of Representatives and a test was carried out with several witnesses and US officials,¹¹ a procedure in which Donald Trump, somehow, blocked the Congress' investigation. Finally, the Assembly concluded with 230 votes in favor and 197 against of continuing with the impeachment process and to submit it to the US Senate for approval.



Las negociaciones del PM corrieron a la par de las mencionadas investigaciones. Primero se sometió a la Asamblea de Representantes la votación del T-MEC (16 de diciembre), para posteriormente llevar a cabo la votación sobre la procedencia o no del *Impeachment* (18 de diciembre). Es decir, la estrategia de Pelosi en ambos temas fue impecable, en tanto que para ambos temas se obtuvo una votación mayoritaria positiva.

Los temas señalados deben pasar por la aprobación del Senado estadounidense. En este sentido, a partir de que existe mayoría republicana en dicha cámara, independientemente de la veracidad o no del informe y los resultados de la investigación realizada por la Asamblea de Representantes sobre la trama ucraniana, resulta lógico pensar que los republicanos protegerán al presidente surgido de su partido, tal y como lo hicieron diversos asambleístas en la discusión del 18 de diciembre. Por esta razón, Nancy Pelosi estudió cuáles serían los trámites y tiempos del Senado para discutir y votar el *Impeachment* de Donald Trump. Es claro que no enviaría el tema al Senado hasta conocer los términos y condiciones del asunto en cuestión.¹³

Mientras tanto, el T-MEC sigue su curso. A principios de enero fue presentado a diversas comisiones¹⁴ del Senado estadounidense para su análisis y aprobación, para posteriormente someterlo al pleno. El tratado fue aprobado el 16 de enero de 2020, con 89 votos a favor, 10 en contra y una abstención.

A principios de enero fue presentado a diversas comisiones del Senado estadounidense para su análisis y aprobación, para posteriormente someterlo al pleno. El tratado fue aprobado el 16 de enero de 2020, con 89 votos a favor, 10 en contra y una abstención.



In early January, it was presented to several committees of the U.S. Senate for analysis and approval, and then submitted to the plenary session. The treaty was approved on January 16, 2020, with 89 votes in favor, 10 against and one abstention.



The negotiations of the Protocols of Amendment were parallel to the investigations. First, the USMCA was submitted to the Assembly of Representatives for a vote (December 16), and then a vote was taken on whether the *Impeachment* should be enforced (December 18). In other words, Pelosi's strategy on both issues was impeccable, while for both issues a positive majority vote was obtained.

The above issues must be approved by the U.S. Senate. In this sense, since there is a Republican majority in that chamber, regardless of the veracity or not of the report and the results of the investigation carried out by the Assembly of Representatives on the Ukrainian plot, it is logical to think that the Republicans will protect the president who emerged from their party, as several assemblymen did in the discussion on December 18. For this reason, Nancy Pelosi studied the procedures and timing of the Senate to discuss and vote on Donald Trump's *Impeachment*. It is clear that she would not send the issue to the Senate until she knew the terms and conditions of the matter in question.¹³

Meanwhile, the USMCA is still ongoing. In early January, it was presented to several committees¹⁴ of the U.S. Senate for analysis and approval, and then submitted to the plenary session. The treaty was approved on January 16, 2020, with 89 votes in favor, 10 against and one abstention.

Donald Trump firmó la promulgación del TMEC el 29 de enero de 2020, con lo cual Estados Unidos se convirtió en el segundo país en ratificar el acuerdo comercial.

Para muchos no hay duda alguna, si el T-MEC hubiera sido presentado al Senado en los primeros meses de 2019, seguramente hubiera sido aprobado para demostrar un logro del gobierno republicano de Donald Trump y para algunos asambleístas demócratas. Ahora, con las adiciones y modificaciones del T-MEC, las cuales benefician en su mayoría a los estadounidenses.

En el caso de Canadá no hay que perder de vista que el 21 de octubre de 2019 se llevaron a cabo elecciones, estableciendo la renovación de una de las cámaras del Poder Legislativo (*House of Commons*)¹⁵ a partir de este año. El Partido Liberal, al cual pertenece el Primer Ministro Justin Trudeau, obtuvo 157 escaños — el Partido Conservador 121, el Bloque Québécois 32, el Partido Nueva Democracia 24 y el Partido Verde tres.¹⁶



Se vislumbra la posibilidad de que, a partir del PM, el gobierno canadiense realice adiciones y modificaciones a su Ley de Implementación y sea sometida para su discusión y aprobación, una nueva versión de la misma.



Adicionalmente, se vislumbra la posibilidad de que, a partir del PM, el gobierno canadiense realice adiciones y modificaciones a su Ley de Implementación y sea sometida para su discusión y aprobación, una nueva versión de la misma. La cual, junto con el T-MEC (Agreement between Canada, The United States of America and the United Mexican States (CUSMA) o Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM)), podría obtener sin mayor problema la aprobación del Poder Legislativo.

Donald Trump signed the enactment of the USMCA on January 29, 2020, making the U. S. the second country to ratify the agreement.

For many there is no doubt, if the USMCA had been presented to the Senate on the first months of 2019, it would have surely been approved to demonstrate an achievement by the republican government of Donald Trump and for some democrat assemblymen. Now, after the modifications made to the USMCA, which benefit mostly the United States.

With Canada we must not forget that on October 21 of 2019, their elections took place, establishing the renewal of one of the chambers of the Legislative Power (*House of Commons*)¹⁵ starting this year. The Liberal Party, belonging to Justin Trudeau, obtained 157 seats, the Conservative Party obtained 121, Bloc Québécois 32, the New Democratic Party 24 and the Green Party 3.¹⁶

In addition, there is a possibility that, starting with the PA, the Canadian government will make additions and modifications to its Implementation Act and that a new version of the Act will be submitted for discussion and approval. This, along with the Agreement between Canada, The United States of America and the United Mexican States (CUSMA) or Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) could easily obtain the approval of the Legislative Branch.



Es relevante mencionar que para la aprobación de la Cámara de los Comunes se requiere el voto de una mayoría, consistente en más de 170 votos. Por otro lado, el Senado, integrado por 105 escaños de los cuales están vacantes cinco, consiste de 51 senadores independientes, 24 del Partido Conservador, 13 del Grupo Canadiense y 12 sin afiliación a algún partido. En este sentido, para obtener mayoría se requieren aproximadamente 53 votos, sin considerar los puestos vacantes.¹⁷

Al cierre de esta edición, la Cámara de Comunes de Canadá ya había aprobado la segunda lectura de la Ley de Implementación del T-MEC con 275 votos a favor y 28 en contra. Seguía la discusión en Comité y su regreso a votación.

En términos generales, una vez cumplidos los procedimientos previstos para cada una de las Cámaras del Poder Legislativo canadiense, no se percibe obstáculo alguno para que ambas cámaras aprueben sin dilación el T-MEC y su Ley de Implementación durante el primer trimestre de 2020.

Una vez que los Poderes Legislativos de los tres países aprueben el T-MEC, sus gobiernos deberán notificar la conclusión del procedimiento a sus contrapartes, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 34.5, a partir del cual hay un período de espera de 90 días naturales para efectos de la entrada en vigor del tratado. Así, bajo el supuesto de que los tres países realicen dicha notificación a más tardar en marzo de este año, la probabilidad de que el T-MEC inicie su vigencia a partir del 1 de julio de 2020 es alta, con lo cual se verán sustituidos los lineamientos y disposiciones del TLCAN.

