

Los cómo de la gestión estratégica del compliance, el caso de la Agencia Aduanal

Mtro. César Villegas Campoy

Los sistemas electrónicos de las autoridades aduaneras

PARTE I

Dr. Andrés Rohde Ponce

La posible incorporación del Reino Unido al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), ¿un impulso al comercio exterior de la región?

Dr. Hadar Moreno Valdez



REVISTA Bilingüe



Edición 29 · 1er Bimestre · 2021
www.tlcmagazinemexico.com.mx



\$80.00 MXN



ESQUEMA DE MANTENIMIENTO CTPAT Y OEA

**“NUESTRO COMPROMISO CON LA SEGURIDAD
EN LA CADENA DE SUMINISTRO ESTÁ BASADO EN CAMBIAR A UNA
CULTURA DE PREVENCIÓN Y CUMPLIMIENTO”**

- » 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.



MARCANDO EL PASO
EN EL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS

DISTRIBUCIÓN Y ALMACENAJE QUE ROMPE FRONTERAS

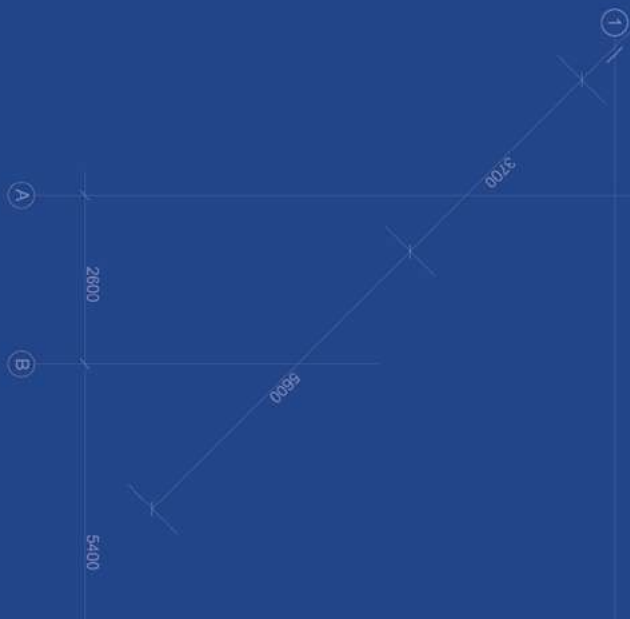
Queremos que tus productos lleguen en tiempo y forma, por eso te ofrecemos:

- Consolidar tu mercancía de distintos proveedores en un solo contenedor.
- Administrar tus inventarios para recibir órdenes y pedidos del usuario final.
- La distribución estratégica y eficaz de nuestros CEDIS para una mejor comunicación entre México y EU.
- Servicios de valor agregado como empaquetado, etiquetado, logística inversa, fumigación y más.
- Espacios para manejo de carga con temperatura controlada.
- Cinco almacenes en la frontera con Texas.



¡CONTÁCTANOS! QUEREMOS AYUDARTE.

**TE INVITAMOS
A DAR UN RECORRIDO
VIRTUAL POR NUESTROS
ALMACENES.**



¿Por qué anunciarse?

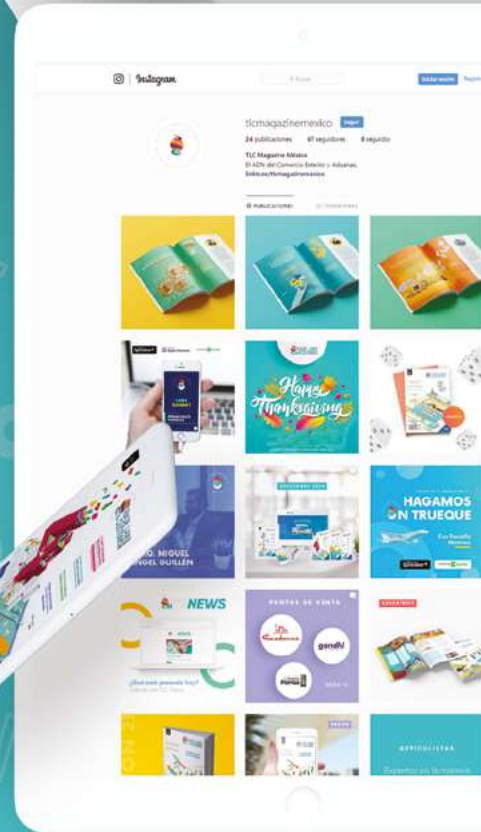
Contenido especializado de Fondo y Análisis en Comercio Exterior, Logística, Fiscal y Aduanas.

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



atpcomercial@atpaltamira.com.mx
www.atpaltamira.com.mx
Tel: (833) 229 09 80



comercial@altaport.com.mx
www.istasa.com.mx
Tel: (833) 229 09 70

ALTAPORT

comercial@altaport.com.mx
www.altaport.com.mx
Tel: (833) 229 09 70

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



"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"



IMMEX^{360°}

- » Equipo multidisciplinario con experiencia en el sector público y privado.
- » Defensa Legal de operaciones auditadas por 5 años.
- » Soporte en el desarrollo y recomendaciones en los procesos de comercio exterior.
- » Auditoría de Activo Fijo.
- » 3 Auditorías preventivas de manera cuatrimestral.
- » Mantenimiento de Certificación IVA-IEPS.
- » Plataforma de análisis de riesgos.

MARCANDO EL PASO
EN EL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS

Editorial



ESPAÑOL

Hoy más que nunca el 2021 representa darle vuelta a la página de un año desafiante con pérdidas y desestabilización. La pandemia ha dejado un debilitamiento económico a nivel mundial y el año 2021 está lleno de optimismo, principalmente por el hecho del desarrollo y autorización de las vacunas contra el Covid-19; sin embargo, en el inter de recibir la inmunización, el incremento de casos y la limitante de camas para hospitalización y equipo sigue representando una amenaza para todos los estados, así como escuchar de una nueva cepa más agresiva.

Pero por otro lado, tenemos un reto de recuperación económica, que a nivel global la perspectiva se ha comentado que será "con un ascenso largo y difícil", con repercusiones para recuperar el empleo y, paralelamente, los empresarios deberán de enfrentarse a una reforma laboral, así como una readaptación de organización basada en teletrabajo o trabajo remoto, basado en conferencias digitales, desarrollo de habilidades por medio de plataformas digitales y acercamiento a clientes por medios digitales.

El 2020 también nos exige con una hipernormatividad en materia de Comercio Exterior y también en el área Fiscal, la entrada en vigor de la nueva LIGIE, o como lo llamaron la modernización, que representa la implementación de la 6ª Enmienda del Sistema Armonizado, también una reforma fiscal para el 2021. El nuevo gobierno sin duda tiene una tendencia a mayor fiscalización, esto por medio de revisiones electrónicas, la presunción de contrabando, impuestos a plataformas digitales, por mencionar algunos.

Entre este montón de cambios tenemos el triunfo de Joe Biden en las elecciones de Estados Unidos que asumirá la presidencia a mediados de enero, lo cual nos da un panorama de mayor estabilidad, con una agenda con tendencia a la globalización y con mayor confianza y apego a los acuerdos. Por lo tanto, también para México representará mayor presión para cumplir algunos capítulos del T-MEC, principalmente el laboral, con la exigencia de mayor regularización de sindicalismo y la aplicación de la reforma laboral, aunado al tema de subcontratación.

Estimado lector, en este año que inicia les deseamos un año lleno de prosperidad, pero sobre todo de salud; en el cual queremos acompañarlos en todos los desafíos que se vayan presentando en el transcurso de los meses. En TLC Magazine México y Hagamos un Trueque les deseamos un Feliz Año Nuevo lleno de esperanza.

ENGLISH

Now more than ever, 2021 represents a new page for a challenging year full of losses and destabilization. The pandemic has left a global economic downturn, and 2021 is filled with optimism, primarily because of the development and licensing of Covid-19 vaccines. However, in the interim of receiving immunization, the increase in cases and the shortage of hospital beds and equipment continues to pose a threat to all States, as well as news of a new and more aggressive strain.

On the other hand, we face a challenge for economic recovery, which on a global level has been commented to be "a long and difficult road", with repercussions for job recovery and, at the same time, employers will have to face a labor reform, as well as an organizational readjustment based on home office or remote work, based on digital conferences, development of skills through digital platforms and approaching clients through digital means.

2020 has also demanded us with a hypernormativity in Foreign Trade and in tax matters. The entry into force of the new General Import and Export Tax Law (LIGIE), or as it was called the modernization, represents the implementation of the 6th Amendment of the Harmonized System, as well as a tax reform for 2021. Without a doubt, the new government has a tendency towards greater fiscalization, this by means of electronic revisions, the presumption of smuggling, taxes on digital platforms, to mention a few.

Among this batch of changes, we have the victory of Joe Biden in the U.S. elections who will assume the presidency in mid-January, providing us with a panorama of greater stability, with an agenda that tends toward globalization and with greater confidence and attachment to agreements. For Mexico, therefore, it will also pose greater pressure to comply with some chapters of the USMCA, especially the labor chapter, with the demand for greater regularization of unionism and the application of labor reform, together with the issue of outsourcing.

Dear reader, in this upcoming year we wish you a year full of prosperity, but above all of health. We wish to assist you with all the challenges that will arise in the course of the months. In TLC Magazine Mexico and Hagamos un Trueque we wish you a Happy New Year full of hope.



HAGAMOS UN TRUEQUE

Podcast de TLC Magazine México

CURSOS

Encuentra todos nuestros cursos diarios en línea con líderes en la materia.

¡Gratis!



Disponibles para verlos en:

www.tlcmagazinemexico.com.mx/cursos

Disponibles también en podcast.

PODCAST

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

Escúchanos en:



www.tlcmagazinemexico.com.mx/podcast

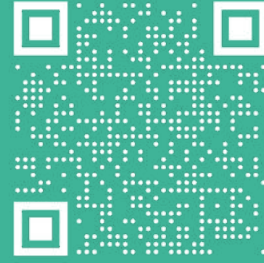


Índice Índice Índice

10

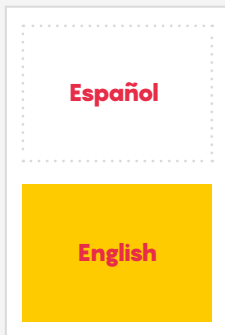
10

Trade & Law News



SUSCRÍBETE A NUESTRO
NEWSLETTER

UBICA TU
IDIOMA



FIND YOUR
LANGUAGE

14



14

Los sistemas electrónicos de las autoridades aduaneras PARTE I

The Customs Authorities' Electronic Systems
PART I

DR. ANDRÉS ROHDE PONCE

28



28

Naturaleza jurídica de las NOMs

The Legal Nature of the Official
Mexican Standards (NOMs)

DR. JOSÉ MANUEL VARGAS

44



44

La posible incorporación del Reino Unido al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), ¿un impulso al comercio exterior de la región?

The Possible Incorporation of the United
Kingdom into the Comprehensive and
Progressive Agreement for Trans-Pacific
Partnership (CPTPP), a Boost to the
Region's Foreign Trade?

DR. HADAR MORENO VALDEZ

56



56

¿Es posible que en México se pague un salario mínimo de 16 dólares por hora de trabajo? La respuesta es sí

Is it possible for Mexico to pay a minimum wage of 16 dollars per hour? The answer is yes

LIC. RUBÉN ABDO ASKAR CAMACHO

70



70

Los cómo de la gestión estratégica del compliance, el caso de la Agencia Aduanal

The Hows of Strategic Compliance Management, the Case of the Customs Agency

MTRO. CÉSAR JACINTO VILLEGAS

82



82

Importancia del registro de la propiedad industrial: marcas, patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, secretos industriales-comerciales y más

Importance of Industrial Property Registration: Trademarks, Patents, Utility Models, Industrial Designs, Trade Secrets and more

DR. IGNACIO CASAS FRAIRE

92



92

La Asociación Económica Integral Regional (RCEP) la mayor Zona de Libre Comercio del Mundo

The Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) the World's Largest Free Trade Zone

DR. HADAR MORENO VALDEZ

104



104

La Correduría Pública y los instrumentos electrónicos

Public Brokerage and Electronic Tools

LIC. MANUEL JOSÉ RODRÍGUEZ VILLAMIL



112

112

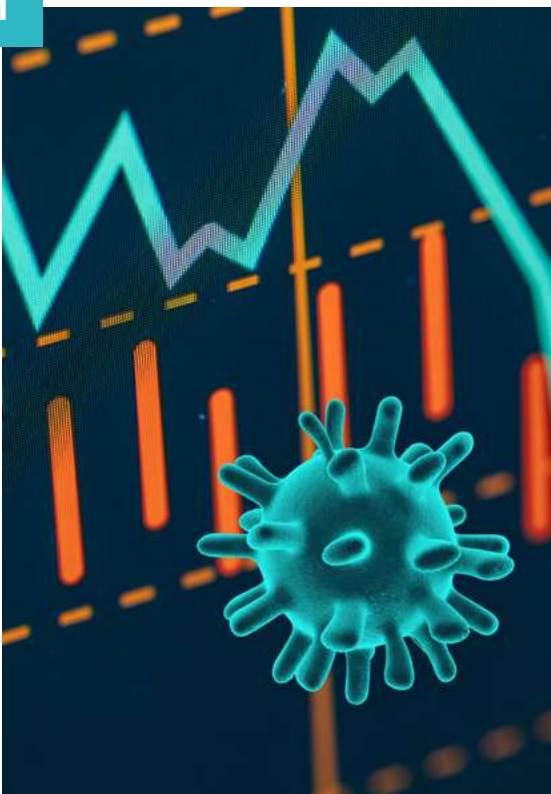
Diligencia debida de los socios comerciales en la operación aduanera

Due Diligence of Business Partners during Customs Operations

MTRO. RICARDO MÉNDEZ CASTRO

La OCDE mejora su proyección global para 2020 pero con recuperación desigual

1



La OCDE empieza a ver la luz al final del túnel gracias a las expectativas que han generado las vacunas para la Covid-19 y revisa ligeramente al alza sus negras perspectivas para la economía global en 2020, aunque advierte de que la recuperación desde 2021 será muy desigual y tardará en llegar para muchos países.

"Por primera vez desde que comenzó la pandemia, ahora hay esperanza en un futuro más brillante", destacó la economista, jefa de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), Laurence Boone en su informe semestral de perspectivas.

La economía mundial sufrirá este año una caída del 4,2 %, lo que supone tres décimas menos de lo que la organización calculaba hace dos meses y medio.

Sin embargo, las diferencias serán muy notables por países y el gran ganador en términos comparativos será China, que no sólo será el único miembro del G20 que evitará este ejercicio la recesión (su PIB aumentará un 1,8 %), sino que tendrá el mayor rebote con diferencia el próximo año (8 %).

La otra cara de la moneda son los países que están sufriendo nuevos rebotes del coronavirus, en particular muchos europeos, así como Sudáfrica, México, la India y muy particularmente Argentina.

OECD Improves its Global Projection for 2020 but with Uneven Recovery

The OECD is beginning to see the light at the end of the tunnel thanks to the expected Covid-19 vaccines and is lifting its dark outlook for the global economy in 2020, although it warns that the recovery since 2021 will be very uneven and slow for many countries.

"For the first time since the pandemic began, there is now hope for a brighter future", noted economist and head of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), Laurence Boone, in her biannual outlook report.

The world economy will fall by 4.2% this year, three tenths of a percent less than the organization estimated a couple of months ago.

However, the differences will be very noticeable by country and the big winner in comparative terms will be China, which will not only be the only G20 member to avoid recession this year (its GDP will increase by 1.8%), but will also have by far the biggest rebound next year (8%).

The other side of the coin are the countries that are suffering new outbreaks of the coronavirus, in particular many Europeans, but also South Africa, Mexico, India and very particularly Argentina.

2



Más de 1 millón de MiPymes cierran definitivamente en México por la crisis

Más de 1 millón de micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) mexicanas en las que trabajaban casi 3 millones de personas cerraron de forma definitiva por la crisis, reveló el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi).

De los 4,9 millones de establecimientos censados antes de la pandemia, solo sobrevivieron 3,9 millones, indicó el Inegi al presentar los resultados de la segunda Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por covid-19 en las Empresas (ECOVID-IE).

"La ECOVID-IE segunda edición estima que 86,6% de 1,873,564 empresas en el país tuvieron alguna afectación a causa de la pandemia", detalló el Inegi en el informe.

More than 1 million MSMEs have Permanently Closed in Mexico due to the Crisis

More than 1 million Mexican micro, small and medium enterprises (MSMEs), in which almost 3 million people worked, have closed permanently due to the crisis, according to the National Institute of Statistics and Geography (Inegi for its Spanish acronym).

Of the 4.9 million establishments registered before the pandemic, only 3.9 million survived, indicated Inegi when presenting the results of the second Survey on the Economic Impact Generated by covid-19 in the Companies (ECOVID-IE).

"The ECOVID-IE second edition estimates that 86.6% of 1,873,564 companies in the country were affected by the pandemic," detailed Inegi in the report.

3



La digitalización de los medios de producción, otro desafío de América Latina

Alcanzar la digitalización en los sectores productivos, educar al capital humano en temas digitales y fomentar el comercio electrónico fueron algunos de los desafíos planteados para la región Latinoamericana, en la VII Conferencia Ministerial sobre la sociedad de la información.

"Para revolucionar el futuro de la industria, es necesario aplicar un sistema de escalamiento de tecnologías para que de a poco todos lo vayan implementando", señaló Roberto Viola, director general para Redes de Comunicación, Contenido y Tecnología en la Comisión Europea.

Para ello será necesario que los gobiernos de la región instauren políticas que ayuden a las empresas en su transición digital, educar desde ahora a todas las personas para que adquieran habilidades digitales, fomentar el comercio electrónico regional e impulsar la innovación, según las propuestas que resonaron en la conferencia.

Impulsada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), y con el Gobierno de Ecuador como anfitrión, autoridades y especialistas discutieron acerca de "escalar" las tecnologías a todas las industrias y, de esta manera, lograr una digitalización completa del sector productivo de la región.

Digitalization of Production Resources, Another Challenge for Latin America

Achieving the digitalization of productive sectors, educating human capital in digital issues and promoting electronic commerce were some of the challenges posed for the Latin American region at the VII Ministerial Conference on the Information Society.

"To revolutionize the future of the industry, it is necessary to apply a system of scaling technologies so that everyone can gradually implement it", said Roberto Viola, Director General for Communication Networks, Content and Technology at the European Commission.

This will require the governments of the region to implement policies that help companies in their digital transition, educate all people from now on to acquire digital skills, promote regional e-commerce and boost innovation, according to the proposals that resonated at the conference.