Artículo 34.5. Entrada en Vigor

Cada Parte notificará a las otras Partes, por escrito, una vez que haya completado los procedimientos internos requeridos para la entrada en vigor de este Acuerdo. Este Acuerdo entra en vigor el primer día del tercer mes siguiente a la última notificación.

Una vez que los Poderes Legislativos de los tres países aprueben el T-MEC, sus gobiernos deberán notificar la conclusión del procedimiento a sus contrapartes, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 34.5, a partir del cual hay un período de espera de 90 días naturales para efectos de la entrada en vigor del tratado.



It is worth mentioning that for the approval from the House of Commons, it requires the majority of votes, consisting on more than 170 votes. On the other hand, the Senate, which is integrated by 105 seats out of which 5 are vacant, consists of 51 independent senators, 24 from the Conservative Party, 13 from the Canadian group and 12 with no affiliation to any party. In this sense, approximately 53 votes are required to obtain a majority, without considering the vacant seats.¹⁷

By the time this edition went to press, the Canadian House of Commons had already passed the second reading of the T-MEC Implementation Act with 275 votes in favor and 28 against. Discussion in Committee and return to vote followed.

In general terms, once the procedures have been made for each one of the Houses of the Canadian Legislative Branches, no obstacle is expected for both chambers to approve the USMCA and its Implementation Act without delay during the first quarter of 2020.

Once the Legislative Branches of the three countries approve the USMCA, their governments must notify the conclusion of the procedure to their partners, according to what article 34.5 stipulates, from which there is a waiting period of 90 calendar days for the entry into force of the treaty. Thus, assuming that the three countries make such a notification by March of this year at the latest, we will be able to make a decision on this matter. The probability that the USMCA will become effective as of July 1, 2020 is high, thus replacing the guidelines and provisions of NAFTA.

Article 34.5. Entry into Force

Each Party shall notify the other Parties, in writing, once it has completed the internal procedures required for the entry into force of this Agreement. This Agreement enters into force on the first day of the third month following the last notification.

Once the Legislative Branches of the three countries approve the USMCA, their governments must notify the conclusion of the procedure to their partners, according to what article 34.5 stipulates, from which there is a waiting period of 90 calendar days for the entry into force of the treaty.



Algunos temas relevantes para efectos de la entrada en vigor del T-MEC que deben cumplirse de manera idónea antes de que venza el plazo mencionado anteriormente son, entre otros temas:

La negociación y emisión de las Regulaciones Uniformes en materia de reglas de origen.

La lista de los panelistas que actuarán en los procedimientos instaurados con motivo de los conflictos surgidos a partir de la sección D del capítulo 10 sobre investigaciones *antidumping* y subvenciones con el establecimiento o no de cuotas compensatorias (derechos *antidumping* y compensatorios).

La lista de panelistas conforme a la sección A del capítulo 31 sobre solución de controversias derivadas de alguno de los capítulos del tratado, incluidos los paneles rápidos laborales previstos en los Anexos 31-A y 31-B para Estados Unidos y Canadá, respectivamente.

Some relevant aspects for the entry into force of the USMCA that must be complied with before the mentioned term expires are, among other:

The negotiation and issuance of the Uniform Rules of Origin Regulations.

The list of panelists to act in proceedings instituted in connection with disputes arising under Section D of Chapter 10 on *anti-dumping* and subsidy investigations with or without the imposition of countervailing duties (*anti-dumping* and countervailing duties).

The roster of panelists under Section A of Chapter 31 on Dispute Settlement arising under any of the chapters of the treaty, including fast-track labor panels under Annexes 31-A and 31-B for the United States and Canada, respectively.

MESOGRAFÍA

- 1 El texto oficial del Protocolo Modificatorio al Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá, Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, Senado de la República LXIV Legislatura, está visible en español e inglés en <https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/images/TMEC/docs/Protocolo-Modificatorio-T-MEC.pdf>, consultado el 10 de enero de 2020.
- 2 GONZÁLEZ, Isabel, "Suscriben ajustes al T-Mec", *Excélsior*, sección nacional, miércoles 11 de diciembre de 2019, p. 8.
- 3 "Requisitos para cumplir regla de origen automotriz, 1. El 75% de los insumos deben ser de la región de Norteamérica, 2. El 40% del valor del vehículo deberá producirse utilizando salarios, al menos de 16 dólares por hora, 3. El 70% del acero y el aluminio deberá ser de la región de América del Norte, 4. Las autopartes denominadas "esenciales" también deberán cumplir el 75% de contenido regional en promedio.", ESQUIVEL, Lindsay H., "México cedió ante reglas más estrictas", *Excélsior*, sección dinero, jueves 12 de diciembre de 2019, p. 2.
La prensa mexicana denunció que la Ley de Implementación estadounidense señalaba, entre otros aspectos, la designación de funcionarios estadounidenses (*attachés*) para conocer de la reforma laboral mexicana y realizar inspecciones, véase, por ejemplo, DE LA REDACCIÓN, "IP rechaza inspectores o como le nombren", *Excélsior*, sección nacional, jueves 12 de diciembre de 2019, p. 8. Lo cual, consideraban se trataban de inspectores. Al respecto, el 16 de diciembre de 2019, Robert Lighthizer respondió la carta enviada por Jesús Seade, diciendo: "... these personnel wil not be "labor inspectors" and Will abide by all relevant Mexican laws. ... three-person panel chosen by both Parties to request on-site verifications in any of our thtre conuntries ... Will be conducted by the independent panelists not buy the labor attachés", visible en <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2019/december/ustr-responds-mexico-usmca>, consultada el 11 de enero de 2020.
- 4 Los senadores Marco Rubio, Rick Scott y el asambleísta Vern Buchanan enviaron una carta al titular del USTR para insistir sobre la afectación de los precios en los productos agrícolas exportados provenientes de México con motivo de la estacionalidad de los mismos, lo cual afecta de manera importante a los productores de Florida. Al respecto, Robert Lighthizer respondió por escrito el 9 de enero de 2020, sobre los pasos a seguir para atender este asunto a partir de las investigaciones y medidas comerciales previstas en las secciones 702 y 732 de la *Tariff Act* de 1930.
- 5 "Aprueba Senado Protocolo Modificatorio del T-MEC", Boletín del Senado de la República, Coordinación de Comunicación Social, jueves 12 de diciembre de 2019, <http://comunicacion.senado.gob.mx/index.php/informacion/boletines/47234-aprueba-senado-protocolo-modificatorio-del-t-mec.html>
- 6 El Decreto por el que se aprueba el PM fue publicado bajo el nombre de "Decreto por el que se aprueba el Protocolo Modificatorio al Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá, hecho en la Ciudad de México el 10 de diciembre de 2019, así como dos acuerdos paralelos entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América, celebrados en la Ciudad de México, el 10 de diciembre de 2019", Diario Oficial de la Federación, número 14, primera sección, del 21 de enero de 2020, p. 3.
- 7 ROBLES DE LA ROSA, Leticia, "Senado ratifica los ajustes al T-MEC", *Excélsior*, sección nacional, viernes 13 de diciembre de 2019, p. 4.
- 8 DE LA REDACCIÓN, "Cámara baja de EU aprueba el T-MEC", *Excélsior*, sección nacional, viernes 20 de diciembre de 2019, p. 8.
- 9 Visible en <https://www.parl.ca/DocumentViewer/en/42-1/bill/C-100/first-reading>, consultada el 15 de enero de 2020. Asimismo, la segunda lectura se realizó el 20 de junio de 2019, *Status of Bill, LEGISinfo, Parliament of Canada*, <https://www.parl.ca/LegisInfo/BillDetails.aspx?Language=E&billId=10511099>, consultado el 11 de enero de 2020.
- 10 DE LA REDACCIÓN, "Donald Trump, a juicio político", *Excélsior*, sección global, jueves 19 de diciembre de 2019, p. 28.
- 11 "Los representantes de EU formalizaron el proceso de juicio político; ahora podrán realizar audiencias públicas" y realizar interrogatorios a diversos funcionarios, AFP Y NOTIMEX, "Cámara baja asesta otro golpe a Trump", *Excélsior*, sección global, viernes 1 de noviembre de 2019, p. 26.
- 12 Idem.
- 13 DE LA REDACCIÓN, "Pelosi enfría impeachment", *Excélsior*, sección global, viernes 20 de diciembre de 2019, p. 24.
- 14 i) Finance; ii) Health, Education, Labor and Pensions; iii) Environment and Public Works; iv) Appropriations; Foreign Relations; v) Commerce, Science and Transportation; y vi) Budget committees, ICSSO, Isabelle, "Grassley: Full Senate USMCA vote unlikely next week due to committee markups", World Trade Online, Inside U.S. Trade, 9 de enero de 2020, <https://insidetrade.com/daily-news/grassley-full-senate-usmca-vote-unlikely-next-week-due-committee-markups>
- 15 *House of Commons Sitting Calendar, House of Commons, Chambre des Communes, Canada, Sitting Calendar - House of Commons of Canada*, consultado el 13 de enero de 2020.
- 16 *2019 Canadian federal election, Wikipedia The Free Encyclopedia*, https://en.wikipedia.org/wiki/2019_Canadian_federal_election, consultada el 11 de enero de 2019.
- 17 *Senators, Senate of Canada*, <https://senCanada.ca/en/senators/#sch>, consultado el 12 de enero de 2019.

MESOGRAPHY

- 1 The official text of the Modifying Protocol to the Treaty between the United Mexican States, the United States of America and Canada, Gilberto Bosques Center for International Studies, Senate of the Republic LXIV Legislature, is visible in Spanish and English at <https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/images/TMEC/docs/Protocolo-Modificatorio-T-MEC.pdf>, retrieved on January 10, 2020.
- 2 GONZÁLEZ, Isabel "Adjustments to the USMCA", *Excelsior*, national section, Wednesday 11 December 2019, p. 8.
- 3 "Requirements to meet automotive rule of origin, 1. 75% of the inputs must be from the North American region, 2. 40% of the vehicle value must be produced using wages, at least \$16 per hour, 3. 70% of the steel and aluminum must be from the North American region, 4. The so-called "essential" auto parts must also meet 75% regional content on average," ESQUIVEL, Lindsay H., "...Mexico gave in to stricter rules," *Excelsior*, money section, Thursday, December 12, 2019, p. 2.
The Mexican press denounced that the U.S. Implementation Law indicated, among other aspects, the designation of U.S. officials (*attachés*) to learn about Mexican labor reform and carry out inspections, see, for example, DE LA REDACCIÓN, "IP rechaza inspectores o como le nombren," *Excelsior*, national section, Thursday, December 12, 2019, p. 8. Which, they felt, were inspectors. In this connection, on December 16, 2019, Robert Lighthizer answered the letter sent by Jesus Seade, saying: "... these personnel will not be "labor inspectors" and will abide by all relevant Mexican laws. ... three-person panel chosen by both Parties to request on-site verifications in any of our three countries ... Will be conducted by the independent panelists not by the labor attachés", available on <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2019/december/ustr-responds-mexico-usmca>, retrieved on January 11, 2020.
- 4 Senators Marco Rubio, Rick Scott and Assemblyman Vern Buchanan sent a letter to the head of the USTR to insist on the effect on prices of agricultural exports from Mexico due to the seasonality of the same, which significantly affects producers in Florida. In this regard, Robert Lighthizer responded in writing on January 9, 2020, regarding the steps to be taken to address this issue based on the investigations and trade measures provided for in sections 702 and 732 of the *Tariff Act* of 1930.
- 5 "Senate Approves Modifying Protocol for the USMCA", Senate Newsletter, Social Communication Coordination, Thursday, December 12, 2019, <http://comunicacion.senado.gob.mx/index.php/informacion/boletines/47234-aprueba-senado-protocolo-modificatorio-del-t-mec.html>
- 6 The Decree approving the PA was published as "Decree approving the Modifying Protocol to the Treaty between the United Mexican States, the United States of America and Canada, made in Mexico City on December 10, 2019, as well as two parallel agreements between the Government of the United Mexican States and the Government of the United States of America, made in Mexico City on December 10, 2019", Official Journal of the Federation, number 14, first section, January 21, 2020, p. 3.
- 7 ROBLES DE LA ROSA, Leticia, "Senate Ratifies USMCA Adjustments," *Excelsior*, National Section, Friday, December 13, 2019, p. 4.
- 8 DE LA REDACCIÓN, "US House of Representatives Approves USMCA", *Excelsior*, National Section, Friday, December 20, 2019, p. 8.
- 9 Available on <https://www.parl.ca/DocumentViewer/en/42-1/bill/C-100/first-reading>, retrieved on January 15, 2020. The second reading was held on 20 June 2019, *Status of Bill, LEGISinfo, Parliament of Canada*, <https://www.parl.ca/LegisInfo/BillDetails.aspx?Language=E&billid=10511099>, retrieved on January 11, 2020.
- 10 DE LA REDACCIÓN, "Donald Trump, in political judgment," *Excelsior*, Global Section, Thursday, December 19, 2019, p. 28.
- 11 "US representatives formalized the impeachment process; now they will be able to hold public hearings" and carry out interrogations of various officials, AFP AND NOTIMEX, "Cámara baja asesta otro golpe a Trump", *Excelsior*, global section, Friday, November 1, 2019. p. 26.
- 12 Idem.
- 13 DE LA REDACCIÓN, "Pelosi cools impeachment", *Excelsior*, global section, Friday, December 20, 2019, p. 24.
- 14 i) Finance; ii) Health, Education, Labor and Pensions; iii) Environment and Public Works; iv) Appropriations; Foreign Relations; v) Commerce, Science and Transportation; y vi) Budget committees, ICISO, Isabelle, "Grassley: Full Senate USMCA vote unlikely next week due to committee markups", World Trade Online, Inside U.S. Trade, January 9, 2020, <https://insidetrade.com/daily-news/grassley-full-senate-usmca-vote-unlikely-next-week-due-committee-markups>
- 15 *House of Commons Sitting Calendar, House of Commons, Chambre des Communes, Canada, Sitting Calendar - House of Commons of Canada*, retrieved on January 13, 2020.
- 16 *2019 Canadian federal election, Wikipedia The Free Encyclopedia*, https://en.wikipedia.org/wiki/2019_Canadian_federal_election, retrieved on January 11, 2019.
- 17 *Senators, Senate of Canada*, <https://sencanada.ca/en/senators/#sch>, retrieved on January 12, 2019.