Promoted by the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), and with the Government of Ecuador as host, authorities and specialists discussed about "upgrading" technologies to all industries and, in this way, achieving a complete digitalization of the region's productive sector.

Realiza Concanaco Serytur el 1er Magno Congreso Nacional Virtual de la Reforma Fiscal 2021



Durante el evento también se entregó el Premio Titán de TLC Magazine México a seis personalidades del gremio como un reconocimiento a su legado en materia de comercio exterior, fiscal y aduanas.

En un evento maratónico, la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco Serytur) realizó el 1er Magno Congreso Nacional Virtual de la Reforma Fiscal 2021 con la temática: 12 temas que debes saber para el 2021.

Y para impartir la serie de pláticas que disfrutaron durante este día, la Confederación estuvo de manteles largos, iniciando con el Procurador Fiscal de la Federación, Dr. Carlos Romero Aranda, posteriormente llegó el momento del Dr. Andrés Rohde Ponce y el Dr. Máximo Carvajal, quienes además fueron galardonados con el Premio Titán entregado por esta casa editorial.

El Titular de Prodecon, Mtro. Luis Alberto Placencia Alarcón, también participó en este evento, quien fue seguido por la Mtra. Esther Ruiz López, el Dr. Javier Eliott Olmedo Castillo y el Dr. Ricardo Cárdenas Pérez, quienes compartieron micrófono durante su ponencia.

Además, en el Magno Congreso también participó el Mtro. Eleazar Melo Valdez, Presidente de la Federación Nacional de la Asociación Mexicana de Contadores Públicos; el Mtro. Alfredo Gómez Coss y León, Coordinador Nacional de Síndicos de la Federación Nacional de la Asociación Mexicana de Contadores Públicos; el Dr. Pedro Solís Arrazola, Síndico de la región Centro de la Federación Nacional de la Asociación Mexicana de Contadores Públicos; y del CPC., Jesús Rubén de la Fuente Ruiz.

El Mtro. Carlos Alberto Tobar Galicia, Representante de la Unidad de Inteligencia Financiera en Washington, D.C., participó con el tema del combate al lavado de dinero y la corrupción en representación del Titular de la dependencia, Dr. Santiago Nieto.

World Compliance Association también intervino en este evento, en el cual se contó con la presencia de su recién nombrada Presidenta, la Mtra. Mónica Elizabeth Ortega Juárez, y de su predecesor en el cargo, el Dr. José Manuel Ballester.

Entre los invitados también estuvieron los Síndicos Abraham Rodríguez de la región Noroeste; Héctor Ortega de la Torre de la zona Centro; Araceli Hernández de la zona Sur; Julio alonso Vázquez, Síndico de Sonora; y Cristal Galván Guillén, Síndico Estatal de Tamaulipas.

Durante el Magno Congreso tuvimos: **1,504 Personas registradas en Zoom, 550 Participantes en promedio, 11 Horas de transmisión ininterrumpidas, 21 conferencistas nacionales e internacionales, 6 Premios Titán entregados y 13 magnas conferencias y paneles.**

Concanaco Serytur Holds the 1st National Virtual Congress of the Tax Reform for 2021

In a marathon event, the Confederation of National Chambers of Commerce, Services and Tourism (Concanaco Serytur) held the 1st National Virtual Congress of the Tax Reform for 2021 with the theme: 12 topics you should know for 2021.

In order to give the series of talks given during this day, the Confederation used the good china, starting the day with the Fiscal Attorney of the Federation, Carlos Romero Aranda, followed by Dr. Andrés Rohde Ponce and Dr. Máximo Carvajal, who were also awarded the Titan Prize by this publishing house.

The head of Prodecon, Luis Alberto Placencia Alarcón, also participated in this event and was followed by Esther Ruiz López, Javier Eliott Olmedo Castillo and Ricardo Cárdenas Pérez, who shared the microphone during their presentation.

Additionally, the President of the National Federation of the Mexican Association of Public Accountants, Eleazar Melo Valdez; the National Coordinator of Trustees of the National Federation of the Mexican Association of Public Accountants, Alfredo Gomez Coss y Leon; the Trustee of the Central Region of the National Federation of the Mexican Association of Public

Accountants, Dr. Pedro Solís Arrazola; and the CPC, Jesús Rubén de la Fuente Ruiz also participated in this Congress.

The Representative of the Financial Intelligence Unit, Mr. Carlos Alberto Tobar Galicia, discussed the fight against money laundering and corruption on behalf of the Head of the Unit, Dr. Santiago Nieto.

The World Compliance Association also participated in this event, which was attended by its newly appointed President, Ms. Monica Elizabeth Ortega Juarez, and her predecessor in office, Dr. Jose Manuel Ballester.

Among the guests were also Trustees Abraham Rodriguez from the Northwest region, Hector Ortega de la Torre from the Central region, Araceli Hernandez from the South, Julio Alonso Vazquez, Sonora's Trustee; and Cristal Galvan Guillen, Tamaulipas' State Trustee.

During the Great Congress we had: **1,504 People registered in Zoom, 550 Number of participants on average, 11 Uninterrupted transmission hours, 21 National and international speakers, 6 Titan Awards given and 13 Great conferences and panels.**

IMPUESTOS CORPORATIVOS

**"QUE NUESTROS SERVICIOS
Y ASESORÍA SE VUELVAN
TU MAYOR AHORRO"**



Los sistemas electrónicos de las autoridades aduaneras

PARTE I

*The Customs Authorities' Electronic Systems
PART I*



Dr. Andrés Rohde Ponce





Dr. Andrés Rohde Ponce

SEMBLANZA

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.

RESUME

Law degree by the National Autonomous University of Mexico (UNAM), specialized 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. International consultant. Partner of the firm Rohde & Weiss, S.C.

RESUMEN

A lo largo de la historia, la documentación y el control de ciertos procesos se han llevado a cabo con los recursos y las tecnologías disponibles según la época, lugar y cultura —desde documentos escritos a mano, hasta impresos y ahora digitales. En este artículo, se resalta la transición que ha tenido el ser humano de los medios en papel a los electrónicos con un enfoque especial en actividades de control aduanero. A pesar de que aún es necesario utilizar el recurso físico en papel para documentar y certificar, varios sistemas y documentos han sufrido ya una transición total hacia lo electrónico y se espera que en un futuro ésta se vuelva casi absoluta.

SUMMARY

Throughout history, the documentation and control of certain processes have been carried out with the resources and technologies available according to time, place and culture —from handwritten documents, to printed and now digital. This article highlights the transition that humans have had from paper to electronic systems with a special focus on customs control activities. Although it is still necessary to rely on the physical resource of paper to document and certify, several systems and documents have already gone through a total transition towards digital and it is expected that in the future this transition will become almost absolute.

De acuerdo con las leyes aplicables, las autoridades aduaneras deben contar con los recursos materiales para ejercer el control aduanero sobre el ingreso de mercancías al territorio nacional o su salida del mismo, como son los edificios, instalaciones, equipos, mobiliario, aparatos, herramientas, dispositivos, medios y programas electrónicos. Respecto a estos últimos, el artículo 144 fracción XXXV de la Ley Aduanera faculta a la SHCP y, por ende, al SAT para contar con sistemas, dispositivos, equipos tecnológicos o cualquier otro medio electrónico o servicio necesario para el ejercicio de sus facultades.

Para todos los pueblos que habitan por toda la extensión del planeta, en todas sus épocas, ha sido vital guardar la memoria de su historia, conservar sus manifestaciones culturales, almacenar y transmitir sus conocimientos técnicos y científicos y mantener otros acervos sociales que les permitan trascender a través del tiempo.

A través de los siglos, la humanidad se ha valido de diversos medios de distinta naturaleza y todos ellos fueron evolucionando —desde inscripciones en enormes bloques de piedra o en pequeñas tablas de arcilla a tallas en placas de madera, muchos siglos después en pliegos de papiro y en rollos de pergamino, hasta la invención del papel, inicialmente elaborado con materias primas naturales hasta el papel actual manufacturado con sustancias químicas.

En Derecho, todos estos elementos o instrumentos se han usado para certificar la condición de las personas, probar hechos, tramitar procedimientos, imputar responsabilidades u otorgar el dominio sobre cosas, entre otros usos.

According to applicable laws, customs authorities must have the material resources to exercise customs control over the entry of goods into or their departure from the national territory, such as buildings, facilities, equipment, furniture, appliances, tools, devices, media and electronic programs. With respect to the latter, Article 144 section XXXV of the Customs Law empowers the Secretariat of Finance and Public Credit (SHCP for its Spanish acronym) and, therefore, the SAT to have systems, devices, technological equipment or any other electronic means or service necessary for the exercise of their powers.

For all the people that inhabit the entire extension of the planet, in all its ages, it has been vital to keep the memory of their history, to preserve their cultural manifestations, to store and transmit their technical and scientific knowledge and to maintain other social assets that allow them to transcend through time.

Throughout the centuries, humanity has used diverse means of different nature and all of them have evolved - from inscriptions on enormous stone blocks or small clay tables to carvings on wooden plates, many centuries later on papyrus



En cada uno de los procesos históricos en los cuales la humanidad se movió de un medio a otro se produjeron transformaciones en la generación, acopio, almacenamiento, duración, verificación, procesamiento y aplicación de la información contenida y transmitida por dichos medios que repercutieron en la reducción de costos de producción y distribución, la posibilidad y rapidez de su acopio, el aumento de capacidad de almacenamiento y alargamiento de la perdurabilidad de los medios, incremento de la capacidad y velocidad para su utilización en nuevas aplicaciones, así como la posibilidad de verificar la información.

En los últimos decenios, el ser humano se ha estado trasladando de manera vertiginosa de los medios de papel a los medios electrónicos, lo que marca la transición de una era de la humanidad a otra con los beneficios mencionados.

sheets and parchment rolls, to the invention of paper, initially elaborated with natural raw materials to the current paper manufactured with chemical substances.

In Law, all these elements or instruments have been used to certify the condition of people, to prove facts, to process procedures, to impute responsibilities or to grant dominion over things, among other uses.

In each of the historical processes in which humanity moved from one medium to another, there were transformations in the generation, collection, storage, duration, verification, processing and application of the information contained and transmitted by those media, which had an impact on the reduction of production and distribution costs, the possibility and speed of its collection, the increase of storage capacity and the extension of the durability of the media, the increase of capacity and speed for its use in new applications, as well as the possibility of verifying the information.

Over the past few decades, humans have been rapidly moving from paper to electronic media, marking the transition from one era of humanity to another with the benefits mentioned.

El control aduanero, las actividades de las autoridades aduaneras, de los sujetos obligados y la de los auxiliares de la función aduanera, sus deberes y derechos y los procedimientos que se regulan por el Derecho Aduanero no han estado aislados de esta gran transformación y por ello, durante este tiempo, se han venido reformando las leyes para aplicar las tecnologías de la información y comunicación (TIC).

Se ha transitado de la factura comercial al comprobante fiscal digital por internet (CFDI), del documento impreso en papel al documento electrónico o digital, de la presentación física de un documento por su transmisión electrónica; la autoría por una firma autógrafa a una firma electrónica o e-firma, la recepción oficial con un sello estampado a un acuse electrónico o e-document, del mostrador de la autoridad a su portal o sitio web, de las notificaciones en el domicilio del destinatario o en su casilla postal a una dirección electrónica por e-mail y de los trámites con presencia física a la distancia por internet. Todo esto aplica en las fases del control aduanero.

Customs control, the customs authorities' activities, the activities of the subjects obliged and auxiliary to the customs function, their duties and rights and the procedures regulated by Customs Law have not been isolated from this great transformation and therefore, during this time, the applicable laws have been reformed to apply information and communication technologies (ICT).

There has been a transition from the commercial invoice to the digital tax receipt by internet (CFDI for its Spanish acronym), from the printed document on paper to the electronic or digital document, from the physical presentation of a document by its electronic transmission; the authorship by an autograph signature to an electronic signature or e-signature, the official reception with a stamp to an electronic acknowledgement or e-document, from the authority's counter to its portal or website, from the notifications at the recipient's address or in his mailbox to an electronic address by e-mail and from the procedures with physical presence at a distance by internet. All this applies to the stages of customs control.

El repaso breve de los antecedentes puede iniciar a mediados de los años ochenta del siglo pasado con el sistema mecanizado para elaborar pedimentos al sistema de Captura Automática de Pedimentos Aduaneros (CADEPA) y la obligación del agente aduanal de proporcionar a las autoridades aduaneras la información estadística grabada en un medio magnético de los pedimentos que formularán.

En 1991, el CADEPA se cambió por el sistema electrónico y el empleo de la clave electrónica confidencial que equivalía a la firma autógrafa para todos los efectos legales y para 1996. Las entonces 47 aduanas estaban operando mediante el sistema electrónico denominado Sistema Automatizado Aduanero Integral (SAAI).

Debido a la constante e intensa innovación de las TIC, el SAAI fue evolucionando y obtuvo en los años siguientes una actualización que generó una versión modernizada conocida como el SAAIM3. Actualmente, el SAAI, modernizado y actualizado, (proyectos MATCE y PITA) sigue formando parte del sistema electrónico aduanero.

The brief review of the background can begin during the mid-80s of the last century with the mechanized system to elaborate pedimentos to the system of Automatic Capture of Customs Pedimentos (CADEPA for its Spanish acronym) and the obligation of the customs agent to provide to the customs authorities the statistical information recorded in a magnetic means of the pedimentos that they will formulate.

In 1991, CADEPA switched to an electronic system, it was changed to the electronic system and the use of the confidential electronic key which was equivalent to the autograph signature for all legal purposes and for 1996. The then 47 customs offices were operating through the electronic system called the Integral Automated Customs System (SAAI for its Spanish acronym).

Over the following years, due to the constant and intense innovation of ICTs, the SAAI evolved and obtained in the following years an update that generated a modernized version known as the SAAIM3. Today, the SAAI, modernized and updated, (MATCE and PITA projects) is still part of the electronic customs system.



La ventanilla única

Al igual como ocurrió con el despacho aduanero, las TIC fueron aplicándose por las autoridades competentes para expedir las Regulaciones No Arancelarias (RNA's). Entre los antecedentes, se encuentran el acuerdo por el cual se establecen los instrumentos que acreditan la expedición por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial del permiso de importación o de exportación publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 28 de junio de 1993, en el cual se dispuso que dichos permisos se acreditarían con el documento oficial y con una tarjeta "SECOFI electromagnética" y el acuerdo que establece las reglas generales para la gestión de trámites a través de medios de comunicación electrónica presentados ante la Secretaría de Economía (SE), organismos descentralizados y órganos desconcentrados de la misma, publicado el 19 de abril de 2005.

Ante esta medida, mediante la reforma publicada en el DOF del 26 de julio de 1993 a los artículos 25 y 127 fracción II de la abrogada Ley Aduanera de 1982, se estableció que los pedimentos, en los casos de las mercancías sujetas al requisito de permiso previo de importación o exportación, deberían también incluir la firma electrónica que demostrara el descargo total o parcial del citado permiso.

Motivado por la continua invención de las TIC, el decreto publicado en el DOF del 24 de enero de 2006 modificó la Ley de Comercio Exterior (LCE) para adicionar el artículo 17-A, cuyo segundo párrafo dispone que el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias deberá demostrarse mediante documentos que contengan medidas de seguridad o a través de medios electrónicos, o ambos, que determine la SE conjuntamente con las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal que corresponda para crear el fundamento legal para el uso de los medios electrónicos para comprobar las RNA. Por ello, el 21

de julio de 2006 se publicó en el DOF el acuerdo por el que la SE emite reglas y criterios de carácter general en materia de Comercio Exterior (RGCESE), cuya regla 1.3.1 dispuso que los trámites en materia de comercio exterior ante la SE podrían realizarse personalmente o por medios de comunicación electrónica.

Las RGCESE del 6 de julio de 2007 adicionaron, entre otras, las reglas 2.2.8, 2.2.9., 2.2.10. y 2.2.12 que dispusieron que los permisos de importación y exportación consisten en la actuación electrónica correspondiente y serán firmados electrónicamente. Los interesados deberán acceder al tablero electrónico u oficialía de partes electrónica de la SE en el dominio www.economia.gob.mx para tener acceso a la consulta de las actuaciones electrónicas, pero destaca que los permisos de importación y exportación autorizados y sus modificaciones serán enviados por medios electrónicos al SAAI a efecto de que los beneficiarios puedan realizar las operaciones correspondientes en cualquiera de las aduanas del país.



The Single Window

As with customs clearance, ICTs were applied by the competent authorities to issue Non-tariff regulations (RNA for its Spanish acronym). Among the precedents, there is the agreement establishing the instruments accrediting the issuance by the Secretariat of Commerce and Industrial Development of the import or export permit published in the Official Journal of the Federation (DOF for its Spanish acronym) on June 28, 1993, which provided that such permits would be accredited with the official document and with a "SECOFI electromagnetic" card, and the agreement establishing the general rules for the management of procedures through electronic communication means submitted to the Secretariat of Economy (SE for its Spanish acronym), decentralized agencies and decentralized bodies of the same, published on April 19, 2005.

In view of this measure, by means of the reform published in the DOF on July 26, 1993 to Articles 25 and 127 section II of the abrogated Customs Law of 1982, it was established that the pedimentos, in the cases of the goods subject to the requirement of prior import or export permit, should also include the electronic signature that evidences the total or partial release of the mentioned permit.

Motivated by the continuous invention of ICTs, the decree published in the DOF on January 24, 2006 amended the Foreign Trade Law (LCE for its Spanish acronym) to add Article 17-A, whose second paragraph provides that compliance with non-tariff regulations and restrictions must be demonstrated by means of documents containing security measures or through electronic means, or both, as determined by the SE together with the corresponding Federal Public Administration agencies and entities to create the legal basis for the use of electronic means to verify RNAs. Therefore, on July 21, 2006, the agreement by which the SE issues general rules and criteria on foreign trade matters (RGCESE) was published in the DOF, whose rule 1.3.1 provided that the procedures on foreign trade matters before the SE could be carried out in person or by means of electronic communication.

The RGCESE of July 6, 2007 added, among others, rules 2.2.8, 2.2.9., 2.2.10. and 2.2.12 which provided that the import and export permits consist of the corresponding electronic action and shall be signed electronically. The interested parties must access the electronic board or official electronic parts of the SE in the domain www.economia.gob.mx to have access to the consultation of the electronic proceedings, but it is important to point out that the authorized import and export permits and their modifications will be sent by electronic means to the SAAI so that the beneficiaries may carry out the corresponding operations in any of the country's customs offices.

En 2008, a pesar de que el “Decreto por el que se otorga facilidades administrativas en Materia Aduanera y de Comercio Exterior” publicado el 31 de marzo de ese año ordenó que la SE estableciera la ventanilla digital para trámites electrónicos, a fin de que las dependencias que operen una RNA se encuentren interconectadas electrónicamente con dicha dependencia y con la SHCP, no se llegó a implementar plenamente.

Por ello, se expidió el “Decreto por el que se establece la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior”, publicado en el DOF del 14 de enero de 2011, el cual establece formalmente la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior, conocida como la VUCEM, con el objeto de permitir a los “agentes de comercio exterior” (sic) realizar, a través de un solo punto de entrada electrónico, los trámites de importación, exportación y tránsito de mercancías. El decreto estableció una Comisión Intersecretarial, coordinada por la SE, responsable de definir los elementos o requerimientos de información, las modificaciones necesarias y de tomar las decisiones estratégicas y, acorde al artículo Duodécimo, una vez implementada la VUCEM, su desarrollo y administración corresponde al SAT.

Finalmente, las RGCESE del 31 de diciembre de 2012, en vigor, modificaron la regla 1.3.1 para disponer que los trámites de comercio exterior ante la SE podrán realizarse personalmente o a través de la Ventanilla Digital en la dirección <https://www.ventanillaunica.gob.mx> u otros medios de comunicación electrónica, estableciendo formalmente la VUCEM para la tramitación de las RNA y autorizaciones relativas a programas de exportación que dicho acuerdo señala.

Sobre la VUCEM, el capítulo 5.1 estableció los trámites y requisitos que, en materia de comercio exterior, los usuarios podrán realizar de manera electrónica mediante la Ventanilla Digital ante la SE, para lo cual deberán registrarse en <https://www.ventanillaunica.gob.mx>.

A través de la VUCEM se pueden realizar los siguientes trámites:

- 1) Solicitudes, prórrogas y modificaciones de permisos de importación y exportación.
- 2) Avisos automáticos de exportación de tomate fresco.
- 3) Cupos.
- 4) Solicitud de Programa Nuevo y Ampliación de PROSEC.
- 5) Exportación directa e indirecta de Drawback.
- 6) Solicitud de Programa Nuevo, ampliación y cancelación del Programa IMMEX.
- 7) Certificaciones de origen.

En cuanto a su aplicación aduanera, se ha señalado que la utilización de la VUCEM dio inicio con la publicación de las 6ª, 8ª y 10ª resoluciones de modificaciones a las RGCE para 2011, publicadas los días 13 de enero, 1º de marzo y 21 de mayo de 2012 que adicionaron las reglas generales 3.1.30, 3.1.31, 1.9.16. y 1.9.17., las cuales entraron en vigor el día 1º de junio de 2012.



In 2008, despite the fact that the "Decree granting administrative facilities in Customs and Foreign Trade matters" published on March 31 of that year ordered the SE to establish the digital window for electronic procedures, so that the agencies operating an RNA would be electronically interconnected with such agency and with the SHCP, it was not fully implemented.

Therefore, the "Decree establishing the Mexican Digital Window for Foreign Trade", published in the DOF on January 14, 2011, was issued, which formally establishes the Mexican Digital Window for Foreign Trade, known as the VUCEM, in order to allow "foreign trade agents" (sic) to carry out, through a single electronic entry point, the import, export and transit of goods. The decree established an Intersecretarial Commission, coordinated by the SE, responsible for defining the elements or information requirements, the necessary modifications and making strategic decisions and, according to Article Twelve, once the VUCEM is implemented, its development and administration corresponds to the SAT.


Finally, the RGCESE of December 31, 2012, in force, amended Rule 1.3.1 to provide that the foreign trade procedures before the SE may be carried out in person or through the Digital Window at the address <https://www.ventanillaunica.gob.mx> or other electronic communication means, formally establishing the VUCEM for the processing of the ANNs and authorizations related to export programs that such agreement indicates.

Regarding the VUCEM, chapter 5.1 established the procedures and requirements that, in matters of foreign trade, users may carry out electronically through the Digital Window at the SE, for which they must register at <https://www.ventanillaunica.gob.mx>.

Through the VUCEM the following procedures can be carried out:

- 1) Applications, extensions and modifications of import and export permits.
- 2) Automatic notifications of fresh tomato exports.
- 3) Spaces.
- 4) Application for New Program and Extension of PROSEC.
- 5) Direct and indirect export of Drawback.
- 6) Application for New Program, Extension and Cancellation of IMMEX Program.
- 7) Certificates of origin.

As for its customs application, it has been pointed out that the use of the VUCEM began with the publication of the 6th, 8th and 10th resolutions of amendments to the RGCE for 2011, published on January 13, March 1 and May 21, 2012, which added general rules 3.1.30, 3.1.31, 1.9.16. and 1.9.17., which entered into force on June 1, 2012.



La regla general 3.1.30 dispuso que los documentos que deban presentarse junto con las mercancías para su despacho, para acreditar el cumplimiento de RNA, NOMs y de las demás obligaciones establecidas en la Ley Aduanera y por los demás ordenamientos que regulan la entrada y salida de mercancías del territorio nacional se podrán cumplir en forma electrónica o mediante su envío en forma digital al sistema electrónico aduanero, es decir, que todos los documentos que se deban presentar para el despacho aduanero podrán enviarse en forma digital al sistema electrónico aduanero, haciendo la indicación en el pedimento respectivo.

La regla general 3.1.31 estableció que el importador o exportador podrá transmitir electrónicamente a la autoridad aduanera a través de la VUCEM la información de los documentos (facturas) que amparen el valor de la mercancía de comercio exterior que se habrá de sujetar a alguno de los regímenes aduaneros definitivos o temporales de importación o exportación conocido como el COVE o Comprobante de Valor Electrónico.

General rule 3.1.30 provided that the documents that must be submitted together with the goods for clearance, to evidence compliance with RNA, NOMs and other obligations established in the Customs Law and by other regulations that govern the entry and exit of goods from the national territory may be complied with in electronic form or by sending them in digital form to the electronic customs system, that is, all documents that must be submitted for customs clearance may be sent in digitally to the electronic customs system, making the indication in the respective pedimento.

General rule 3.1.31 established that the importer or exporter may electronically transmit to the customs authority through the VUCEM the information on the documents (invoices) that cover the value of the foreign trade merchandise to be subject to any of the definitive or temporary import or export customs regimes known as the COVE or Electronic Value Voucher.

La información del COVE deberá, previo al despacho aduanero de las mercancías, ser transmitida electrónicamente y deberá contener, además de los datos de identificación de las facturas, del emisor y del destinatario, la descripción comercial detallada de las mercancías y la especificación de ellas en cuanto a clase, cantidad en unidades de comercialización, unidad de medida de comercialización, números de identificación (cuando éstos existan) marca, modelo, sub-modelo, así como los valores unitario y total del documento que ampare las mercancías contenidas en el mismo, tipo de moneda en el que se están expresando y valor en dólares, sin que se admita que la mercancía venga en clave.



El procedimiento establecido fue que el importador o el exportador, una vez validada la información transmitida por ellos, recibiría un acuse de referencia emitido por la Ventanilla Digital o el sistema electrónico, denominado "e-document", que habría de declararse en el pedimento, sin que fuera necesario anexar el comprobante de valor respectivo (factura u otro documento).

Igualmente, el glosario de las RGCE para 2011 adicionó que la Ventanilla Digital es la prevista en el Decreto por el que se establece la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior publicada en el DOF de 14 de enero de 2011 —la VUCEM.

Debido a que la obligación de los importadores y exportadores de transmitir electrónicamente el COVE al sistema electrónico aduanero a través de la Ventanilla Digital no se encontraba establecida en la ley, faltando unos días para su entrada en vigor, el día 21 de mayo de 2012 se adicionó la regla general 1.9.16 por medio de la cual se estableció que "... se requiere a los contribuyentes para que transmitan electrónicamente a la autoridad aduanera a través de la Ventanilla Digital la información contenida en la factura o en cualquier documento que exprese el valor de las mercancías de comercio exterior...".

La regla general 1.9.17, por su parte, extendió la obligación de transmitir el COVE para aquellos importadores que optaran por el pedimento consolidado.

La 10ª modificación incluyó en el Glosario de Definiciones y Acrónimos al COVE como el Comprobante de Valor Electrónico, que definió "consiste en la transmisión electrónica que se debe realizar conforme a las reglas 1.9.16. y 1.9.17. que genera un número del COVE", y definió el e-document, como "el número de referencia emitido por la Ventanilla Digital y a esta última le adicionó que está en la página electrónica www.ventanillaunica.gob.mx.

The information in the COVE must, prior to the customs clearance of the goods, be transmitted electronically and must contain, in addition to the data identifying the invoices, the issuer and the recipient, the detailed commercial description of the goods and the specification of the goods in terms of type and quantity in marketing units, unit of measurement of commercialization, identification numbers, when these exist, mark, model, sub-model, as well as the unitary and total values of the document that protects the merchandise contained in the same one, type of currency in which they are being expressed and value in dollars, without admitting that the merchandise comes in code.

The established procedure was that the importer or exporter, once the information transmitted by them had been validated, would receive a reference acknowledgement issued by the Digital Window or the electronic system, called "e-document", which would have to be declared on the pedimento, without the need to attach the respective proof of value (invoice or other document).

Similarly, the glossary of the RGCE for 2011 added that the Digital Window is the one provided for in the Decree establishing the Mexican Digital Window for Foreign Trade published in the DOF on January 14, 2011 - the VUCEM.

Due to the fact that the obligation of importers and exporters to electronically transmit the COVE to the electronic customs system through the Digital Window was not established in the law, with only a few days to go before its entry into force, on May 21, 2012, General Rule 1.9.16 was added. 9.16 by means of which it was established that "...taxpayers are required to electronically transmit to the customs authority through the Digital Window the information contained in the invoice or in any document that expresses the value of the foreign trade goods...".

General rule 1.9.17, on the other hand, extended the obligation to transmit the COVE to those importers who opted for the consolidated pedimento.

The 10th amendment included the COVE in the Glossary of Definitions and Acronyms as the Electronic Value Voucher, which defined "consists of the electronic transmission that must be made in accordance with rules 1.9.16. and 1.9.17. that generates a number of the COVE", and defined the e-document, as "the reference number issued by the Digital Window and to the latter added that it is on the website www.ventanillaunica.gob.mx.

El establecimiento legal del sistema electrónico aduanero (SEA)

En el mes de septiembre de 2013, el Ejecutivo Federal presentó una iniciativa para reformar la Ley Aduanera en la cual se señaló que “con el marco legal propuesto, se dará certidumbre al empleo del sistema electrónico aduanero que tiene en función aproximadamente un año, y cuya reglamentación se encuentra soportada en Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior. De esta forma, al modificarse, entre otros, los artículos 16-A, 35 y 36 de la Ley Aduanera, se da soporte legal a la operación del citado sistema”. Esto permitirá realizar, a través de un solo punto de entrada, todos los trámites de importación, exportación y tránsito de mercancías, por lo que se plantea la reforma al artículo 36 y la adición de un numeral 36-A a la Ley Aduanera, en los que se establece el procedimiento para llevar a cabo el despacho aduanero con documentos digitales y electrónicos, empleando firmas electrónicas y sellos digitales en sustitución de la presentación física de los documentos aduaneros y fiscales e “incorporando una declaración electrónica relativa al valor de las mercancías, ligada al pedimento electrónico.”

La reforma a la Ley Aduanera fue publicada en el Diario Oficial de la Federación del 9 de diciembre de 2013. De la lectura de sus preceptos se puede observar que omitió la definición del sistema electrónico aduanero, lo que resulta inexplicable ya que dicha reforma legal tuvo como principal finalidad regular ese sistema.



Ante ello, ese mismo día fue publicada la 3ª modificación a las RGCE para 2013 para adicionar la regla general 1.1.10, la cual dispuso que para los efectos del artículo 6 de la Ley, la Ventanilla Digital, el SAAI y los demás sistemas que se citan en las presentes reglas son parte del sistema electrónico aduanero.

The legal establishment of the electronic customs system (SEA)

In September 2013, the Federal Executive presented an initiative to reform the Customs Law, in which it was stated that "with the proposed legal framework, there will be certainty in the use of the electronic customs system, which is in operation for approximately one year, and whose regulation is supported by General Rules on Foreign Trade. Thus, by amending, among others, Articles 16-A, 35 and 36 of the Customs Law, legal support is given to the operation of such system". This will allow to carry out, through a single point of entry, all the procedures of import, export and transit of goods, which is why the amendment to Article 36 and the addition of a numeral 36-A to the Customs Law, which establishes the procedure to carry out the customs clearance with digital and electronic documents, using electronic signatures and digital seals in place of the physical presentation of customs and tax documents and "incorporating an electronic declaration

regarding the value of the goods, linked to the electronic pedimento".

The amendment to the Customs Law was published in the Official Journal of the Federation on December 9, 2013. From a reading of its precepts, it can be seen that it omitted the definition of the electronic customs system, which is inexplicable since the main purpose of this legal amendment was to regulate this system.

In view of this, the 3rd amendment to the RGCE for 2013 was published on the same day to add general rule 1.1.10, which provided that for purposes of Article 6 of the Law, the Digital Window, the SAAI and other systems mentioned in these rules are part of the electronic customs system.

Entre las disposiciones principales de la reforma legal sobre el sistema electrónico aduanero, están los siguientes:

- **El artículo 2º**, fracciones XIII y XIV y XVI define al documento electrónico como todo mensaje que contiene información escrita en datos, generada, transmitida, presentada, recibida o archivada por medios electrónicos; al documento digital como todo mensaje que contiene información por reproducción electrónica de documentos escritos o impresos, transmitida, presentada, recibida o archivada por medios electrónicos y al pedimento como la declaración en documento electrónico, generada y transmitida electrónicamente.

Para los legos de la terminología electrónica, se pueden mencionar como ejemplos de un documento electrónico el que se forma con la captura de palabras, números y signos, como las hojas de cálculo Excel, escritos en Word o programas similares, y como ejemplos de documentos digitales los que contienen y reproducen imágenes de escritos, fotografías, etc., como el formato PDF.

Among the main provisions of the legal reform on the electronic customs system are:

- **Article 2**, sections XIII and XIV and XVI define the electronic document as any message containing information written in data, generated, transmitted, presented, received or filed by electronic means; the digital document as any message containing information by electronic reproduction of written or printed documents, transmitted, presented, received or filed by electronic means and the petition as the declaration in electronic document, generated and transmitted electronically.

For the experts in electronic terminology, we can mention as examples of an electronic document the one formed by the capture of words, numbers and signs, such as the Excel spreadsheets, written in Word or similar programs, and as examples of digital documents those that contain and reproduce images of writings, photographs, etc., such as the PDF format.



- **El artículo 6°** establece que cuando las disposiciones de la Ley obliguen a transmitir o presentar información ante la autoridad aduanera, ésta deberá transmitirse a través del sistema electrónico aduanero mediante documento electrónico o digital, según se exija, empleando la firma electrónica avanzada o el sello digital, en los términos y condiciones que establezca el SAT mediante reglas. Recibido el documento electrónico o digital, el citado sistema generará el acuse respectivo.
- **Los artículos 9°-A, 9°-B, 9°-C, 9°-D y 9°-E** que disponen que las personas que realicen trámites a través del sistema electrónico aduanero se someterán a la notificación electrónica, para lo cual podrán autorizar hasta cinco personas para recibir los avisos de disponibilidad y las notificaciones de los actos administrativos. Para tal efecto, deberán proporcionar sus direcciones de correo electrónico. El SEA enviará a dichas direcciones electrónicas, un aviso de disponibilidad de notificación indicándole que la autoridad ha emitido un acto administrativo y que para conocerlo deberá darse por notificado, debiendo ingresar a su buzón tributario para conocer el acto administrativo a notificar, contando para tal efecto con un plazo de cinco días hábiles contados a partir de la fecha de envío del aviso de la disponibilidad de notificación.

Una vez que el acto administrativo sea abierto con la firma electrónica avanzada o con el sello digital del interesado, el sistema generará el acuse de la notificación respectivo, en el que constará la fecha y hora de la apertura, que se tendrá como legalmente practicada y surtirá efectos a partir del día hábil siguiente a aquél en el que se generó el acuse de la notificación.

Si transcurrido el plazo de cinco días hábiles el interesado no ingresa al buzón del SEA, la notificación se realizará por estrados del mismo SEA, para lo cual se publicará el acto administrativo respectivo en la página electrónica del sistema electrónico aduanero por un plazo de quince días hábiles, contado a partir del día hábil siguiente a aquél en que se haya publicado.

Para efectos de las notificaciones electrónicas, se considerarán solo los días hábiles y para los trámites son hábiles de las 07 a las 18 horas, los que se lleven a cabo después o en días inhábiles se considerarán realizados al día hábil siguiente.



- **Article 6°** establishes that when the provisions of the Law require the transmission or submission of information to the customs authority, it must be transmitted through the electronic customs system by means of an electronic or digital document, as required, using the advanced electronic signature or digital seal, under the terms and conditions established by the SAT through rules. Once the electronic or digital document is received, the mentioned system will generate the respective acknowledgement.
- **Articles 9°-A, 9°-B, 9°-C, 9°-D and 9°-E**, which provide that persons who carry out procedures through the electronic customs system, shall be subject to electronic notification, for which they may authorize up to five persons to receive notifications of availability and notifications of administrative acts. For this purpose, they must provide their e-mail addresses. The SEA will send to such electronic addresses, a notice of availability of notification indicating that the authority has issued an administrative act and that in order to know it, it must be notified, and must enter to its tax mailbox to know the administrative act to be notified, counting for such purpose with a term of five working days counted from the date of sending the notice of availability of notification.

Once the administrative act is opened with the advanced electronic signature or with the digital seal of the interested party, the system will generate the respective notification acknowledgement, which will include the date and time of the opening, which will be considered as legally practiced and will take effect as from the working day following the one in which the notification acknowledgement was generated.

If after five working days the interested party does not enter the SEA's mailbox, the notification will be made through the SEA's mailbox, for which the respective administrative act will be published on the electronic page of the electronic customs system for a period of fifteen working days, counting from the working day following that on which it was published.

For the purposes of electronic notifications, only working days will be considered, and for procedures from 7 a.m. to 6 p.m., those carried out after that time or on non-working days will be considered as carried out on the following working day.