EN TLC ASOCIADOS,

desde hace más de 10 años implementamos esquemas de compliance en comercio exterior y aduanas, con los cambios que se avecinan para 2020, superamos nuestra propia metodología, mejorándola y adaptándola a esta 4ta Transformación con la implementación de

R³: REALIDAD, RIESGO Y RENDIMIENTO.

APLICA

Prepárate y Asegura el Cumplimiento y la Operación de tu Empresa

1

REALIDAD

Analizamos la realidad fiscal del país e identificamos el contexto de los cambios actuales y futuros, la relación con el negocio y la organización empresarial.

2

RIESGO

Evaluamos de manera matemática con distintos indicadores los riesgos, todo ello en estricto cumplimiento de la Ley de Comercio Exterior, Aduanera y Fiscal.

3

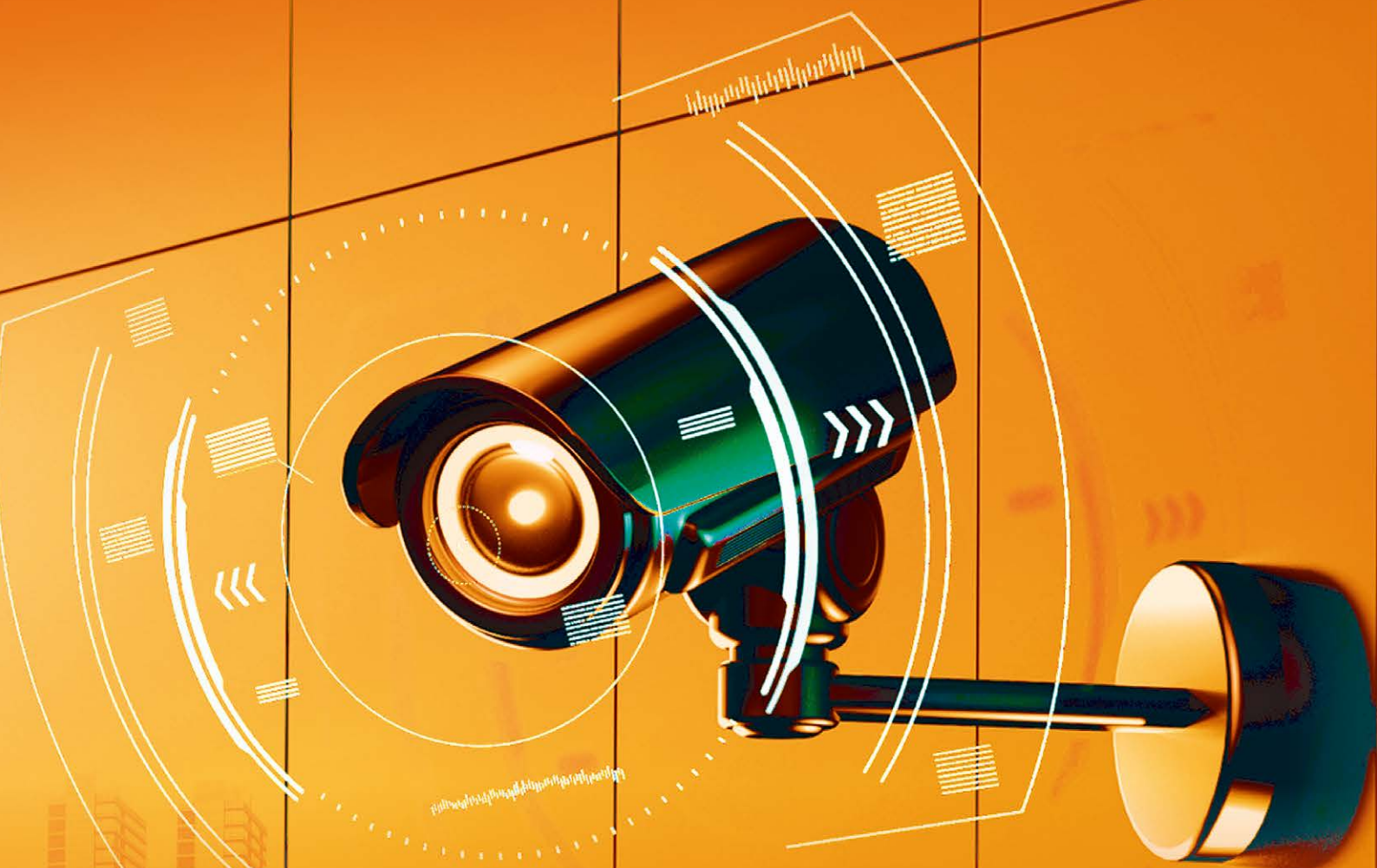
RENDIMIENTO

Medimos en qué estatus se encuentra la organización, si realmente está cumpliendo o qué inconformidades existen, con opciones de respuesta ante la contingencia.

REALIDAD • RIESGO • RENDIMIENTO
EN EL CUMPLIMIENTO FISCAL
DE COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

Retos de los sistemas de gestión de la seguridad patrimonial

The Challenges of Asset Protection Management Systems



RESUMEN

En este artículo, se trata de explicar la manera de cómo desarrollar un modelo de gestión de la seguridad patrimonial, pues acorde a la experiencia del autor, éste tiene que ser como un traje hecho a la medida y el enfocarse solo en los principios básicos puede tener una gestión deficiente.

En base a su experiencia, el autor explica que para una correcta administración de la seguridad es necesario tener los elementos reales y completos, y compara cómo su formación técnica como ingeniero le permitieron entender la seguridad desde un punto de vista técnico, por ende, entender que la operación A no será igual a la B. Se analiza cómo las certificaciones OEA y CTPAT pueden guiar a los criterios mínimos necesarios que toda organización debiera cumplir para garantizar un esquema satisfactorio de protección y, sobre todo, cómo los criterios de estas certificaciones, que son totalmente voluntarias, pueden ayudar a un departamento de seguridad patrimonial en vías de desarrollo, puesto que inciden en todas las áreas de una organización, poniendo especial atención a las naturalmente más vulnerables.

Se aborda cómo el contar con las acreditaciones OEA y CTPAT se traducirá en beneficios económicos gracias a la confiabilidad y control que la operación certificada proyecta, sobre todo para empresas que exportan sus productos hacia Estados Unidos.

SUMMARY

This article tries to explain how to develop an asset protection management system since, according to the author's experience, it has to be just like a tailor-made suit, and if it only focuses on the basic principles, it can lead to poor management.

Based on his experience, the author explains that in order to have a correct security administration it is necessary to have complete and real elements. He contrasts how his technical training as an engineer allowed him to understand safety from a technical point of view, thus understanding that operation A will not be the same as B. It analyzes how the AEO and CTPAT certifications can guide the minimum criteria that every organization should meet to guarantee a satisfactory protection scheme and, above all, how the criteria of these certifications, which are totally voluntary, can help a department of property security in development, since they affect all areas of an organization, paying special attention to the most naturally vulnerable.

It addresses how having the AEO and CTPAT accreditations will translate into economic benefits thanks to the reliability and control that the certified operation projects, especially for companies that export their products to the United States.

ING. ALFONSO SÁNCHEZ SOLLEIRO FRANCO



Es Ingeniero Mecánico, egresado de la Universidad Tecnológica de México. Posee más de 15 años de experiencia en el ramo de la seguridad patrimonial y administración de riesgos y pérdidas. Es director de Seguridad Patrimonial de Pirelli México y Presidente del Comité de Seguridad Patrimonial del Clúster Automotriz de Guanajuato. Es coautor del Diplomado de Seguridad Patrimonial en conjunto con la Universidad La Salle y el Clúster Automotriz de Guanajuato, A.C. además de ponente de los temas "Análisis de riesgos, plan de continuidad del negocio y manejo de crisis. Miembro del Comité de Seguridad de la Cámara Hulera.

Mechanical engineer from the Technologic University of Mexico. Over 15 years of experience in the field of property security and risk and loss management. He is Director of Property Security at Pirelli Mexico and Chairman of the Property Security Committee of the Guanajuato Automotive Cluster. He is co-author of the Diploma in Property Security in collaboration with La Salle University and the Automotive Cluster of Guanajuato, A.C. He is also a speaker on "Risk Analysis, Business Continuity Plan and Crisis Management". Member of the Security Committee of Cámara Hulera.

Como profesional de la Seguridad Patrimonial por más de 15 años, es muy frecuente que me pregunten sobre ¿Cómo desarrollar un modelo de gestión de la seguridad patrimonial? Y lo primero que suelo responder es que cualquier modelo de gestión siempre debe ser conceptualizado como un traje hecho a la medida. El conocimiento del negocio es fundamental, pues al intentar implementar un programa de protección como receta de cocina solo enfocándose en los principios básico de protección es altamente posible que se termine teniendo una gestión deficiente.

Pensar en la administración de la seguridad patrimonial sin un entendimiento real y completo de los riesgos a proteger es como intentar correr un maratón sin preparación, sin la ropa adecuada y con desconocimiento de la ruta. Esto lo aprendí al darme cuenta de que mi formación técnica como ingeniero me permitía entender la seguridad desde un punto de vista industrial, desarrollando sistemas de gestión enfocados en las necesidades del negocio. Entendí también que, si bien es cierto que existen principios básicos de gestión, no puedes pensar que lo que resulta en la operación "A" será lo requerido en la operación "B".

La seguridad patrimonial debe ser, hoy por hoy, una estrategia basada en el análisis de los riesgos y la inteligencia institucional; verdaderamente las organizaciones cada vez ven con mejores ojos al departamento de seguridad patrimonial, sobre todo cuando éstos se vuelven aliados del plan maestro de gestión como administradores de riesgos y pérdidas. Para llegar a esto es indispensable entender el entorno y hacer uso de herramientas que nos permiten establecer criterios de gestión y evaluar el nivel de desempeño de forma simultánea. Los programas de certificación CTPAT y OEA cumplen con este requisito.

Las organizaciones cada vez ven con mejores ojos al departamento de seguridad patrimonial, sobre todo cuando éstos se vuelven aliados del plan maestro de gestión como administradores de riesgos y pérdidas.



After being an Asset Protection professional for over 15 years, it is common to get asked how to develop a management model for asset security. My usual answer is that any management model works well, as long as it is conceptualizing the knowledge regarding the business like a tailor-made suit. It is essential to try to implement a protection program as a cooking recipe —focusing only on the basic principles of protection creates a high chance of poor management.

Thinking about managing asset protection without a real and complete understanding of the risks to be protected is like trying to run a marathon without preparation, without adequate clothing and with no knowledge of the route. I learned this when I realized that my technical training as an engineer allowed me to understand security from an industrial point of view, developing management systems focused on business needs. I also understood that, although it is true that there are basic management principles, you cannot think that what results in operation "A" will be what is required in operation "B".

Asset security should be a strategy based on risk analysis and institutional intelligence; in fact, organizations are increasingly seeing the department of property security with better eyes, especially when they become allies of the master management plan as risk and loss managers. To achieve this, it is essential to understand the environment and make use of tools that allow us to establish management criteria and evaluate the level of performance simultaneously. The CTPAT and AEO certification programs comply with this requirement.

Organizations are increasingly seeing the department of property security with better eyes, especially when they become allies of the master management plan as risk and loss managers.

A diferencia de las certificaciones ISO, que evalúan el cumplimiento de los procedimientos establecidos por nosotros mismos para llegar a un objetivo, las certificaciones CTPAT y OEA son una guía de los criterios mínimos necesarios que toda organización debiera cumplir para garantizar un esquema satisfactorio de protección. Si bien es cierto, mencionamos que los sistemas de Gestión de la Seguridad Patrimonial son trajes hechos a la medida.

Si podemos considerar que tanto el esquema CTPAT como el OEA son perfectamente aplicables a cualquier operación, dependerá de la habilidad del profesional y responsable de la aplicación del sistema para que establezca los procedimientos y protocolos adecuados en función al riesgo y su administración. Por lo tanto, si estás al frente de un departamento de seguridad patrimonial en vías de desarrollo, podrás encontrar en los criterios CTPAT y OEA una excelente guía para establecer un sólido sistema y, si ya cuentas con un área de seguridad consolidado, las certificaciones te permitirán evaluar de forma objetiva la efectividad y cobertura de tu sistema.

Tanto los criterios CTPAT como OEA inciden en todas las áreas de la organización, pero ponen especial énfasis en las áreas naturalmente más vulnerables como son protección física, cadena de suministro, administración de personal y tecnología de la información. También recuerda que, hoy en día, ambas certificaciones son voluntarias pero con grandes beneficios en la gestión logística y de comercio exterior, especialmente para aquellas empresas que son exportadoras hacia los Estados Unidos de América.

Tanto los criterios CTPAT como OEA inciden en todas las áreas de la organización, pero ponen especial énfasis en las áreas naturalmente más vulnerables como son protección física, cadena de suministro, administración de personal y tecnología de la información.



Unlike ISO certifications that evaluate compliance with procedures established by us to reach an objective, CTPAT and AEO certifications are a guide to the minimum criteria that every organization should meet to ensure a satisfactory protection scheme. Although it is true, we mention that Asset Protection Management systems are tailor-made suits.

If we can consider that both the CTPAT scheme and the AEO are perfectly applicable to any operation, it will depend on the ability of the professional and responsible for the application of the system to establish the procedures and protocols appropriate to the risk and its administration. Therefore, if you are in charge of an asset protection department in the process of development, you can find in the CTPAT and AEO criteria an excellent guide to establish a solid system and if you already have a consolidated security area, the certifications will allow you to evaluate objectively the effectiveness and coverage of your system.

Both the CTPAT and AEO criteria affect all areas of the organization but place special emphasis on the naturally most vulnerable areas such as physical protection, supply chain, human resource management, and information technology. Also, nowadays, both certifications are voluntary, but with great benefits in logistics and foreign trade management, especially for those companies that export to the United States of America.

Both the CTPAT and AEO criteria affect all areas of the organization but place special emphasis on the naturally most vulnerable areas such as physical protection, supply chain, human resource management, and information technology.



Desde mi experiencia puedo mencionar que el desarrollo de los esquemas y estrategias de seguridad patrimonial, siguiendo los principios CTPAT y OEA, te permitirán tener operaciones robustas y direccionadas a cumplir con cualquier requerimiento de evaluación y certificación. Recalco que estos sistemas no trabajan por sí mismos, se requiere de un correcto sistema de análisis de riesgos que te permitan asignar criterios, procedimientos y sobre todo recursos, ya que esto te permitirá hacer una correcta interpretación de ambos sistemas. Siempre podrás asesorarte de algún consultor que te oriente hacia la mejor aplicación de tu sistema de protección y control.