- **El artículo 36** dispone que quienes introduzcan o extraigan mercancías del territorio nacional destinándolas a un régimen aduanero, están obligados a transmitir, a través del sistema electrónico aduanero, en documento electrónico a las autoridades aduaneras, un pedimento con información referente a las citadas mercancías, en los términos y condiciones que establezca el SAT mediante reglas, empleando la firma electrónica avanzada o el sello digital y, deberán proporcionar una impresión del pedimento con la información correspondiente, el cual llevará impreso el código de barras.
- **El artículo 36-A** dispone que los agentes aduanales y quienes introduzcan o extraigan mercancías del territorio nacional para destinarlas a un régimen aduanero están obligados a transmitir en documento electrónico o digital los anexos al pedimento, excepto lo previsto en las disposiciones aplicables, los cuales deberán contener el acuse generado por el sistema electrónico aduanero, conforme al cual se tendrá por transmitida y presentada.

Es importante observar que no obstante que el artículo 2º define al pedimento como la declaración en documento electrónico, este precepto sigue disponiendo que se deberá imprimir en el pedimento, el código de barras o usar otros medios de control, con las características que establezca el SAT mediante reglas.

- **Article 36** provides that those who introduce or extract goods from the national territory destined to a customs procedure are obliged to transmit, through the electronic customs system, in an electronic document to the customs authorities, a pedimento with information regarding said goods, under the terms and conditions established by the SAT through rules, using the advanced electronic signature or the digital seal, and must provide a print of the pedimento with the corresponding information, which will have the bar code printed on it.
- **Article 36-A** provides that customs agents and those who introduce or extract goods from the national territory to be used in a customs procedure, are obliged to transmit the annexes to the pedimento in an electronic or digital document, except as provided in the applicable provisions, which must contain the acknowledgement generated by the electronic customs system, according to which it will be considered transmitted and presented.

It is important to note that notwithstanding that Article 2 defines the pedimento as the declaration in an electronic document, this precept still provides that the pedimento must be printed, barcoded or use other means of control, with the characteristics established by the SAT through rules.



- **El artículo 59-A** otorgó fundamento legal para la transmisión electrónica del COVE, y dispone que quienes introduzcan o extraigan mercancías del territorio nacional para ser destinadas a un régimen aduanero, están obligados a transmitir mediante documento electrónico a las autoridades aduaneras la información relativa a su valor y, en su caso, demás datos relacionados con su comercialización, antes de su despacho aduanero, en los términos y condiciones que establezca el SAT mediante reglas, misma que se entenderá por transmitida una vez que se genere el acuse correspondiente que emita el sistema electrónico aduanero. El acuse se deberá declarar en el pedimento, para los efectos del artículo 36 de esta Ley y demás disposiciones aplicables.

Fue hasta el artículo 1º fracción III del RLA publicado en el DOF del 20 de abril de 2015 donde se estableció la definición del Sistema Electrónico Aduanero como los diferentes procesos que se llevan a cabo electrónicamente a través de la ventanilla digital mexicana de comercio exterior, el sistema automatizado aduanero integral y los demás sistemas electrónicos que la autoridad aduanera determine utilizar para ejercer sus facultades.



En el próximo número se hará la exposición de la evolución del sistema electrónico aduanero hacia el desuso del papel, *paperless*, con la impresión simplificada del pedimento, el manifiesto único ferroviario, el DODA y el PITA, así como una enumeración de algunos sistemas que también forman parte del sistema electrónico aduanero.

- **Article 59-A** provided a legal basis for the electronic transmission of the COVE, providing that those who introduce or extract goods from the national territory to be destined to a customs regime, are obliged to transmit by means of an electronic document to the customs authorities the information regarding their value and, if applicable, other data related to their commercialization, before their customs clearance, under the terms and conditions established by the SAT by means of rules, which will be understood as transmitted once the corresponding accusation is generated by the electronic customs system. The accusation must be declared in the petition, for the purposes of Article 36 of this Law and other applicable provisions.

It was until article 1, section III of the RLA published in the DOF on April 20, 2015 that the definition of the Electronic Customs System was established as the different processes that are carried out electronically through the Mexican digital window for foreign trade, the integral automated customs system and the other electronic systems that the customs authority determines to use to exercise its powers.

In the next issue we will present the evolution of the electronic customs system towards the disuse of paper, *paperless*, with the simplified printing of the pedimento, the single railroad manifest, the DODA and the PITA, as well as a list of some systems that are also part of the electronic customs system.

Naturaleza jurídica de las NOMs

The Legal Nature of the Official Mexican Standards (NOMs)



Dr. José Manuel Vargas Menchaca





Dr. José Manuel Vargas Menchaca

SEMBLANZA

Licenciado (1986), maestro (1989), doctor en Derecho (1992) y especialista en Finanzas Públicas (2013) de la UNAM. Fue Panelista del Capítulo XIX del TLCAN y ahora del Capítulo 10 del T-MEC. 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). Vicepresidente de la Comisión de Cumplimiento de Comercio Exterior y Aduanas.

RESUME

With a Bachelor's degree (1986), master's degree (1989), and doctorate in law (1992) and specialist in public finance (2013) from UNAM, he was a panelist for NAFTA Chapter XIX, now Chapter 10 of the USMCA and an Arbitrator of the International Court of London. He served in Puertos Mexicanos (Mexican Ports), a decentralized body of the SCT and in the Unit of International Commercial Practices of the Secretariat of Economy. Currently, he is a consultant in foreign trade matters, as well as a thesis advisor and professor at the School of Law of UNAM, University of Anahuac, Technological Institute of Monterrey, University of the Americas, Graduate Institute, GVA Institute, University Center for Legal Studies (CUEJ) and Specialized Institute for Executives (IEE). He is a member of the Mexican Bar Association (1988); the Association of Professors of Foreign Trade, UNAM (1996); and the Mexican Bar Association (2000). He is President of the International Trade Commission of the Mexican Institute of Public Accountants (2010), Vice President of the Legal Commission of Concamin (2017), and Vice President of the Foreign Trade and Customs Compliance Commission.

RESUMEN

Tras la entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), se han promovido importantes cambios a diversas leyes. Entre estas se encuentra la Ley de Infraestructura de Calidad, la cual regula las Normas Oficiales Mexicanas (NOM). El presente artículo tiene por objeto considerar la naturaleza jurídica de las NOM, para lo cual se alude a lo dispuesto en la Ley de Comercio Exterior, Ley Aduanera y otras consideraciones relevantes.

SUMMARY

After the entry into force of the United States, Mexico and Canada Agreement (USMCA), important changes to a number of laws have been introduced. Among these is the Quality Infrastructure Law, which regulates the Official Mexican Standards (NOM). This article illustrates the provisions of said law and others such as the Foreign Trade Law and the Customs Law regarding NOMs and their standards.

Se han suscitado cambios importantes a la par de la entrada en vigor del Tratado de México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), el cual fue publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el lunes 29 de junio de 2020 e inició su vigencia el 1 de julio pasado. Acompañaron a dicho tratado reformas a diversas leyes, mediante publicación vespertina en el DOF del miércoles 1 de julio, entre ellas: i) Código Penal, ii) Ley Aduanera y iii) Ley Federal del Derecho de Autor, así como la abrogación de otras: i) Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE) de 2007 por la de 2020, para incorporar la Sexta Enmienda de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y el proceso para la incorporación de los Números de Información Comercial (NICO), ii) Ley de Propiedad Industrial de 1991 por la Ley Federal de Protección de la Propiedad Industrial y iii) la Ley Federal de Metrología y Normalización (LFMN) de 1992 por la Ley de Infraestructura de la Calidad (LIC), conforme a la cual se regulan las Normas Oficiales Mexicanas, conocidas por su acrónimo NOM.

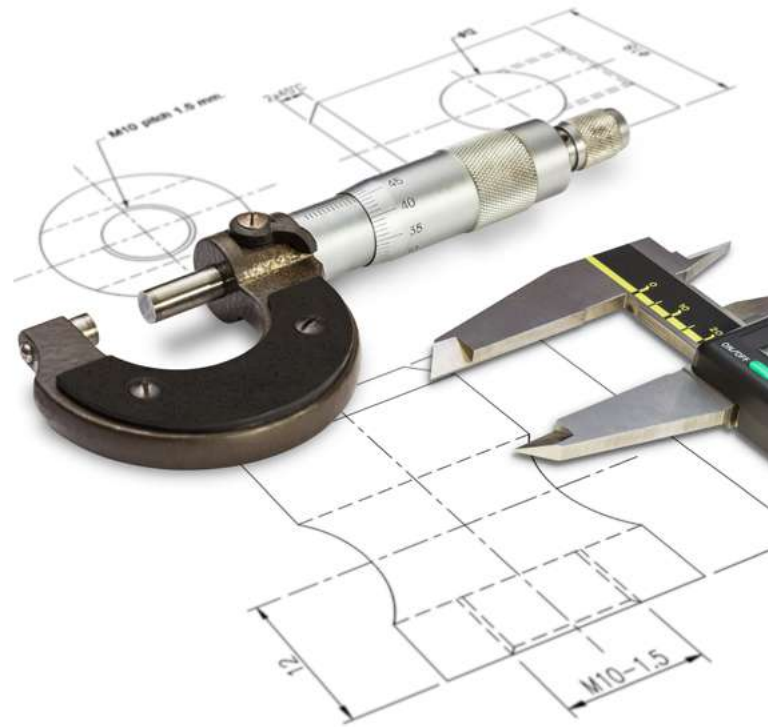
Significant changes have occurred in conjunction with the entry into force of the United States, Mexico and Canada Agreement (USMCA), which was published in the Official Journal of the Federation (DOF) on Monday, June 29, 2020 and entered into force on July 1, 2020. The agreement was followed by amendments to several laws, published in the DOF on Wednesday, July 1 including: i) the Penal Code, ii) the Customs Law, and iii) the Federal Copyright Law, as well as the repeal of others: i) General Import and Export Tax Law (LIGIE for its Spanish acronym) from 2007 to 2020, to incorporate the Sixth Amendment of the World Customs Organization (WCO) and the process for the incorporation of commercial identification numbers (NICO for its Spanish acronym), (ii) Industrial Property Law of 1991 by the Federal Law of Industrial Property Protection and (iii) Federal Law of Metrology and Standardization (LFMN) of 1992 by the Law of Quality Infrastructure (LIC for its Spanish acronym), according to which the Official Mexican Standards, known by its acronym NOM, are regulated.



Entre los temas relevantes de la nueva LIC se encuentran la creación de diversos órganos para promover un sistema favorecedor de la generación de la calidad de los productos y servicios mexicanos. Al respecto, en la nueva ley se contempla una Comisión Nacional de Infraestructura de la Calidad, la cual será presidida de manera permanente por la Secretaría de Economía (SE). Dicha comisión debe establecerse a más tardar el 1° de enero de 2021, conforme al artículo décimo primero transitorio del Decreto por el que se expide la nueva ley.¹

En el decreto referido se dispone que en el término de 12 meses contados a partir de la entrada en vigor de la ley se emitirá un nuevo reglamento, mientras tanto seguirá aplicándose el actual en todo aquello que no se oponga a la LIC (artículo tercero transitorio del Decreto). Además, existirán unos lineamientos y medidas sobre mejora regulatoria, los cuales habrán de emitirse dentro de los seis meses siguientes a la entrada en vigor del Reglamento de la Ley (artículo décimo tercero transitorio del Decreto), es decir, antes de concluir diciembre de 2021, considerando el plazo máximo de entrada en vigor del reglamento: 31 de junio de 2021, más seis meses. En el mismo plazo, el Centro Nacional de Metrología, organismo público descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propio, sectorizado a la SE, el cual tiene por objeto llevar a cabo la investigación científica y desarrollo tecnológico en metrología y sus aplicaciones para contribuir al bienestar de la sociedad y al desarrollo económico incluyente (art. 104 de la LIC), deberá emitir los lineamientos para el nuevo ente público denominado Instituto Designado de Metrología (artículo décimo cuarto transitorio).

Con base en el artículo 113 de la LIC, también se crean los Institutos Designados de Metrología como entes públicos designados por el Centro Nacional de Metrología, previa autorización de la SE, para participar en el Arreglo de Reconocimiento Mutuo del Comité Internacional de Pesas y Medidas, representando al país en el establecimiento de patrones nacionales de medida y en la prestación de servicios metroológicos, conforme sus capacidades de medición y calibración en las áreas de metrología designadas por la SE, así como para atender necesidades específicas en el sistema de metrología.



Among the relevant issues of the new LIC is the creation of various bodies to promote a system that favors the generation of quality in Mexican products and services. In this regard, the new law provides for a National Quality Infrastructure Commission, which will be permanently chaired by the Secretariat of Economy (SE). This commission must be established no later than January 1, 2021, according to the eleventh transitory article of the Decree issuing the new law.¹

In the referred decree it is provided that in the term of 12 months counted from the entry into force of the law a new regulation will be issued, meanwhile the current one will continue being applied in everything that does not oppose to the LIC (third transitory article of the Decree). In addition, there will be guidelines and measures on regulatory improvement, which will have to be issued within six months after the entry into force of the Regulations of the Law (thirteenth transitory article of the Decree), that is, before the end of December 2021, considering the maximum period of time for the entry into force of the regulations:

June 31, 2021, plus six months. Within the same term, the National Center of Metrology, a decentralized public entity with legal personality and its own assets, sectorized to the SE, which has the purpose of carrying out scientific research and technological development in metrology and its applications to contribute to the welfare of society and the inclusive economic development (article 104 of the LIC), must issue the guidelines for the new public entity called the Designated Institute of Metrology (transitory article fourteen).

Based on article 113 of the LIC, the Designated Metrology Institutes are also created as public entities designated by the National Metrology Center, prior authorization by the SE, to participate in the Mutual Recognition Agreement of the International Committee on Weights and Measures, representing the country in the establishment of national measurement standards and in the provision of metrological services, according to their measurement and calibration capabilities in the metrology areas designated by the SE, as well as to meet specific needs in the metrology system.

En la LFMN reconocía a las NOM y a la norma mexicana como NMX, entendida la primera como la norma técnica de cumplimiento obligatorio y a la segunda como de cumplimiento voluntario. Ahora en la LIC se alude a NOM y estándar, en lugar de NMX (art. 1 fr. I). En el artículo 4 de la LIC, para efectos de la ley se proporcionan diversas definiciones. Así por estándar se entiende:

... al documento técnico que prevé un uso común y repetido de reglas, especificaciones, atributos o métodos de prueba aplicables a un bien, producto, proceso o servicio, así como aquéllas relativas a terminología, simbología, embalaje, mercado, etiquetado o concordaciones (sic).

En la definición se soslaya sí tendrá un carácter voluntario u obligatorio. Al respecto, el artículo 73 de la LIC indica que los estándares son de aplicación voluntaria, excepto cuando se actualice alguno de los supuestos detallados en dicho artículo, entre ellos: i) se exija la observancia obligatoria mediante referencia a una NOM; ii) las autoridades competentes de cualquier nivel de gobierno, suponen federal, estatal o municipal, establezcan como exigible un estándar en las disposiciones administrativas que emitan, inclusive cuando las dependencias y entidades de cualquier nivel de gobierno las impongan para la adquisición, licitación, arrendamiento



o suscripción de un contrato; iii) las leyes o reglamentos los establezcan como obligatorios. En cualquiera de los casos, las autoridades están obligadas a motivar la exigibilidad del estándar y a actuar de manera imparcial en relación con su cumplimiento (art. 73 último párrafo).

Para confirmar el nivel jerárquico entre la NOM y el estándar, el artículo 73 párrafo segundo dispone que los segundos podrán contener especificaciones, características, valores, parámetros o requisitos menos estrictos a los establecidos en una NOM. El artículo 74 abunda sobre los distintos tipos de estándares para señalar que pueden ser empleados en los sectores: i) industrial, ii) agrícola, iii) pecuario, iv) medio ambiente, v) energético, vi) comercial, vii) de gestión; viii) de metrología y ix) general.

En cuanto a NOM, el artículo 4 de la LIC referido la señala como una regulación técnica de observancia obligatoria expedida por las autoridades normalizadoras competentes, es decir, como dependencias y entidades para realizar actividades de normalización estandarización, cuyo fin esencial es el fomento de la calidad para el desarrollo económico y la protección de los objetivos legítimos de interés público previstos en la LIC, mediante el establecimiento de reglas, denominación, especificaciones o características aplicables a un bien, producto, proceso o servicio, así como aquéllas relativas a terminología, marcado o etiquetado y de información. Agrega que las NOM serán consideradas como reglamentos técnicos o medidas sanitarias o fitosanitarias, según encuadren en las definiciones previstas en los tratados internacionales suscritos por México.

The LFMN identified the NOM and the Mexican standard as NMX, the former being understood as the technical standard of mandatory compliance and the latter as voluntary compliance. Now, the LIC refers to NOM and standard, instead of NMX (article 1 fr. I). In Article 4 of the LIC, for the purposes of the law, various definitions are provided. By standard we understand the following:

... a technical document that provides for a common and repeated use of rules, specifications, attributes or test methods applicable to a good, product, process or service, as well as those relating to terminology, symbols, packaging, market, labelling or agreements (sic).


The definition does not include whether it is voluntary or compulsory. In this regard, Article 73 of the LIC indicates that the standards are voluntary, except when any of the assumptions detailed in that article are updated, among

them: i) mandatory compliance is required by reference to a NOM; ii) the competent authorities at any level of government, presumably federal, state or municipal, establish as mandatory a standard in the administrative provisions they issue, including when agencies and entities at any level of government impose them for the acquisition, bidding, leasing or signing of a contract; iii) laws or regulations establish them as mandatory. In either case, the authorities are obliged to give reasons for the enforceability of the standard and to act impartially in relation to its compliance (Article 73, last paragraph).

To confirm the hierarchical level between the NOM and the standard, the second paragraph of article 73 provides that the latter may contain specifications, characteristics, values, parameters or requirements less strict than those established in a NOM. Article 74 elaborates on the different types of standards to indicate that they may be used in the following sectors:

i) industrial, ii) agricultural, iii) livestock, iv) environmental, v) energy, vi) commercial, vii) management; viii) metrology, and ix) general.

As for the NOM, article 4 of the LIC refers to it as a technical regulation of mandatory compliance issued by the competent standardization authorities, that is, as agencies and entities to carry out standardization activities, whose essential purpose is the promotion of quality for economic development and the protection of legitimate objectives of public interest provided for in the LIC, by establishing rules, denomination, specifications or characteristics applicable to a good, product, process or service, as well as those related to terminology, marking or labeling and information. It adds that the NOMs will be considered as technical regulations or sanitary or phytosanitary measures, according to the definitions provided in the international treaties signed by Mexico.

A photograph of a stack of cardboard boxes. The boxes are arranged in a grid-like pattern. Several boxes feature a large recycling symbol (a triangle of arrows) on their side. Other boxes have smaller symbols, including a wine glass (fragile), an umbrella (weather-sensitive), and two upward-pointing arrows (upside down). The lighting is warm, and the background is a solid teal color.