Muchas veces se piensa que las áreas de seguridad patrimonial responden más a una forma de "gasto necesario" que de "inversión y beneficio" para el negocio, y esta percepción obedece en buena medida a una mala práctica de mantener a esta área tras bambalinas.

Cuando verdaderamente se comprenden los alcances y el potencial de una correcta implementación de los sistemas de control y prevención, es cuando se tiene la oportunidad de iniciar el desarrollo de la administración de pérdidas, que, si bien es cierto que este tema da para otro artículo, diremos que es a través de esta gestión que podemos encontrar

el retorno de inversión que justifica la aplicación y obtención de los recursos necesarios para su implementación.

Nuevamente, las acreditaciones OEA y CTPAT darán beneficios económicos a partir de la confiabilidad y control que la operación certificada proyecta hacia las agencias gubernamentales que participan en estos programas que van desde facilidad de cruce en aduana, hasta su uso como garantía en la obtención y permanencia de otras certificaciones como la de IMMEX e IVA.

From my experience, I can mention that the development of asset protection schemes and strategies, following the CTPAT and AEO principles, will allow you to have solid operations aimed at complying with any evaluation and certification requirements. It is important to highlight that these systems do not work by themselves. A correct risk analysis system is required that allows you to assign criteria, procedures and, above all, resources, since this will allow you to make a correct interpretation of both systems. You will always be able to get advice from a consultant who will guide you towards the best application of your protection and control system.

It is often thought that property security areas respond more to a form of "necessary expense" than "investment and profit" for the business, and this perception is largely due to a bad practice of keeping this area behind the scenes. When the scope and potential of a correct implementation of the control and prevention systems are truly understood, it is when one has the opportunity to initiate the development of loss management, which, although it is true that this issue of losses gives for another article, we will say that it is through this management that we can find the return on investment that justifies the application and obtaining of the necessary resources for its implementation.

Once again, the AEO and CTPAT accreditations will provide economic benefits based on the reliability and control that the certified operation projects towards the government agencies that participate in these programs, ranging from ease of customs crossing to their use as a guarantee for obtaining and remaining in other certifications such as IMMEX and VAT.



La seguridad tiene un principio de percepción, y esta percepción es el primer objetivo por alcanzar dentro de los modelos de gestión de la seguridad, ya que ella nos permitirá mandar el mensaje de control dentro de la organización.



Finalmente, intentaré explicar a grandes rasgos qué es lo que todo profesional en Seguridad Patrimonial debiera considerar para establecer un sistema de gestión que procure una estrategia de protección acorde a los requerimientos de cualquier organización. Quiero resaltar que mencioné “procure” y no “garantice”, y es que, siempre he sido muy cauto en dejar en claro que, si bien es cierto, se pueden tener sistemas, procedimientos y protocolos robustos de protección patrimonial, mientras existan en la ecuación de protección variables como el factor humano, el entorno social y político y la propia naturaleza es más que imposible garantizar la infalibilidad de la seguridad; sin embargo, la procuración de la protección mediante la aplicación de dichos procedimientos y protocolos de forma disciplinada y con mecanismos permanentes de medición sí pueden garantizar la operatividad, eficacia y eficiencia de dichos sistemas.

Siempre he pensado que la seguridad tiene un principio de percepción, y esta percepción es el primer objetivo por alcanzar dentro de los modelos de gestión de la seguridad, ya que ella nos permitirá mandar el mensaje de control dentro de la organización. Dicho esto, entonces podemos ya enfocarnos en el desarrollo de nuestro sistema de gestión. Cabe mencionar que los consejos que a continuación daré están enfocados en el cumplimiento de los requerimientos CTPAT y OEA y, por lo tanto, validaremos que un sistema de Seguridad Integrado es universal y capaz de cumplir, en esencia, con cualquier requerimiento corporativo y normativo; aunque insisto que debe existir la habilidad del profesional responsable de la seguridad patrimonial dentro de la organización para adecuar el sistema de gestión específico del riesgo a proteger.

Security has a principle of perception and this perception is the first objective to reach within the models of security management since it will allow us to send the message of control within the organization.

Finally, I will try to outline what all professionals in Asset Protection should consider in order to establish a management system that seeks a protection strategy according to the requirements of any organization. I want to emphasize that I said "seek" and not "guarantee", and that is that I have always been very careful to make it clear that, although it is true, you can have robust systems, procedures and protocols of patrimonial protection, as long as there are variables in the protection equation such as the human factor, the social and political environment and nature itself it is more than impossible to guarantee the infallibility of security; however, the procurement of protection through the application of such procedures and protocols in a disciplined manner and with permanent measurement mechanisms can guarantee the operability, effectiveness and efficiency of such systems.

I have always thought that security has a principle of perception and this perception is the first objective to reach within the models of security management since it will allow us to send the message of control within the organization. Having said that, then we can focus on the development of our management system. It is worth mentioning that the following advice is focused on compliance with the CTPAT and AEO requirements and, therefore, we will validate that an Integrated Security system is universal and capable of complying, in essence, with any corporate and regulatory requirement; although I insist that there must be the ability of the professional responsible for asset security within the organization to adapt the specific risk management system to be protected.

El uso de tecnología jugará un papel sumamente importante; sin embargo, debemos recordar que la tecnología es en la mayoría de las veces costosa, por lo que su uso deberá estar acorde a los requerimientos establecidos en el plan de gestión.

Entrando en materia, será necesario conceptualizar dos líneas operativas de gestión: protección de patrimonio y administración de riesgos. En la primera será importante establecer los requerimientos mínimos necesarios de protección de activos e instalaciones. Básicamente consiste en establecer perímetros seguros que no sean vulnerados nuestra operación de las amenazas exteriores y faltas a los reglamentos locales por parte de los trabajadores. Aquí es importante mencionar que los reglamentos internos de trabajo deben elaborarse en función a las leyes locales laborales y a las normas de sana convivencia entre iguales, o sea, códigos civiles y penales.

De igual modo, es fundamental que los reglamentos de trabajo contengan las sanciones y consecuencias ante las faltas en su cumplimiento pues, aunque el sentido común pudiera dictar que todo individuo es capaz discernir entre lo correcto y lo incorrecto, no necesariamente se es capaz de cuantificar la magnitud de la falta y por ello es necesario que tanto las reglas como las sanciones y consecuencias sean claras.

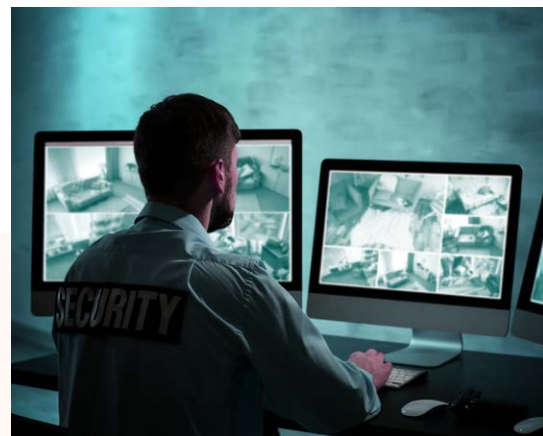
As far as the matter is concerned, it will be necessary to conceptualize two operational lines of management: asset protection and risk management. In the first, it will be important to establish the minimum necessary requirements for the protection of assets and facilities. Basically, it consists of establishing safe perimeters that do not violate our operation from external threats and lack of local regulations on the part of workers. Here it is important to mention that the internal work regulations must be elaborated according to the local labor laws and to the norms of healthy coexistence among equals civil and penal codes.