El artículo 26 de la Ley de Comercio Exterior (LCE) señala que la importación, circulación o tránsito de mercancías estarán sujetos a las NOM y las mismas se identificarán en términos de sus fracciones arancelarias y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE). Asimismo, la SE determinará las NOM que las autoridades aduaneras deban hacer cumplir en el punto de entrada de la mercancía al país. Dicha determinación se someterá a la aprobación de la Comisión de Comercio Exterior (COCEX)² y se publicará en el DOF.

Article 26 of the Foreign Trade Law (LCE for its Spanish acronym) states that the import, circulation or transit of goods will be subject to the NOM and will be identified in terms of their tariff fractions and the corresponding nomenclature according to the Tariff of the Law of General Taxes on Imports and Exports (TIGIE). Also, the SE will determine the NOMs that the customs authorities must enforce at the point of entry of the goods into the country. Such determination shall be submitted to the approval of the Foreign Trade Commission (COCEX for its Spanish acronym)² and will be published in the DOF.

Al respecto, el artículo 1.6 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio³ de la Organización Mundial del Comercio (OMC), de la cuál México es miembro junto a otras 163 partes, alude a reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad, sobre bienes o productos y los objetivos legítimos de dichos ordenamientos y disposiciones deben ser: I) la seguridad nacional, II) prevención de prácticas que puedan inducir a error, III) la protección de la salud o seguridad humanas, de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente. Con una lógica similar, el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias⁴ alude en su artículo 2 párrafos 1 a 3 a que las mismas deben estar dirigidas a proteger la salud y la vida de las personas y de los animales, o para preservar los vegetales, siempre y cuando estén apoyadas en principios y testimonios científicos suficientes, además de no emplearse con criterios discriminatorios.

En el artículo 4 de la LIC reconoce como entidades de acreditación:

... a las personas morales debidamente autorizadas por la Secretaría [SE] para conocer, tramitar y resolver las solicitudes de acreditación y, en su caso, emitir las acreditaciones a favor de aquéllos que pretendan operar como Organismos de Evaluación de la Conformidad.

En los artículos 49 y 50 de la LIC se establecen los requisitos a cumplir para obtener la autorización de la SE y en el artículo 52, la conveniencia de crear comités de evaluación por materias, sectores y ramas específicas integrados por técnicos calificados con experiencia en los referidos campos.

Por Organismos de Evaluación de la Conformidad (OEC):

... a la persona acreditada por una Entidad de Acreditación o, en su caso, por la Autoridad Normalizadora y, cuando se trate de Normas Oficiales Mexicanas, Estándares, Normas Internacionales ahí referidos o de otras disposiciones legales; en caso de que la acreditación sea realizada por una Entidad de Acreditación el Organismo deberá ser aprobado por la Autoridad Normalizadora competente, para llevar a cabo la Evaluación de la Conformidad.

En este sentido, el artículo 53 de la LIC identifica como OEC a laboratorios de ensayos, pruebas, medición o calibración; unidades de inspección, organismos de certificación, así como otros proveedores y prestadores de servicios análogos. En el entendido, solo podrán operar como OEC aquéllos acreditados ante una Entidad de Acreditación (art. 54 de la LIC) y deberán seguir los lineamientos establecidos en los artículos 56 y siguientes de la LIC.



In this regard, Article 1.6 of the Agreement on Technical Barriers to Trade³ of the World Trade Organization (WTO), of which Mexico is a member along with 163 other parties, refers to technical regulations, standards and conformity assessment procedures. On goods or products and the legitimate objectives of such regulations and provisions must be: (I) national security, (II) prevention of deceptive practices, (III) protection of human health or safety, animal or plant life or health, or the environment. With a similar logic, Article 2(1) to (3) of the Agreement on Sanitary and Phytosanitary⁴ Measures states that such measures shall be aimed at protecting human, animal or plant life or health, provided that they are based on sound scientific principles and evidence and are not used in a discriminatory manner.

Article 4 of the LIC acknowledges as accreditation entities:


... the legal entities duly authorized by the Secretariat [SE] to know, process and resolve the applications for accreditation and, if applicable, issue the accreditations in favor of those who intend to operate as Conformity Assessment Bodies.

Articles 49 and 50 of the LIC set forth the requirements to be met in order to obtain the authorization of the SE and Article 52 establishes the convenience of creating evaluation committees by subject, sector and specific branch composed of qualified technicians with experience in the referred fields.

By Conformity Assessment Bodies (CABs):

... the person accredited by an Accreditation Body or, if applicable, by the Standardizing Authority and, in the case of Official Mexican Standards, International Standards referred to therein or other legal provisions; in the case of accreditation by an Accreditation Body, the Body must be approved by the competent Standardizing Authority to carry out the Conformity Assessment.

In this sense, Article 53 of the LIC identifies as OEC testing, testing, measurement or calibration laboratories; inspection units, certification bodies, as well as other suppliers and providers of similar services. In the understanding, only those accredited before an Accreditation Entity (art. 54 of the LIC) can operate as OEC and must follow the guidelines established in articles 56 and following of the LIC.



En relación con el estándar y la NOM, el artículo 64 de la LIC dispone que: un bien, producto, proceso o servicio a importarse debe cumplir con las especificaciones establecidas en ellos, en los términos previstos en la LCE. Agrega que las autoridades normalizadoras determinarán, dependiendo del nivel de riesgo, cuáles productos deberán demostrar su cumplimiento en el punto de entrada al país, lo cual identificarán en las Reglas de Comercio Exterior, a través de las fracciones arancelarias correspondientes. También deberá contarse con las evidencias de cumplimiento con la NOM, de acuerdo con el Procedimiento de Evaluación de la Conformidad aplicable. Para tal efecto, describe los certificados, dictámenes o resultados de pruebas de un OEC acreditado y aprobado o de un tercero extranjero en términos del Acuerdo de Reconocimiento Mutuo o equivalencia vigente.

In relation to the standard and the NOM, article 64 of the LIC provides that a good, product, process or service to be imported must comply with the specifications established therein, in the terms provided in the LCE. It adds that the standardizing authorities will determine, depending on the level of risk, which products must demonstrate compliance at the point of entry into the country, which they will identify in the Foreign Trade Rules, through the corresponding tariff sections. Evidence of compliance with the NOM must also be available, according to the applicable Conformity Assessment Procedure. For such purpose, it describes the certificates, opinions or test results of an accredited and approved OEC or a foreign third party in terms of the Mutual Recognition Agreement or equivalence in force.

El artículo 36-A de la Ley Aduanera (LA) dispone que para efecto de las importaciones deberá comprobarse el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, expedidas de acuerdo con la LCE y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda en la TIGIE.



Adicionalmente, en términos del artículo 52 párrafo quinto de la LA, se consideran regulaciones y restricciones no arancelarias las establecidas en la LCE, incluidas las NOM.⁵

El Acuerdo por el que la SE emiten Reglas y Criterios de Carácter General en materia de Comercio Exterior, publicado en el DOF del 31 de diciembre de 2012 y ha contado con múltiples modificaciones, comprende en el Capítulo 2.4, el Anexo 2.4.1, referente a las Fracciones Arancelarias de la TIGIE en las cuales se clasifican las mercancías sujetas al cumplimiento de las NOM en el punto de entrada al país y en el de su salida.⁶

Dicho anexo contempla 14 NOM de información comercial, el cual según el Acuerdo publicado en el DOF el 1 de octubre próximo pasado, tienen como finalidad atender las causas de los problemas identificados por las autoridades

normalizadoras que afecten o pongan en riesgo los objetivos legítimos de interés público, entre ellos, la protección y promoción a la salud, la protección a la integridad física, la salud y vida de los trabajadores, la seguridad alimentaria, la protección al medio ambiente y el derecho a la información. Objetivos concordantes con lo expuesto en los Acuerdos de la OMC antes citados.

En términos de lo establecido en el artículo 176 fracción II de la LA, se considera como una infracción en la importación o exportación, cuando se introduzca al país o se extraiga de él mercancías que no cumplan con las regulaciones o restricciones no arancelarias; pero indica el numeral invocado, excepto tratándose de las NOM. Confirma lo anterior, el artículo 178 fracción IV, al señalar la imposición de fracciones, con excepción de las NOM.

Article 36-A of the Customs Law (LA) provides that for purposes of imports, compliance with non-tariff regulations and restrictions, issued in accordance with the LCE, must be verified and identified in terms of the tariff fraction and nomenclature corresponding to them in the TIGIE.

In addition, in terms of Article 52, paragraph five of the LA, the non-tariff regulations and restrictions established in the LCE, including the NOM.⁵

The Agreement by which the SE issues General Rules and Criteria on Foreign Trade, published in the DOF on December 31, 2012, and which has had multiple modifications, includes in Chapter 2.4, Annex 2.4.1, regarding the Tariff Items of the TIGIE in which the goods

subject to compliance with the NOM at the point of entry into the country and at the point of exit from the country are classified.⁶

This annex includes 14 NOMs of commercial information, which according to the Agreement published in the DOF on October 1, are intended to address the causes of problems identified by the regulatory authorities that affect or jeopardize legitimate public interest objectives, including the protection and promotion of health, protection of physical integrity, health and life of workers, food safety, environmental protection and the right to information. These objectives are consistent with the WTO Agreements mentioned above.

In terms of the provisions of article 176, section II of the LA, it is considered an import or export violation when goods that do not comply with non-tariff regulations or restrictions are introduced into or extracted from the country; but it indicates the number invoked, except in the case of NOMs. The above is confirmed by Article 178, Section IV, which indicates the imposition of fractions, except for NOMs.



Frente a la excepción indicada, ahora el acuerdo en comento señaló la detección de un alto número de operaciones de comercio exterior en las cuales no se demostró el cumplimiento con las NOM en el punto de entrada al país,⁷ bajo el argumento de: i) permanecerán en la franja o región fronteriza o ii) serán destinadas al uso directo de la persona física que las importa, o bien, iii) no van a expenderse al público tal y como son importadas. Asimismo, el acuerdo indicó que el Anexo arriba señalado no debe ser empleado para modificar el campo de aplicación de las NOM. En este sentido:

... resulta adecuado eliminar los supuestos de excepción y garantizar que los usuarios cuenten con las herramientas necesarias para identificar la información de una manera adecuada y clara respecto de las especificaciones correctas de cantidad, características, composición, calidad, precio naturaleza y contenido de los productos en idioma español, conforme al sistema general de unidades de medida, así como sobre los riesgos que les permita tener certeza de que su uso es confiable, y de esta manera evitar un posible riesgo para su salud e integridad física, o la de sus familias en cualquier parte del territorio nacional. (Énfasis añadido)⁸

In view of the above-mentioned exception, now the agreement in question pointed out the detection of a high number of foreign trade operations in which compliance with the NOMs was not demonstrated at the point of entry into the country,⁷ under the argument that: i) they will remain in the border strip or region or ii) they will be destined for the direct use of the individual who imports them, or iii) they will not be sold to the public as they are imported. Also, the agreement indicated that the above mentioned Annex should not be used to modify the scope of application of the NOMs. In this sense:

... it is appropriate to eliminate the assumptions of exceptions and ensure that users have the necessary tools to identify the information in an appropriate and clear manner regarding the correct specifications of quantity, characteristics, composition, quality, price, nature and content of the products in Spanish, according to the general system of units of measurement, as well as the risks that allow them to be sure that their use is reliable, and thus avoid a possible risk to their health and physical integrity, or that of their families in any part of the national territory. (Added Emphasis)⁸

Todo lo anterior motivó que funcionarios de la SE y de Aduanas sostuvieran una veintena de reuniones con asociaciones, cámaras y entidades en las cuales se agrupan las empresas, fabricantes y comercializadores, de insumos, materiales, productos semiterminados y finales, en tanto que sus operaciones de comercio exterior, fundamentalmente importaciones se estaban viendo afectadas por la aplicación e interpretación de los acuerdos expedidos durante 2020.

Resultado de las preocupaciones vertidas de manera directa y a través de dichas reuniones, mediante oficios conjuntos de la Dirección General de Normas y de la Dirección General de Facilitación Comercial y de Comercio Exterior, ambas de la SE, el 26 de octubre de 2020 se emitieron una serie de criterios respecto de:

- i) NOM-024-SCFI-2013 para efecto de precisar lo referente a reposición dentro de garantía.**
- ii) NOM-050-SCFI-2004 para esclarecer lo relativo a mercancía a granel.**
- iii) NOM-051-SCFI/SSAI-2010 tres oficios para aclarar lo que debe entenderse por materia prima, mercancía a granel e insumos destinados al consumidor final.**

Adicionalmente, uno de los puntos revelados durante dichas sesiones es que las NOM son normas técnicas y no jurídicas, lo cual ha generado preocupaciones en diversos sentidos, por lo cual comentaremos su procedimiento de creación.

En los artículos 34 a 40 de la LIC se establecen los requisitos (art. 34), el procedimiento (art. 35) y los lineamientos para la aprobación de la NOM (art. 36 a 40). Todo lo cual, si bien difiere el procedimiento establecido en la Constitución para



la creación de las leyes, no lo hace menos válido. En tanto se identifica el órgano que validará la expedición de la NOM e impone como ya dijimos (art. 4 de la LIC) obligatoriedad (coercibilidad) en su cumplimiento a toda la sociedad en general (por tanto, es general, bilateral, impersonal y heterónoma), en beneficio de la misma, para lograr los fines anteriormente indicados en párrafos anteriores.

En cuanto a los requisitos, el artículo 34 de la LIC señala, entre otros: i) título; ii) objetivo, campo de aplicación, objetivos legítimos de interés público; iii) identificación, especificaciones, características, disposiciones técnicas, datos e información sobre el bien, producto, proceso, servicio, terminología; iv) procedimiento; v) autoridades que llevarán a cabo la verificación o vigilancia para su cumplimiento; vi) normas internacionales aplicables y su concordancia; vii) bibliografía; y viii) la clasificación a la cual corresponda.

All of the above caused officials of the Secretariat of Economy and Customs to hold around twenty meetings with associations, chambers and entities in which companies, manufacturers and traders of inputs, materials, semi-finished and finished products are grouped, while their foreign trade operations, mainly imports, were being affected by the application and interpretation of the agreements issued during 2020.

As a result of the concerns expressed directly and through these meetings, through joint letters from the General Office of Standards and the General Office of Trade Facilitation and Foreign Trade, both of the SE, on October 26, 2020, a series of criteria were issued regarding:

- i) NOM-024-SCFI-2013 for the purpose of specifying what refers to replacement under warranty.**
- ii) NOM-050-SCFI-2004 for clarification of bulk goods.**
- iii) NOM-051-SCFI/SSAI-2010 three tasks to clarify what should be understood by raw materials, bulk goods and inputs for the final consumer.**

In addition, one of the issues revealed during these

sessions is that NOMs are technical standards and not legal regulations, which has generated concerns in several ways, so we will comment on its development procedure.

Articles 34 to 40 of the LIC establish the requirements (art. 34), the procedure (art. 35) and the guidelines for the approval of the NOM (art. 36 to 40). All of which, while differing from the procedure established in the Constitution for the creation of laws, does not make it any less valid. Inasmuch as it identifies the body that will validate the issuance of the NOM and imposes, as we have already said (Article 4 of the LIC), compulsion (coercivity) in its compliance to the entire society in general (therefore, it is general, bilateral, impersonal and heteronomous), for the benefit of the same, in order to achieve the purposes indicated in previous paragraphs.

As to the requirements, article 34 of the LIC states, among others: i) title; ii) objective, field of application, legitimate public interest objectives; iii) identification, specifications, characteristics, technical provisions, data and information about the good, product, process, service, terminology; iv) procedure; v) authorities that will carry out the verification or surveillance for its compliance; vi) applicable international standards and their concordance; vii) bibliography; and viii) the classification to which it corresponds.

Con respecto al procedimiento, entre otras etapas, el artículo 35 de la LIC establece las siguientes: i) elaboración o aceptación de la propuesta por la autoridad normalizadora; ii) presentación de la misma al Comité Consultivo Nacional de Normalización (CCNN); iii) constitución del grupo de trabajo para el estudio y discusión del anteproyecto de NOM; iv) presentación de los resultados del estudio y discusión del anteproyecto; v) deliberación del CCNN, su aprobación con o sin modificaciones, o la negativa; de ser afirmativa la decisión, entonces proceder a su publicación en el DOF para consulta pública; vi) atención y análisis de las observaciones recibidas y su procedencia; vii) emisión de la resolución definitiva; y viii) expedición de la NOM mediante su publicación en el DOF.

Ahora pasemos al siguiente análisis, las características de las normas jurídicas no están determinadas por en cuál ordenamiento están comprendidas; por ejemplo, Constitución, leyes reglamentarias, ordinarias y secundarias, acuerdos, convenciones o tratados internacionales, reglamentos, decretos del Congreso de la Unión o presidenciales, acuerdos, ordenanzas, bandos, etc. Tampoco están condicionadas por el procedimiento llevado a cabo para su creación, ni por el órgano legislativo o ente que las crea, sea este de nivel federal, estatal o municipal; o bien, tratarse de entidades administrativas, como las autoridades normalizadoras, como sucede en la creación de las NOM.

With respect to the procedure, among other stages, Article 35 of the SCI establishes the following: i) preparation or acceptance of the proposal by the standardizing authority; ii) presentation of the proposal to the National Consultative Committee on Standardization (CCNN for its Spanish acronym); iii) constitution of the working group for the study and discussion of the draft NOM; iv) presentation of the results of the study and discussion of the draft; v) deliberation of the CCNN, its approval with or without modifications, or refusal; if the decision is affirmative, then proceed to its publication in the DOF for public consultation; vi) attention and analysis of the observations received and their origin; vii) issuance of the final resolution; and viii) issuance of the NOM through its publication in the DOF.

Now let's move on to the next analysis, the characteristics of the legal norms are not determined by which order they are included; for example, Constitution, regulatory laws, ordinary and secondary, agreements, conventions or international treaties, regulations, decrees of the Congress of the Union or the President, agreements, ordinances, sides, etc. Neither are they conditioned by the procedure carried out for their creation, nor by the legislative body or entity that creates them, be it at the federal, state or municipal level; or, they are administrative entities, such as standardizing authorities, as in the case of the creation of NOMs.

Las características de las normas jurídicas no están limitadas por la materia que regulan, sean de derecho civil, mercantil, penal, laboral, etc. Mucho menos por el grado de simplicidad o complejidad de las mismas. Tampoco, por si en las mismas se comprenden aspectos técnicos propios de las ciencias como medicina, economía, contabilidad, ingeniería, etc.

En cualquiera de los casos anteriores, sería prolijo presentar ejemplos de la cantidad de ordenamientos jurídicos que contienen disposiciones de carácter técnico. Al respecto, si se revisa la LCE, para efecto de las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardias, se observará: las disposiciones allí contenidas presentan un nivel técnico indiscutible y no por ese hecho, puede afirmarse que no son normas jurídicas.

En este sentido repasamos las características de una norma jurídica:

I) Generales.

Se aplican a todos los sujetos que incurren en la hipótesis normativa.

II) Heterónomas.

Son impuestas por personas ajenas, órgano o entidad emisora competente, como resultado de un procedimiento previamente establecido.

III) Bilaterales.

Derivado de que una persona debe cumplirlas y la autoridad es responsable de exigir su cumplimiento.

IV) Impersonales.

En tanto están dirigidas a la sociedad y no a un sujeto en particular.

V) Obligatorias.

En razón a ser coercibles y vinculantes, en consecuencia, se exige su cumplimiento.

The characteristics of the legal norms are not limited by the subject matter they regulate, be it civil, commercial, criminal, labor, etc. Much less by the degree of simplicity or complexity of them. Nor do they cover technical aspects of the sciences such as medicine, economics, accounting, engineering, etc.

In any of the above cases, it would be tedious to present examples of the number of legal systems that contain provisions of a technical nature. In this regard, if the LCE is revised, for the purposes of investigations on unfair international trade practices and safeguards, it will be observed: the provisions contained therein present an undisputed technical level and not because of that fact, it can be stated that they are not legal standards.

In this sense, we review the characteristics of a legal standard:

i) General.

They apply to all subjects who incur in the normative hypothesis.

ii) Heteronomas.

They are imposed by third parties, competent issuing body or entity, as a result of a previously established procedure.

iii) Bilateral.

Derived from the fact that a person must comply with them and the authority is responsible for demanding compliance.

iv) Impersonal.

Insofar as they are addressed to society and not to a particular subject;

v) Mandatory.

Because they are coercive and binding, compliance is required.

No hay lugar a dudas, independientemente del procedimiento de creación de las NOM antes señalado, las mismas cumplen con las características descritas y, por tanto, deben ser consideradas como normas jurídicas. Valga decir, Eduardo García Máynez indica dos sentidos para la norma, uno amplio, *lato sensu*, aplica a toda regla obligatoria o no; otro restringido, *stricto sensu*, corresponde a la que impone deberes o confiere derechos. Así señala:

Las reglas prácticas cuyo cumplimiento es potestativo se llaman reglas técnicas. A las que tienen carácter obligatorio o son atributivas de facultades les damos el nombre de normas.⁹



There is no doubt that, regardless of the procedure for the creation of the NOMs mentioned above, they comply with the characteristics described and, therefore, must be considered as legal standards. It is worth noting that Eduardo García Máynez indicates two meanings for the standard, one broad, *lato sensu*, applies to any rule, mandatory or not; the other restricted, *stricto sensu*, corresponds to the one that imposes duties or confers rights. Thus indicates:

The practical rules whose compliance is optional are called technical rules. Those that are mandatory or are attributed with faculties are called rules.⁹





Entonces, aún en el supuesto sin conceder, podría decirse que las NMX, ahora estándar, son normas *lato sensu*, y las NOM son *stricto sensu*; pero de ningún modo se puede señalar que las segundas son normas técnicas y no jurídicas, porque cumplen cabalmente con las características de las normas jurídicas y las autoridades están habidas de exigir su cumplimiento y, ante su falta, de imponer el ejercicio de sus facultades descritas en este documento.



Therefore, even in the event that this is not granted, it could be said that the NMX, now standard, are norms *lato sensu*, and the NOM are *stricto sensu*; but in no way can it be said that the latter are technical norms and not legal norms, because they fully comply with the characteristics of legal norms and the authorities are bound to demand their compliance and, in the absence thereof, to impose the exercise of their powers described in this document.

Fuentes

1. Decreto por el que se expide la Ley de Infraestructura de la Calidad y se abroga la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, edición vespertina del DOF del miércoles 1 de junio de 2020, primera sección, https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5596009&fecha=01/07/2020
2. De acuerdo con el art. 2 del Reglamento de la LCE (RLCE), la COCEX se integra por funcionarios de las Secretarías de: Relaciones Exteriores (SRE), Hacienda y Crédito Público (SHCP), Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), Economía (SE), Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (ahora de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER)), y de Salud (SSA), así como funcionarios de los órganos constitucionales autónomos Banco de México y Comisión Federal de Competencia Económica. En las sesiones participarán como invitados permanentes, únicamente con voz, funcionarios de la Procuraduría Federal del Consumidor (PFC), Servicio de Administración Tributaria (SAT) y Comisión Federal (ahora Nacional) de Mejora Regulatoria (Conamer) (artículo 8 del RLCE).
3. Visible en https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt_s.htm
4. Visible en https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsagr_s.htm
5. Por la manera en la que anteriormente estaba redactada la LA, se sostenía: las NOM no debían ser consideradas como regulaciones y restricciones no arancelarias; por ejemplo, en el Decreto de reformas, publicado en el DOF del 9 de diciembre de 2013, decía: ... al cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias y otras medidas de regulación al comercio exterior ...".
6. Visible en <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/SICETECA/Reglas/ReglasSE.htm>
7. De acuerdo con el artículo 151 fracción II de la LA, cuando las mercancías de importación o exportación prohibida o sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias, con respecto a las cuales no se acredite su cumplimiento, "... Tratándose de normas oficiales mexicanas de información comercial, sólo procederá el embargo, cuando el incumplimiento se detecte en el ejercicio de visitas domiciliarias o verificación de mercancías en transporte". O bien, retención de las mercancías en términos del artículo 158 fracción II de la LA, cuando no se cumpla con las NOM.
8. Acuerdo que modifica al diverso por el que la Secretaría de Economía emite reglas y criterios de carácter general en materia de Comercio Exterior, publicado en el DOF del jueves 1 de octubre de 2020, https://dof.gob.mx/index_111.php?year=2020&month=10&day=01
9. GARCÍA MÁYNEZ, Eduardo, *Introducción al Estudio del Derecho*, trigésima edición, Porrúa, México, 1979, p. 4.

Sources

1. Decree issuing the Law on Quality Infrastructure and abrogating the Federal Law on Metrology and Standardization, evening edition of the DOF of Wednesday, June 1, 2020, first section, https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5596009&fecha=01/07/2020
2. According to Article 2 of the Regulations of the LCE (RLCE), the COCEX is composed of officials from the Secretariats of Foreign Affairs (SRE), Finance and Public Credit (SHCP), Environment and Natural Resources (SEMARNAT), Economy (SE), Agriculture, Livestock, Rural Development, Fisheries and Food (now Agriculture and Rural Development (SADER)), and Health (SSA), as well as officials of the autonomous constitutional bodies Bank of Mexico and the Federal Economic Competition Commission. Officials from the Federal Consumer Protection Office (PFC), the Tax Administration Service (SAT) and the Federal (now National) Commission for Regulatory Improvement (Conamer) will participate in the sessions as permanent guests, with voice only (Article 8 of the RLCE).
3. Visible at https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt_s.htm
4. Visible en https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsagr_s.htm
5. Because of the way in which the LA was previously written, it was held: NOMs should not be considered as non-tariff regulations and restrictions; for example, in the Decree of reforms, published in the DOF on December 9, 2013, it said: ... to compliance with non-tariff regulations and restrictions and other regulatory measures on foreign trade ...".
6. Visible at <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/SICETECA/Reglas/ReglasSE.htm>
7. According to Article 151, Section II of the LA, when import or export goods are prohibited or subject to non-tariff regulations and restrictions, with respect to which compliance is not evidenced, "... In the case of Official Mexican Standards of Commercial Information, seizure shall only proceed, when non-compliance is detected during tax home visits or verification of goods in transport". Or, retention of the goods in terms of article 158 section II of the LA, when the NOM is not complied with.
8. Agreement that modifies the diverse one by which the Secretariat of Economy issues rules and criteria of general character in the matter of Foreign Trade, published in the DOF on Thursday, October 1, 2020, https://dof.gob.mx/index_111.php?year=2020&month=10&day=01
9. GARCÍA MÁYNEZ, Eduardo, *Introduction to the Study of Law*, edition 13, Porrúa, México, 1979, p. 4.

CRECEMOS, INNOVAMOS Y HOY NOS REINVENTAMOS

LOGISTIC
summit&expo

Ahora es

the
LOGISTICS
WORLD

SUMMIT
&EXPO

REAGENDAMOS LA FECHA DE LA EXPO

the
LOGISTICS
WORLD

SUMMIT
&EXPO 20
21

21-22
ABRIL
Centro Citibanamex
Ciudad de México

Un evento presencial inspirador que **transformará a la industria logística**

WE GROW, WE INNOVATE, AND TODAY WE REINVENT OURSELVES

LOGISTIC
summit&expo

Now we are

the
LOGISTICS
WORLD

SUMMIT
&EXPO

WE RESCHEDULE THE DATE OF THE EXPO

the
LOGISTICS
WORLD

SUMMIT
&EXPO 20
21

21-22
APRIL
Centro Citibanamex
Mexico City

An inspiring in-person event that will **transform the logistics industry**

EXPO • CAPACITACIÓN / CAPACITATION • NETWORKING



thelogisticsworld.com

Síguenos / Follow us [f](#) [t](#) [@](#) [in](#) [v](#)

La posible incorporación del Reino Unido al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), ¿un impulso al comercio exterior de la región?

The Possible Incorporation of the United Kingdom into the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), a Boost to the Region's Foreign Trade?



Dr. Hadar Moreno Valdez





Dr. Hadar Moreno Valdez

SEMBLANZA

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 los Estados Unidos; el Certificado de Comercio Exterior expedido por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos; el Certificado en Análisis de Riesgos, expedido por el Departamento de Energía de los 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 Catedrático de la UNAM.

RESUME

Law Degree, Master's Degree and Doctorate in Law from UNAM, graduated on all three occasions with an Honorary Mention. He was Director of Protection at the Federal Deputy Attorney General's Office of Protection of Rights (Amparos) of the Secretariat of Finance and Public Credit. He served as Director of Standardization at the Secretariat of the Interior; Deputy Director at the Secretariat of the Economy; Deputy Administrator at the General Customs Administration of the SAT; and Customs representative at the Advisory Council on Unfair Practices in International Trade. He has a Certificate in Export Control issued by the International Center for Foreign Trade of the University of Georgia in the United States, a Certificate in Foreign Trade issued by the United States Department of Commerce, a Certificate in Risk Analysis issued by the United States Department of Energy and a Certificate in Risk Analysis issued by the Government of Brazil. He is the author and co-author of 12 publications, among which are Praxis Aduanera; Materia Aduanera; El Sistema de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardias en México; Comercio Exterior sin Barreras; and Lecciones de Cátedra de la Materia de Comercio Exterior. He currently serves as Professor at UNAM.

RESUMEN

Tras su salida de la Unión Europea, el Reino Unido ha manifestado su interés en incorporarse al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico. Esto podría generar ciertas ventajas económicas y ampliar las inversiones para el bloque económico del TIPAT.

En el presente artículo, el autor expone y analiza los factores por los que puede ser beneficiosa la integración de esta nación al tratado, tales como los datos económicos del Reino Unido, su relación con los demás países que conforman al TIPAT y la posición de los países de Norteamérica hacia este tema.

SUMMARY

Having left the European Union, the United Kingdom has expressed its interest in joining the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership. This could generate certain economic advantages and expand investments for the CPTPP economic block.

In this article, the author exposes and analyzes the factors by which the incorporation of this nation to the treaty could be beneficial, among them the economic data of the United Kingdom, its relationship with the other nations that make up the CPTPP and the stance of the countries of North America towards this issue.



El periódico Milenio señaló en fechas recientes que la Secretaria de Estado para el Comercio Internacional del Gabinete Británico, Liz Truss, refirió el interés del Reino Unido en buscar el acceso al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT o CPTPP por sus siglas en inglés), una de las mayores áreas de libre comercio del mundo; es decir, que el Reino Unido quiere sumarse a la versión renovada del Tratado aludido (TIPAT). En este sentido, se indicó que el Reino Unido ya dejó a la Unión Europea el 31 de enero de 2020, sin embargo, se hizo notar que los términos de su membresía seguirán siendo vigentes durante un período de transición hasta finales del año corriente, además de que esperan negociar un nuevo acuerdo de libre comercio en fecha próxima.¹

The newspaper Milenio recently informed that the Secretary of State for International Trade of the British Cabinet, Liz Truss, expressed the United Kingdom's interest in seeking access to the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), one of the largest free trade areas in the world. In this regard, it was indicated that the United Kingdom has already left the European Union on January 31, 2020, however, it was noted that the terms of its membership will remain in force during a transition period until the end of this year, in addition to hoping to negotiate a new free trade agreement in the near future.¹



Datos económicos del Reino Unido

En principio resulta importante tener en cuenta que el concepto de Reino Unido significa un país de países, es decir, un conjunto de países que son a saber cuatro: Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte. Se le llama Gran Bretaña a la isla más grande de las islas británicas, es decir, a la isla que contiene a los países de Inglaterra, Escocia y Gales.

A reserva de que en su oportunidad se pueda confirmar oficialmente la información comunicada por la funcionaria británica, el tema no resultaría menor, debido a que se está hablando de una de las economías más importantes del mundo que, a través de dicho Tratado, podría comenzar a enlazar sus relaciones comerciales con diversos países de Asia, América y Oceanía.

De acuerdo con la Revista Expansión, entre algunos datos macro del Reino Unido² se tienen a saber:

- Reino Unido se encuentra situado en el Norte de Europa y cuenta con una superficie de 243.610 Km².
- Tiene una población de 66.647.112 personas y su densidad es de 274 habitantes por Km².
- Su capital es Londres y su moneda la libra esterlina.
- Es una de las 10 economías más importantes del mundo por volumen del PIB.
- Su deuda pública en el año de 2019 fue de 2.223.544 millones de euros, con una deuda del 85.4% del PIB.
- Reino Unido se encuentra en el 9 puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business que clasifica a los países según la facilidad que ofrecen los países a los negocios.



Economic Data about the UK

In principle, it is important to bear in mind that the concept of the United Kingdom means a country of countries, that is to say, a group of countries made up of four: England, Scotland, Wales and Northern Ireland. The largest island of the British Isles is called Great Britain, i.e. the island that contains the countries of England, Scotland, and Wales.

Subject to official confirmation of the information provided by the British official in due course, this would not be a minor issue, since we are talking about one of the most important economies in the world which, through this Treaty, could begin to link its trade relations with various countries in Asia, America and Oceania.

According to Expansión Magazine, some of the most relevant facts about the United Kingdom² are:

- The United Kingdom is located in Northern Europe and has an area of 243,610 km².
- It has a population of 66,647,112 people and a population density of 274 inhabitants per km².
- Its capital is London and its currency is the pound sterling.
- It is one of the 10 most important economies in the world by volume of GDP.
- Its public debt in the year 2019 was 2,223,544 million euros, with a debt of 85.4% of the GDP.
- The United Kingdom is ranked 9th out of 190 countries in the Doing Business ranking, which ranks countries according to how easy they are to do business with.



- En cuanto al comercio, entre algunos datos macro se tienen a saber:

Comercio		
Llegadas anuales	2018	36.316.000
Exportaciones	2019	419.037,8 M.€
Exportaciones % PIB	2019	16,61%
Importaciones	2019	616.090,9 M.€
Importaciones%PIB	2019	24,42%
Balanza comercial	2019	-197.053,1 M.€
Balanza comercial % PIB	2019	-7,81%
Comercio minorista interanual	Mayo 2020	-13,5%

- El sector de los servicios emplea a más del 80% de la población activa y representa 70% del PIB resultando una fuerza motriz para la economía.
- Londres sigue siendo el mayor mercado financiero de Europa a un nivel semejante al de Nueva York.
- De acuerdo con Santander Trade, los sectores principales de la economía son: las herramientas de maquinaria, material de transporte y productos químicos, y se localizan asimismo sectores con gran potencial tales como las tecnologías de la información, la comunicación, la biotecnología, la aeronáutica, las energías renovables y la defensa.
- Es de comentar que la incertidumbre causada por el Brexit ha aumentado las presiones sobre la actividad económica en el Reino Unido. La depreciación de la libra esterlina aumentó los costos de importaciones y redujo los márgenes alcanzados por los negocios. Los casos de insolvencia se han multiplicado, particularmente en los sectores de venta minorista, alimentos y construcción.³

- As for trade, some macro data include:

Comercio		
Annual arrivals	2018	36.316.000
Exports	2019	419.037,8 M.€
Exports % GDP	2019	16,61%
Imports	2019	616.090,9 M.€
Imports % GDP	2019	24,42%
Balance of trade	2019	-197.053,1 M.€
Balance of trade % GDP	2019	-7,81%
Inter-annual Retail Trade	May 2020	-13,5%

- The service sector employs over 80% of the workforce and accounts for 70% of GDP, making it a driving force for the economy.
- London remains Europe's largest financial market at a level similar to that of New York.
- According to Santander Trade, the main sectors of the economy are: machine tools, transport equipment and chemicals, and sectors with great potential are also located such as information technology, communication, biotechnology, aeronautics, renewable energy and defense.
- It is worth noting that the uncertainty caused by the Brexit has increased pressures on economic activity in the UK. The depreciation of the pound sterling increased import costs and reduced the margins achieved by businesses. Insolvency cases have multiplied, particularly in the retail, food and construction sectors.³

Rubros generales del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT)

Se trata de un Tratado comercial que enmarca 11 economías de América, Asia y Oceanía, haciendo notar que los integrantes de dicho acuerdo son a saber: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Vietnam y México.

En términos muy generales puede observarse que el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico⁴ implica:



- La creación de una Zona de Libre Comercio.
- Se trata de un Tratado regional integral que promueve la integración económica a fin de liberalizar el comercio y la inversión. Busca contribuir al crecimiento económico, crear nuevas oportunidades para los trabajadores, los negocios, elevar los estándares de vida, trata de beneficiar a los consumidores, reducir la pobreza y promover el crecimiento sostenible de los países de la región.
- Fomentar la competitividad de las empresas en los mercados globales y buscar mejorar la competitividad de las economías en dicho acuerdo, promoviendo oportunidades para los negocios, incluyendo la promoción del desarrollo y fortalecimiento de las cadenas de suministro regionales.
- Buscar facilitar el comercio regional y promover procedimientos aduaneros eficientes y transparentes que reduzcan los costos y aseguren predictibilidad para los importadores y exportadores.
- Tratar de contribuir al desarrollo, así como a la expansión armoniosa del comercio mundial y, en su caso, proporcionar un catalizador para expandir la cooperación regional e internacional, sobre todo en la región del comercio en el pacífico.
- Brindar oportunidades para atraer inversión extranjera hacia los diversos países del propio Tratado.