Similarly, it is vital for work regulations to contain sanctions and consequences for failure to comply with them because, although common sense might dictate that every individual is capable of separating right from wrong, it is not necessarily capable of quantifying the magnitude of the fault and therefore it is necessary that both the rules and the sanctions and consequences are clear.

The Asset Protection strategy should establish control criteria that safeguard all tangible and intangible assets of the company, such as: personnel, facilities, brand, processes, intellectual property, information technology and supply chain.



La estrategia de Seguridad Patrimonial deberá establecer criterios de control que salvaguarden todos los activos tangibles e intangibles de la empresa, tales como: Personal, instalaciones, marca, procesos, propiedad intelectual, tecnología de la información y cadena de suministro. El nivel de protección estará en función de la necesidad de contención en cada uno de los riesgos ponderados y analizados. El uso de tecnología jugará un papel sumamente importante; sin embargo, debemos recordar que la tecnología es en la mayoría de las veces costosa, por lo que su uso deberá estar acorde a los requerimientos establecidos en el plan de gestión.



The protection level will depend on the need for each risk-weighted and analyzed contingency. The use of technology will play an extremely important role, but we must remember that technology is in most cases expensive; therefore, its use must be in accordance with the requirements established in the management plan.

The use of technology will play an extremely important role, but we must remember that technology is in most cases expensive; therefore, its use must be in accordance with the requirements established in the management plan.



El profesional encargado de la seguridad patrimonial deberá tener en cuenta que un correcto análisis de riesgos además de ser base y soporte de su plan de gestión también debe marcar la pauta para la obtención de recursos, ya que este es el punto de partida para la aplicación del sistema de gestión. Establecer planes de acción sin tener en claro los recursos económicos es frustrar la posibilidad de tener un sistema inteligente, robusto y contundente.

En muchas ocasiones he sido testigo de grandes proyectos que se quedan inconclusos por no contar con los recursos suficientes y es que, aún en México los "gastos" en los sistemas de seguridad patrimonial siguen siendo un tabú para las empresas, especialmente las pequeñas y familiares, aunque las condiciones país en materia de seguridad están forzando a adoptar modelos de protección a pesar de que con frecuencia sean muy básicos e incluso de forma empírica.

Un sistema de gestión de seguridad patrimonial debe tener la flexibilidad de desarrollarse de forma modular, precisamente porque no siempre se puede contar con el cien por ciento de los recursos y será necesario hacer las implementaciones de forma paulatina. También es importante mencionar que la obtención de recursos será mucho más sencilla si presentamos a la dirección un estudio de riesgos detallado, enfocado a los resultados y estructurado.

The professional in charge of asset protection should bear in mind that a correct risk analysis, in addition to be the basis and support for his or her management plan, should also set the tone for obtaining resources, as this is the starting point for the application of the management system. Establishing action plans without having clear economic resources is to frustrate the possibility of having an intelligent, robust and forceful system.

I have witnessed on countless occasions large projects that are left unfinished because they do not have enough resources. Even in Mexico, "expenses" in asset protection systems continue to be considered taboo for businesses, especially small and family businesses, although the country's security conditions are forcing them to adopt protection models, even though they are often very basic and even empirically.

A security management system must have the flexibility to be developed in a modular way, precisely because one cannot always count on one hundred percent of the resources and it will be necessary to make the implementations gradually. It is also important that obtaining resources will be much easier if we present management with a detailed, results-oriented and structured risk study.





Dentro de los esquemas de protección física encontraremos las barreras perimetrales, protección y control de accesos, control de personal y visitantes, iluminación y alarmas.

Otro punto importante por considerar es la protección física y el servicio de vigilancia. Dentro de los esquemas de protección física encontraremos las barreras perimetrales, protección y control de accesos, control de personal y visitantes, iluminación y alarmas —todo aquello que nos permita dar resguardo a los bienes materiales del negocio. Sin embargo, los sistemas de vigilancia suelen tener comúnmente tres errores.

El primero de ellos es pensar que los servicios de vigilancia son servicios policiales. Frecuentemente exigimos a estos servicios actividades o resultados que no van acordes al objetivo neurálgico para el cual fueron contratados, controlar y disuadir nada tiene que ver con investigar o repeler y es muy común que este tipo de trabajo sea denigrado disminuyéndolos a mandaderos.

Otro error es "que sea barato", existen cualquier cantidad de servicios en México, para todos los gustos y de todos los precios, pero como cualquier servicio entre más económico, más carente o deficiente. Si dentro del análisis de riesgos se establece y determina que un servicio básico de protección es suficiente, está bien, puedes contratarlo y hasta es válido exigir calidad en ese nivel de servicio. Lo que no es válido es sobre demandar el servicio al punto de que deje de ser negocio para el proveedor, simplemente no es ético; así como tampoco lo es que un proveedor con tal de obtener el negocio acepte las condiciones a sabiendas de que no podrá cumplir.

El último error es "no saber qué es lo que se quiere del servicio", especialmente cuando el departamento de protección patrimonial surge de forma improvisada. Casi siempre para apagar fuegos, es muy común seleccionar a empresas de servicio de vigilancia basados en precios y con la esperanza de que lo resuelvan todo. Si contamos con suerte, el proveedor será profesional y solidario a nuestra inexperiencia para apoyarnos a lograr el mejor desempeño posible.



Another important aspect to consider is physical protection and the surveillance service. Physical protection schemes include perimeter barriers, access protection and control, personnel and visitor control, lighting and alarms —everything that allows us to safeguard the material goods of the business. However, surveillance systems often have three common errors.

First, we need to think of surveillance services as police services. Frequently we demand to these services activities or results that do not go according to the neuralgic objective for which they were hired, to control and to dissuade has nothing to do with investigating or to repel and it is very common that this type of work is denigrated diminishing them to errand boys.

Another error is "that it is cheap", there are all kinds of services in Mexico, for all preferences and all prices, but like any service, the cheaper, the more lacking or deficient. If within the analysis of risks, it is established and determines that a basic service of protection is enough, it is fine, you can contract it and it is even valid to demand quality in that level of service. What is not valid is to demand the service to the point that it ceases to be business for the provider, simply is not ethical, just as it is not that a provider in order to obtain the business accepts the conditions knowing that it cannot meet.

The last mistake is "not knowing what you want from the service," especially when the property protection department comes up unexpectedly. Almost always to put out fires, it is very common to select service companies based on price surveillance and hoping that they solve everything. If we are lucky, the provider will be professional and supportive of our inexperience to support us in achieving the best possible performance.

Physical protection schemes include perimeter barriers, access protection and control, personnel and visitor control, lighting and alarms.