General aspects of the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP)

It is a trade agreement that includes 11 economies of America, Asia and Oceania, noting that the members of this agreement are Australia, Brunei Darussalam, Canada, Chile, Japan, Malaysia, New Zealand, Peru, Singapore, Vietnam and Mexico.

In very general terms, the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership⁴ entails:



- The establishment of a Free Trade Zone.
- This is a comprehensive regional treaty that promotes economic integration in order to liberalize trade and investment. It seeks to contribute to economic growth, create new opportunities for workers, businesses, raise living standards, seeks to benefit consumers, reduce poverty and promote sustainable growth in the countries of the region.
- To foster the competitiveness of enterprises in global markets and to seek to improve the competitiveness of the economies in that agreement, promoting opportunities for business, including promoting the development and strengthening of regional supply chains.
- Seek to facilitate regional trade and promote efficient and transparent customs procedures that reduce costs and ensure predictability for importers and exporters.
- Seek to contribute to the development as well as the harmonious expansion of world trade and, where appropriate, provide a catalyst for expanded regional and international cooperation, particularly in the Pacific trade region.
- To provide opportunities for attracting foreign investment to the various countries of the Agreement itself.

Posición del Reino Unido con relación a países del TIPAT

Tal y como se ha referido con los datos y antecedentes anteriores nos parece que la participación del Reino Unido podría resultar relevante atendiendo a lo siguiente:



- El TIPAT puede llegar a erigirse en un puente que enlace al Reino Unido con países de América (Canadá, México, Perú y Chile) en el marco del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico. Particularmente, y en el caso de México, le ayudaría a consensuar un nuevo acuerdo comercial, máxime que anteriormente y al formar parte el Reino Unido de la Unión Europea ya estaba incluido el Reino Unido en el Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea.

En este sentido, las relaciones comerciales entre el Reino Unido y México se volverían a impulsar y dinamizar en el marco del TIPAT.

- La salida del Reino Unido de la Unión Europea no significa de ninguna manera que el mismo se aleje del bloque europeo, sino que seguramente y en breve relanzará sus relaciones comerciales con dicha Unión, aunque ya no como parte integrante de dicho bloque económico.
- En meses recientes, el Reino Unido ha referido su intención de celebrar Tratados de Libre Comercio con países tales como: Japón, Australia y Canadá.
- Para el Reino Unido, el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico posiblemente le permitiría negociar en bloque y a través de un solo acuerdo comercial el acceso a todos los mercados del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, sin necesidad de negociar un Tratado comercial de manera individual, es decir, país por país, ahorrando con ello tiempo y generando certeza jurídica a su comercio exterior e inversiones.

UK position towards CPTPP countries

As mentioned earlier, we believe that the participation of the United Kingdom could be relevant in view of the following:

- The CPTPP may become a bridge linking the United Kingdom with countries in America (Canada, Mexico, Peru and Chile) within the framework of the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership. In particular, and in the case of Mexico, it would help it to reach a consensus on a new trade agreement, especially since the United Kingdom was already included in the Free Trade Agreement of Mexico with the European Union when it joined the European Union.

In this sense, trade relations between the United Kingdom and Mexico would be boosted and revitalized within the framework of the CPTPP.

- Brexit does not necessarily mean that the United Kingdom will disengage itself from the European Union, but rather that it will certainly and shortly relaunch its trade relations with the European Union, although no longer as an integral part of the European economic bloc.

- In recent months, the United Kingdom has referred to its intention to conclude Free Trade Agreements with countries such as: Japan, Australia and Canada.

- For the United Kingdom, the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership would possibly allow it to negotiate as a block and through a single trade agreement access to all the markets of the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, without the need to negotiate a trade agreement individually, that is, country by country, thus saving time and generating legal certainty to its foreign trade and investments.



- Precisamente y ante la necesidad de que el Reino Unido impulse nuevamente su economía y comercio, se estima que esa es la razón por la cual se buscaría que el mismo fuese parte del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico.
- En el caso de Chile, vale la pena tener en cuenta que el Reino Unido ya suscribió en el año de 2019, un acuerdo de continuidad comercial con aquel país una vez que el Reino Unido se retire de la Unión Europea.
- Con respecto a Perú, se destaca que en el año 2019 se suscribió un acuerdo comercial con el Reino Unido a fin de continuar sus relaciones comerciales con aquel país.

- Precisely, and in view of the need for the United Kingdom to boost again its economy and trade, it is estimated that this is the reason why it would be sought to be part of the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership.
- In the case of Chile, it is worth taking into account that the United Kingdom has already signed a trade continuity agreement with that country in 2019, once the United Kingdom withdraws from the European Union.
- With respect to Peru, it is worth noting that in 2019 a trade agreement was signed with the United Kingdom in order to continue its trade relations with that country.

México y Norteamérica su posición comercial en torno a este tema

Se estima que el posible ingreso del Reino Unido al TIPAT podría aumentar y profundizar los lazos comerciales en la región de Norteamérica atendiendo a los siguientes elementos:



- Tanto Canadá, los Estados Unidos de América y el Reino Unido han sido tradicionalmente socios comerciales, industriales, de inversiones e inclusive militares en muchas ocasiones. Si bien se reconoce que los Estados Unidos no forman parte del TIPAT.
- La adhesión del Reino Unido al TIPAT le permitiría profundizar e invertir en empresas industriales, de servicios y comerciales con países con los cuales guarda estrechos lazos de cooperación económica, particularmente con Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Malasia, etc.
- Teniendo en cuenta que México es un puente geoestratégico esencial y natural por donde se importan materias primas, así como donde se producen, transforman y comercializan mercancías hacia Canadá, Latinoamérica e inclusive Asia, bien valdría la pena hacer notar y poner de relieve la importancia de México para los inversionistas de aquella región, a fin de atraer la inversión proveniente del Reino Unido hacia México y promover a nuestro país como un centro receptor y capitalizador de la inversión extranjera e inclusive logístico en la fabricación, comercialización, distribución y exportación de productos, en este caso al resto de los demás países que forman parte del propio TIPAT.
- En general, los países del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico podrían aprovechar el mercado financiero de Londres –que es uno de los más grandes del mundo, a fin de colocar diversos instrumentos financieros en el mercado de aquel país, desde luego, cumpliendo con los requisitos legales para ello.

Mexico and North America's trade position on this issue

It is estimated that the potential entry of the United Kingdom into CPTPP could increase and deepen trade ties in the North American region by:

- Canada, the United States of America, and the United Kingdom have all traditionally been partners in trade, industry, investment and even the military on many occasions. While it is recognized that the United States is not part of CPTPP.
- The United Kingdom joining the CPTPP would allow it to deepen and invest in industrial, service, and commercial enterprises with countries with which it has close economic cooperation ties, particularly with Canada, Australia, New Zealand, Malaysia, etc.
- Taking into account that Mexico is an essential and natural geostrategic bridge where raw materials are imported, as well as where goods are produced, transformed and commercialized to Canada, Latin America and even Asia, it would be worthwhile to point out and highlight the importance of Mexico for investors in that region, in order to attract investment from the United Kingdom to Mexico and promote our country as a recipient and capitalist center of foreign investment and even logistics in the manufacture, commercialization, distribution and export of products, in this case to the rest of the countries that are part of the CPTPP.
- In general, the countries of the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership could take advantage of the London financial market - which is one of the largest in the world - in order to place various financial instruments in that country's market, of course, complying with the legal requirements for this.



- Si bien puede resultar simple especulación, valdría la pena considerar que los Estados Unidos de América podrían en algún futuro cercano o mediano, cambiar su posición en cuanto a su renuencia de participar en el TIPAT, y atendiendo a ello, y en el supuesto de que tanto los Estados Unidos así como el Reino Unido en un momento determinado quisieran incorporarse al TIPAT, dicha convergencia podría fortalecer la posición económica, financiera, comercial, industrial y de servicios de la Región de América del Norte en conjunción con el Reino Unido.
- En este último caso México podría verse favorecido como se ha comentado anteriormente como país receptor de la inversión extranjera ahora de Reino Unido para la elaboración, producción, exportación y comercialización de productos hacia Canadá, los Estados Unidos (de darse su incorporación al TIPAT, desde luego) y al propio Reino Unido.
- Para el Reino Unido, colocar su inversión en México le representaría aprovechar las ventajas económicas concedidas, por ejemplo, en el marco del T-MEC.

- United States of America could, in the near or medium future, change its position regarding its reluctance to participate in CPTPP, and in light of this, and in the event that both the United States and the United Kingdom at some point would like to join CPTPP, such convergence could strengthen the economic, financial, commercial, industrial and service position of the North American Region in conjunction with the United Kingdom.
- In the latter case, Mexico could be favored, as previously mentioned, as a recipient country of foreign investment now from the United Kingdom for the processing, production, export and commercialization of products to Canada, the United States (if it were to join the CPTPP, later) and the United Kingdom itself.
- For the United Kingdom, placing its investment in Mexico would represent taking advantage of the economic benefits granted, for example, under the USMCA.



La declaración de la Secretaría de Estado para el Comercio Internacional del Gabinete Británico respecto a su intención de incorporarse al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) no parece ser una idea descabellada e ilógica, máxime si se vislumbran las ventajas económicas y comerciales, así como el ahorro de tiempo que podría alcanzar el Reino Unido de formalizarse su petición de ingresar al acuerdo comercial de referencia, además de ello, no cabe duda que la fortaleza económica y las inversiones podrían fluir hacia diversos países del bloque económico del TIPAT, y particularmente en el caso de México, por su posición geoestratégica, se estima que no le vendría mal desde la perspectiva económica, la incorporación del Reino Unido al Tratado comercial de referencia.

The declaration of the Secretary of State for International Trade of the British Cabinet regarding its intention to join the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) does not seem to be a far-fetched and illogical idea, especially if one considers the economic and commercial advantages, as well as the time savings that could be achieved by the United Kingdom if it formalizes its request to join the trade agreement of reference, In addition, there is no doubt that economic strength and investments could flow to various countries in the CPTPP economic block, and particularly in the case of Mexico, due to its geostrategic position, it is estimated that it would not be bad for it from an economic perspective, the incorporation of the United Kingdom in the discussed agreement.



Fuentes

1. De la Rosa, Eduardo y Reuters. Reino Unido quiere unirse al Acuerdo Transpacífico para impulsar su economía. 17 de junio de 2020. Milenio. Documento consultado en el mes de junio de 2020. Ubicado en la página: <https://www.milenio.com/negocios/tras-coronavirus-reino-unido-quiere-sumarse-al-acuerdo-transpacifico>
2. Reino Unido: Economía y Demografía. Revista Expansión. Documento consultado en el mes de junio de 2020. Documento ubicado en: <https://datosmacro.expansion.com/paises/uk>
3. Reino Unido: Política y Economía. Contexto Económico. Santander. Trade Markets. Documento consultado en el mes de junio de 2020. Ubicado en la página: <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/reino-unido/politica-y-economia>
4. Decreto Promulgatorio del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, hecho en Santiago de Chile, el 8 de marzo de 2018. Publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 29 de noviembre de 2018. Ubicado en la página: https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5545130&fecha=29/11/2018

Sources

1. De la Rosa, Eduardo y Reuters. The United Kingdom wants to join the Trans-Pacific Partnership to boost its economy. June 17th, 2020. Milenio. Document consulted in June 2020. Found at: <https://www.milenio.com/negocios/tras-coronavirus-reino-unido-quiere-sumarse-al-acuerdo-transpacifico>
2. United Kingdom: Economy and Demography. Revista Expansión. Document consulted in June 2020. Found at: <https://datosmacro.expansion.com/paises/uk>
3. United Kingdom: Politics and Economy. Economic Context. Santander. Trade Markets. Document consulted in June 2020. Found at: <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/reino-unido/politica-y-economia>
4. Decree Enacting the Integral and Progressive Treaty of Trans-Pacific Association, made in Santiago, Chile, on March 8, 2018. Published in the Official Journal of the Federation on November 29, 2018. Located at: https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5545130&fecha=29/11/2018



¿Es posible que en México se pague un salario mínimo de 16 dólares por hora de trabajo? La respuesta es sí

Is it possible for Mexico to pay a minimum wage of 16 dollars per hour? The answer is yes



Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho





Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho

SEMBLANZA

Abogado egresado de la Universidad de La Salle, especializado en Comercio Exterior y Derecho Marítimo, Maestrando en la Maestría de Derecho del Comercio Exterior y Derecho Aduanero en el CUEJ.

Socio fundador del despacho Askar Camacho, Ramírez y Asociados, litigante, consultor, conferencista y autor de diversas obras relacionadas con el Comercio Exterior y Derecho Marítimo.

Se ha desempeñado como Gerente de Trade Compliance en Mitsui de México, Gerente Jurídico en las Agencias Aduanales NAD Global y Grupo Ei, abogado en el Despacho Morales Heyser y Asociados y en la AAADAM y se inició como servidor público en la Administración Central de Normatividad de Comercio Exterior y Aduanal del SAT.

RESUME

Lawyer graduated from La Salle University, specialized in Foreign Trade and Maritime Law. He has a master's degree in Foreign Trade and Customs Law from CUEJ.

Founding partner of the firm Askar Camacho, Ramírez and Associates. He is litigator, consultant, lecturer and author of several works related to Foreign Trade and Maritime Law.

He has served as Trade Compliance Manager at Mitsui de Mexico, Legal Manager at NAD Global and Grupo Ei Customs Agencies, attorney at Morales Heyser y Asociados and AAADAM and started as a public servant at the Central Administration of Foreign Trade and Customs Regulations at SAT.

RESUMEN

Desde las primeras negociaciones para formar el actual Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, conocido también como T-MEC, quedó establecido que el salario proporcionado por cada una de las Partes no deberá ser inferior a los dieciséis dólares estadounidenses en plantas de ensamble. Un salario así en México puede llegar a sonar descabellado dado a la inflación. Sin embargo, el presente artículo expone los argumentos y los datos duros por los cuales un incremento de este tipo puede llegar a ser una realidad en nuestro país.

SUMMARY

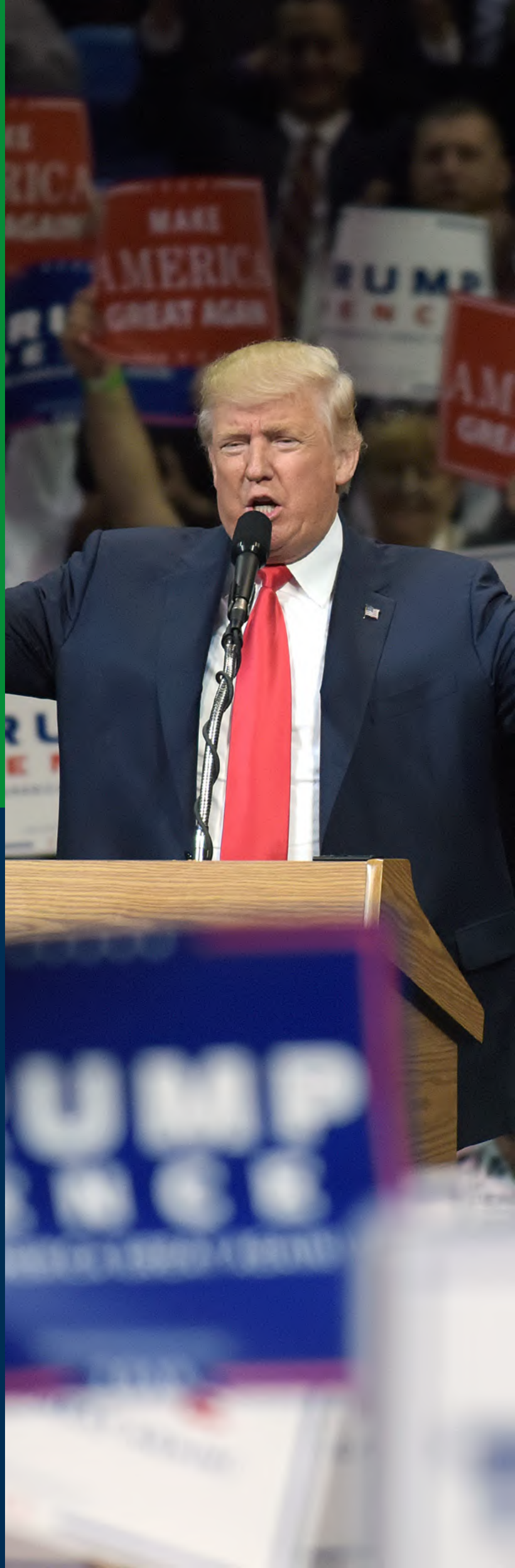
Since the first negotiations to develop the current United States, Mexico and Canada Agreement, also known as USMCA, it was established that the salary provided by each of the Parties should not be less than \$16 in assembly plants. Such a salary in Mexico may sound farfetched considering inflation. However, this article outlines arguments and the hard data by which such an increase may become a reality in our country.

El miércoles 1° de julio del 2020 es un día que quedará en la memoria de los mexicanos como en su momento fue el 1° de enero de 1994 y es que ambas fechas marcan un parteaguas en la historia del comercio exterior en México porque por fin nos adentramos a las cuestiones del libre comercio y nos animamos a ser parte de una de las zonas más dinámicas del planeta por lo que a esta actividad se refiere y el resultado ha sido tal que el intercambio comercial con nuestro vecino del norte es de un millón de dólares por minuto que no es poca cosa.

Llega Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos y desde su discurso en campaña argüía que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en lo sucesivo TLCAN) había sido el peor tratado internacional que su país hubiese firmado, que México no era un amigo y que fue el triunfador absoluto de dicho TLCAN pues todos los empleos que ya no estaban en su país, ahora se encontraban en el nuestro. En fin, una cosa es lo que él dice y piensa y otra la realidad fáctica. Tan es así que sus asesores y sectores del comercio exterior estadounidense le hicieron ver la importancia de dicho tratado para su economía. Es así cuando decide que debería existir un homónimo que mejorara las condiciones para Estados Unidos y de no aceptar sus términos simple y llanamente no habría libre comercio en América del Norte y después la retórica se suavizó al decir que sí con Canadá, pero no con México.

Wednesday, July 1, 2020 is a day that will remain in the memory of Mexicans as it was on January 1, 1994. Both dates mark a turning point in the history of foreign trade in Mexico because we finally stepped into free trade issues and encouraged ourselves to be part of one of the most dynamic areas of the planet as far as this activity is concerned and the result has been such that trade with our northern neighbor is one million dollars per minute, which is no small thing.