Caso contrario y más común, nos encontraremos con proveedores que se aprovecharán de la situación para "clavarnos el colmillo", lo que nos dejará una pésima experiencia respecto a estos servicios. Mi consejo cuando no se sabe qué es lo mejor en materia de servicios de vigilancia, ya sea por inexperiencia, nuevos proyectos o simplemente porque ante la amplia oferta en el mercado de servicios de vigilancia se desea hacer una buena contratación del servicio, será prudente contratar a un consultor especialista en éstos temas y cuyo alcance no sólo deberá ser la selección del servicio sino también el desarrollo de los modelos de profesionalización de los vigilantes.

Respecto a la administración de riesgos, es importante mencionar que su gestión demanda un nivel de especialización mayor, pero que, su correcta aplicación nos permitirá ser parte sustancial del negocio, pues es aquí donde existen los entregables más interesantes de la gestión patrimonial. Siempre he pensado en la administración de riesgos como la gestión de "las ganancias ocultas". Es verdaderamente maravilloso cuando a través del control de las pérdidas encontramos dinero que dábamos por hecho que estaba perdido; el impacto es tan diverso que puede generar verdaderas ganancias.

El profesional responsable de la seguridad patrimonial deberá tener conocimiento pleno del negocio y contar con un equipo multidisciplinario que le permita establecer los criterios de control. Cuando hablamos de diversidad es porque las pérdidas se pueden encontrar tanto en la parte financiera, como en compras, operaciones, manejo de residuos, gestión de personal, manejo de activos, etc. Aunque los beneficios no siempre son tangibles, refiriéndome a los ingresos de capital, la organización deberá aprender a cuantificar el "dejar de perder" y evaluar el "qué pasaría si no se hubiese controlado".

Cuando no se sabe qué es lo mejor en materia de servicios de vigilancia, ya sea por inexperiencia, nuevos proyectos o simplemente porque ante la amplia oferta en el mercado de servicios de vigilancia se desea hacer una buena contratación del servicio, será prudente contratar a un consultor especialista en éstos.



Una vez teniendo el control y la cuantificación de lo recuperado, nos encontraremos con un departamento de seguridad patrimonial autosostenible y aquello que hablábamos de recursos para su administración serán mucho más sencillos de obtener. Así mismo, nos daremos cuenta de que tenemos un sistema de gestión robusto y capaz de dar protección y controlar las pérdidas y con lo necesario para cumplir con cualquier certificación, entrando así en un modelo de gestión óptimo dentro de un círculo virtuoso de operatividad.

When there is any doubt on what is best in terms of surveillance services, whether for inexperience, new projects or simply because the wide offer in the market for surveillance services wants to make a good service contract, it will be prudent to hire a consultant specialist.

Otherwise and more commonly, we will find suppliers who will take advantage of the situation to nail us the tusk, which will leave us with a very bad experience regarding these services. My advice when there is any doubt on what is best in terms of surveillance services, whether for inexperience, new projects or simply because the wide offer in the market for surveillance services wants to make a good service contract, it will be prudent to hire a consultant specialist in these issues and whose scope should not only be the selection of the service but also the development of models of professionalization of the guards.

Once we have a registration and quantification of what has been recovered, we will find ourselves with a self-sustainable department of patrimonial security and what we were talking about resources for its administration will be much easier to obtain. Likewise, we will realize that we have a robust management system capable of protecting and controlling losses and with what is necessary to comply with any certification, thus entering an optimal management model within a virtuous circle of operation.

Regarding risk management, it is important to mention that its operation demands a higher level of specialization, but its correct application will allow us to be a substantial part of the business, as this is where there are the most interesting deliverables of wealth management. I have always thought of risk management as the management of "hidden profits". It is truly wonderful when through the control of losses, we find money we took for granted that it was lost; the impact is so diverse that it can generate real profits.

The asset protection professional must in charge must have full knowledge of the business and have a multidisciplinary team that allows it to establish control criteria. When we talk about diversity, it is because losses can be found in the financial part, purchases, operations, waste management, personnel management, asset management, etc. Although the benefits are not always tangible, referring to capital income, the organization must learn to quantify the "stop losing" and evaluate the "what would happen if it had not been controlled".

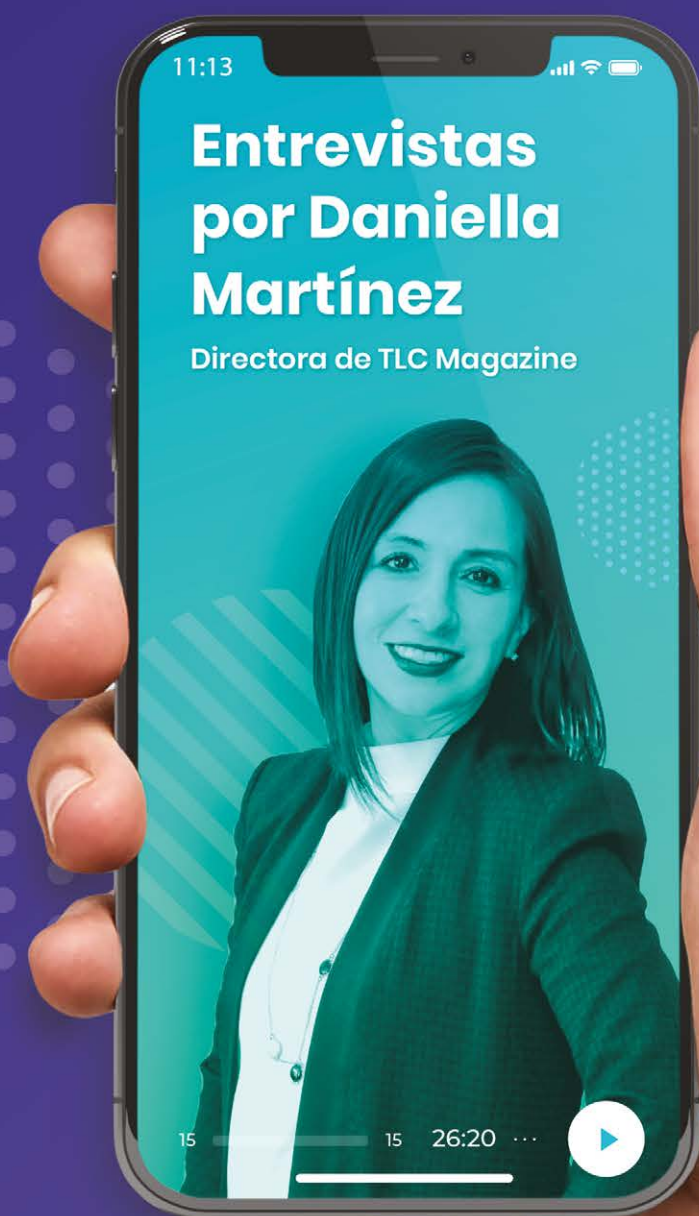


HAGAMOS UN TRUEQUE

Podcast de TLC Magazine México

Entrevistas a expertos sobre los temas más relevantes de Comercio Exterior, Fiscal, Aduanas y más.

Escúchanos en:  Spotify®  Apple Podcasts



CUMPLIMIENTO INTEGRAL PARA **IMMEX, PYMES Y AA**

**"COMPROMETIDOS EN EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES
DE COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS PARA BRINDAR
TRANQUILIDAD Y ASERTIVIDAD A LA CONTINUIDAD
DEL NEGOCIO DE NUESTROS CLIENTES"**



MARCANDO EL PASO
EN EL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS

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