Donald Trump became president of the United States and in his campaign speech he argued that the North American Free Trade Agreement (NAFTA) had been the worst international treaty his country had ever signed, that Mexico was not a friend and that it was the absolute winner of NAFTA because all the jobs that were no longer in his country were now in ours. In any case, one thing is what he says and thinks and another is the facts. Such was the case that his advisors and sectors of U.S. foreign trade made him see the importance of such a treaty for his economy. This is how he decided that there should be a homonym that would improve conditions for the United States and if he did not accept its terms there would simply not be free trade in North America and then the rhetoric was softened by saying yes with Canada but no with Mexico.



Después de arduas negociaciones, por fin, en plena Cumbre del Grupo de los 20, el 30 de noviembre de 2018 —último día de gobierno del entonces presidente Enrique Peña Nieto—, se firma el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá o T-MEC como se conoce en español. Esto marcó la pauta para que naciera un nuevo tratado internacional en materia comercial para la zona de Norteamérica a la luz de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (en lo sucesivo “GATT de 1994”). El 1º de julio del presente año entró en vigor previa a la publicación en el Diario Oficial de la Federación (en adelante “DOF”) el lunes 29 de junio de 2020.

Es bien sabido que Donald Trump ha hecho valer siempre su frase o slogan de campaña “Estados Unidos primero” y, con base en ello, el T-MEC no pudo haber sido la excepción pues él desea que los empleos “perdidos por culpa de México” regresen a su país. Es por esto que establece una estrategia innovadora que no se había visto en otros tratados comerciales: el valor de contenido laboral, contenido en el artículo 7 del T-MEC. Este establece que, además de las reglas de origen tradicionales, por así llamarles, y reconocidas en el GATT de 1994 u otros requisitos contemplados en el Apéndice del Tratado que nos ocupa, cada Estado Parte dispondrá que un vehículo de pasajeros es originario solamente si el productor del vehículo certifica que su producción cumple con el requisito del mencionado valor de contenido laboral de:

- 30% consistente en al menos 15 puntos porcentuales de salario alto en gastos de materiales y manufactura. No más de 10 puntos porcentuales de salario alto en gastos de tecnología y no más de 5 puntos porcentuales de salario alto en gastos de ensamble, iniciando el 1º de enero de 2020, o la fecha de entrada en vigor de este tratado, lo que sea posterior, o sea a partir del 1º de julio de 2020.
- 33% consistente en al menos 18 puntos porcentuales de salario alto en gastos de materiales y manufactura. No más de 10 puntos porcentuales en gastos de tecnología y no más de 5 puntos porcentuales de salario alto en gastos de ensamble, iniciando el 1º de enero de 2021, o un año después de la fecha de entrada en vigor de este tratado, lo que sea posterior, o sea a partir del 1º de julio de 2021.
- 36% consistente en al menos 21 puntos porcentuales de salario alto en gastos de materiales y manufactura. No más de 10 puntos porcentuales en gastos de tecnología y no más de 5 puntos porcentuales de salario alto en gastos de ensamble, iniciando el 1º de enero de 2022, o dos años después de la fecha de entrada en vigor de este tratado, lo que sea posterior, o sea a partir del 1º de julio del 2022.



After arduous negotiations, finally, in the middle of the G-20 Summit, on November 30, 2018 —the last day of the government of then President Enrique Peña Nieto— the United States, Mexico and Canada Agreement or USMCA, T-MEC in Spanish, is signed. This set the stage for the birth of a new international trade treaty for the North American area in light of the Vienna Convention on the Law of Treaties and the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (hereinafter "GATT 1994"). On July 1 of this year, it entered into force prior to the publication in the Official Journal of the Federation (hereinafter "DOF") on Monday, June 29, 2020.

It is well known that Donald Trump has always stood by his "America First" campaign phrase or slogan and, based on that, the USMCA could not have been the exception as he wants the jobs "lost to Mexico" to return to his country. This is why he establishes an innovative strategy that had not been seen in other trade agreements: the value of labor content, contained in Article 7 of the USMCA. This article establishes that, in addition to the traditional rules of origin, so to speak, and recognized in GATT 1994 or other requirements set forth in the Appendix to the Treaty, each State Party shall provide that a passenger vehicle is originating only if the producer of the vehicle certifies that its production complies with the labor content value requirement of:

- 30% consisting of at least 15 percentage points of high salary in materials and manufacturing expenses. No more than 10 percentage points of high salary in technology expenses and no more than 5 percentage points of high salary in assembly expenses, beginning January 1, 2020, or the effective date of this treaty, whichever is later, that is, on or after July 1, 2020.
- 33% consisting of at least 18 percentage points of high salary in materials and manufacturing expenses. Not more than 10 percentage points in technology spending and not more than 5 percentage points of high wages in assembly spending, beginning January 1, 2021, or one year after the effective date of this agreement, whichever is later, that is, on or after July 1, 2021.
- 36% consisting of at least 21 percentage points of high salary in materials and manufacturing expenses. No more than 10 percentage points in technology expenses and no more than 5 percentage points of high salary in assembly expenses, beginning January 1, 2022, or two years after the effective date of this treaty, whichever is later, that is, beginning July 1, 2022.



- 40% consistente en al menos 25 puntos porcentuales de salario alto en gastos de materiales y manufactura. No más de 10 puntos porcentuales en gastos de tecnología y no más de 5 puntos porcentuales de salario alto en gastos de ensamble, iniciando el 1º de enero de 2023, o tres años después de la fecha de entrada en vigor de este tratado, lo que sea posterior, es decir a partir del 1º de julio del año 2023.
- Para el caso de camiones ligeros o pesados, se considerarán originarios solamente si el productor del vehículo certifica que su producción cumple con el valor de contenido laboral de 45% consistente en al menos 30 puntos porcentuales de salario alto en gastos de tecnología y no más de 5 puntos porcentuales de salario alto en gastos de ensamble.

Concluye ese mismo precepto al establecer que cada Parte dispondrá que el salario alto en gastos de materiales y manufacturas, tecnología y de ensamble con respecto al costo de la mano de obra NO deberá ser inferior a los 16 dólares estadounidenses en cualquier planta de ensamble o instalación localizada en América del Norte.

- 40% consisting of at least 25 percentage points of high salary in materials and manufacturing expenses. No more than 10 percentage points in technology expenses and no more than 5 percentage points of high salary in assembly expenses, beginning January 1, 2023, or three years after the effective date of this treaty, whichever is later, that is, from July 1, 2023.
- In the case of light or heavy trucks, they will be considered as originating only if the producer of the vehicle certifies that its production complies with the labor content value of 45% consisting of at least 30 percentage points of high salary in technology expenses and no more than 5 percentage points of high salary in assembly expenses.

It concludes that each Party shall provide that the high wage in materials and manufacturing, technology and assembly costs with respect to labor costs shall NOT be less than \$16 USD at any assembly plant or facility located in North America.

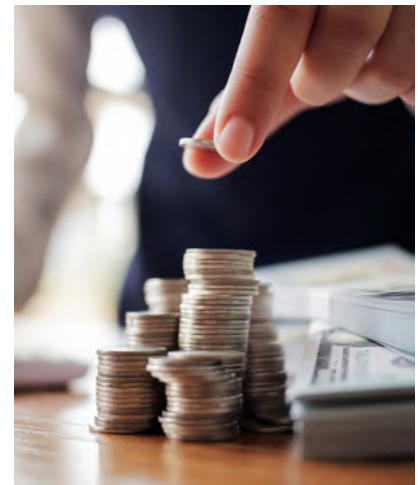


Esto es muy interesante y por eso me permití subrayarlo ya que a todas luces es una estrategia de Estados Unidos para no reconocer el trato arancelario preferencial a la industria terminal automotriz si no cumple con este requisito. Piensa que en México no seríamos capaces de pagar esos salarios, pero es aquí cuando podemos cambiar la historia y hacer valer el derecho, esa ciencia social que nace en virtud de estudiar lo que es justo y dar a cada quien lo suyo, valor axiológico de la justicia. Ahora puede sonar a utopía o a fantasía, pero no es así. La finalidad de este artículo es demostrarnos que como mexicanos podemos hacer cosas magníficas al sentar las bases para lograr un país mejor.

El salario mínimo en México a partir del 1° de enero de 2020 es de \$123.22 (Ciento veintitrés pesos 22/100 M.N.) para el resto del país y para la Zona Libre de la Frontera Norte de \$185.56 (Ciento ochenta y cinco pesos 56/100 M.N.) de acuerdo a lo publicado en el DOF el 23 de diciembre de 2019. Si bien es cierto que el aumento fue considerable, aún no es suficiente para cumplir con lo que establece el artículo 123, fracción VI, segundo párrafo de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en el sentido de que debe de ser suficiente para satisfacer

las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Esto va acorde con otros tratados internacionales tales como la Convención Americana sobre Derechos Humanos y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales que, junto con el T-MEC, son Ley Suprema de la Unión, de conformidad con el artículo 133 de dicha Carta Magna. Pero la pregunta es ¿verdaderamente el salario mínimo en México está cumpliendo su cometido? La respuesta vergonzosa y dolorosa es no. De hecho, es uno de los salarios mínimos más bajos en el Continente Americano, superados incluso en América Latina por Uruguay, Argentina, Brasil, Chile e incluso Costa Rica, por mencionar algunos que por supuesto los cito con todo respeto. Lo que quiero ilustrar es lo ilógico que está pasando en nuestro país, pues si estamos posicionados dentro del Top 20 de las economías más grandes e importantes del planeta ¿qué está pasando con los salarios? Donde Naciones más pequeñas en cuanto a su territorio y sin una Economía tan grande como la mexicana tengan un mejor salario, muchos factores intervinieron para que el salario mínimo en México sea tan bajo y además que su poder adquisitivo

se haya mermado tanto. Simple y llanamente en su discurso de toma de posesión del sábado 1° de diciembre de 2018 en el Zócalo capitalino, el Presidente Andrés Manuel López Obrador manifestó que en 1983 con el salario mínimo se podían comprar 60 kilos de tortillas mientras que ese 2018 solamente 5 kilos, lo cual va en contra de toda cuestión lógica pues se trata de mejorar y no lo contrario. Justo este factor socioeconómico lo quiso hacer valer Estados Unidos a efecto de regresar a la industria terminal automotriz a su territorio, pensando que en México no sería posible pagar un salario mínimo de 16 dólares por hora.



This is very interesting, which is why I took the liberty of highlighting it, since it is clearly a strategy by the United States not to recognize preferential tariff treatment for the terminal automotive industry if it does not comply with this requirement. He thinks that in Mexico we would not be able to pay those wages, but it is here that we can change history and enforce the law, that social science that is born by virtue of studying what is fair and giving each one his own, the axiological value of justice. Now it may sound like utopia or fantasy, but it is not so. The purpose of this article is to show us that as Mexicans we can do great things by laying the foundations for a better country.

The minimum wage in Mexico as of January 1, 2020 is \$123.22 (One hundred and twenty-three pesos 22/100 M.N.) for the rest of the country and for the Northern Border Free Zone \$185.56 (One hundred and eighty-five pesos 56/100 M.N.) according to what was published in the DOF on December 23, 2019. Although it is true

that the increase was considerable, it is still not enough to comply with the provisions of Article 123, section VI, second paragraph of the Political Constitution of the United Mexican States in the sense that it must be sufficient to satisfy the normal needs of a head of family in the material, social and cultural order and to provide for the compulsory education of the children. This is in accordance with other international treaties such as the American Convention on Human Rights and the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights which, together with the USMCA, are the Supreme Law of the Union, in accordance with Article 133 of the said Constitution. But is the question really whether the minimum wage in Mexico is fulfilling its purpose? The embarrassing and painful answer is no. In fact, it is one of the lowest minimum wages in the Americas, surpassed even in Latin America by Uruguay, Argentina, Brazil, Chile, and even Costa Rica, to mention a few that I of course mention with all due respect. What I want to illustrate is

the illogical thing that is happening in our country, because if we are positioned in the Top 20 of the largest and most important economies on the planet, what is happening with wages? Where smaller nations in terms of territory and without an economy as large as Mexico's have a better wage, many factors intervened so that the minimum wage in Mexico is so low and in addition that its purchasing power has been reduced so much. Simply put, in his inaugural speech on Saturday, December 1, 2018, in the Zócalo of the capital, President Andrés Manuel López Obrador stated that in 1983, with the minimum wage, 60 kilos of tortillas could be bought, while in 2018, only 5 kilos could be bought, which goes against all logic, since it is a matter of improving and not the opposite. The United States wanted to use this socioeconomic factor to return the automotive industry to its territory, thinking that in Mexico it would not be possible to pay a minimum wage of \$16 dollars per hour.

Ahora bien, aquí nada más quiero compartir unas cuestiones para ver la viabilidad de pagar un salario así que si redondeamos el tipo de cambio a veinte pesos por dólar, estaríamos hablando de un salario mínimo de \$320.00 (Trescientos veinte pesos 00/100 M.N.), lo que nos da un resultado de \$2,560.00 (Dos mil quinientos sesenta pesos 00/100 M.N.) por día y \$76,800.00 (Setenta y seis mil ochocientos pesos 00/100 M.N.) por mes, que es lo que gana en promedio una persona con cargos directivos en nuestro país. Esto nos lleva a deducir que las personas que tienen esos puestos también deben de gozar de un salario mejor y sería lo justo pero con eso también reduciendo brechas sociales, es decir que no se siga actualizando la premisa que lamentablemente existe en donde una persona gana 200 o incluso 1,000 veces más de lo que gana un mexicano promedio. Ya no hablemos del salario mínimo.

Ahora recordemos que estamos hablando únicamente de la industria automotriz que es la que condiciona el valor de contenido laboral a efecto de gozar de preferencia arancelaria, en virtud de considerarse como un bien originario de los Estados Parte del T-MEC. En Estados Unidos, esa cantidad de 16 dólares por hora es de hecho el salario mínimo, pero ¿cómo puede hacer México posible que se pague esa cantidad?

Now, here I just want to share some issues to see the viability of paying a salary so if we round up the exchange rate to twenty pesos per dollar, we would be talking about a minimum wage of \$320.00 (Three hundred and twenty pesos 00/100 M. N.), which gives us a result of \$2,560.00 (Two thousand five hundred and sixty pesos 00/100 M.N.) per day and \$76,800.00 (Seventy-six thousand eight hundred pesos 00/100 M.N.) per month, which is what a person with management positions in our country earns on average. This leads us to deduce that people who hold such positions should also enjoy a better salary and it would be fair but with that also reducing social gaps, that is to say that the premise that unfortunately exists where a person earns 200 or even 1,000 times more than the average Mexican earns, is no longer updated. Let's stop talking about the minimum wage.

Now let's remember that we are only talking about the automotive industry, which is the one that conditions the value of labor content in order to enjoy tariff preferences, by virtue of being considered as a good originating from the States Party to the USMCA. In the United States, this amount of \$16 per hour is in fact the minimum wage. But, how can Mexico afford to pay that amount?



Durante 3 sexenios se nos dijo que en México no se podían pagar salarios altos porque eso dispararía la inflación y que el crecimiento económico hacía imposible llevar a la realidad pagar salarios mejores. El primer argumento es cierto siempre y cuando la producción no satisfaga la demanda interna que también hay que ser honestos y sinceros es la receta predilecta de los próceres y defensores del neoliberalismo para mantener la inflación controlada a costa de que se merme el nivel de vida de la población y se haga un caldo de cultivo ad hoc para la descomposición social. Si con un trabajo honesto y digno no se gana lo suficiente para comer, ir al médico (si no se quiere ir a una clínica del sector de salud público), diversión, recreación y estudiar, obvio la gente es vulnerable a adentrarse a la delincuencia que es donde pueden llevar un sustento mejor a sus hogares, pero a cambio de un precio muy alto, su propia seguridad y vida, incluso la de sus familias. Eso no lo establece la Constitución que, dicho sea de paso, nació de una revolución que sentó las bases de los derechos sociales y económicos que como tantas veces lo he dicho, sobre todo refiriéndome a estos últimos, también son Derechos Humanos. Por lo que respecta al segundo argumento, es una realidad que, desde 1983, México ha tenido crecimientos económicos muy mediocres que no rebasan, si bien nos va, el 3% anual cuando antes disfrutábamos de tasas que rondaban entre el 6% y el 8% por año, siendo alguna vez el cuarto país con el mayor crecimiento económico del mundo, tan solo rebasados por Japón, Singapur y Corea del Sur, esto documentado en la década de los 60's del siglo pasado. Pero no nos lamentemos y pongamos manos a la obra.

México tiene las siguientes opciones para hacer posible eso que suena a sueño utópico pero que está en nuestras manos hacerlo realidad:

a) Mejorar nuestra política fiscal para incentivar la inversión y que los inversionistas y empresarios, valga la cacofonía, se animen a pagar un salario así en nuestro país.

Con los impuestos que pueden pagarse en Estados Unidos o en Canadá que además sería en sus respectivas monedas y no en pesos, ya desde ahí elevaría más los costos de producción. Entonces, lo que se propone es que se capacite a los trabajadores y que esa inversión en su preparación no solamente sea deducible, sino también que se forme un fondo para el mejoramiento tecnológico entre el Estado mexicano y el sector privado, obviamente que se encuentre regulado por el Derecho para establecer reglas claras y transparentes sobre su establecimiento, funcionamiento, funcionalidad y aprovechamiento. Lo ilustro con el siguiente ejemplo:



For three presidential terms, we were told that Mexico could not pay high wages because that would trigger inflation and that economic growth made it impossible to pay better wages. The first argument is true as long as production does not satisfy domestic demand, which is also the favorite recipe of the neoliberals and their defenders to keep inflation under control at the cost of lowering the standard of living of the population and making it an ad hoc breeding ground for social decomposition. If honest and dignified work does not earn enough to eat, go to the doctor (if not to a public health clinic), have fun, recreation and study, obviously people are vulnerable to delinquency which is where they can bring a better livelihood home, but in exchange for a very high price, their own security and life, including that of their families. This is not established by the Constitution which, by the way, was born of a revolution that laid the foundations for social and economic rights which, as I have said so many times, especially with regard to the latter, are also human rights. With regard to the second argument, it is a reality that, since 1983, Mexico has had very mediocre economic growth that does not exceed, although we are doing well, 3% per year when before we enjoyed rates of between 6% and 8% per year, being once the fourth country with the highest economic growth in the world, only surpassed by Japan, Singapore and South Korea, this documented in the decade of the 60's of last century. But let's not complain and let's get down to business.

Mexico has the following options to make possible that which may sound like a utopian dream but it is in our hands to make it come true:

a) Improve our fiscal policy to encourage investment and that investors and entrepreneurs, despite the cacophony, are encouraged to pay such a salary in our country.

With the taxes that can be paid in the United States or Canada, which would also be in their respective currencies and not in pesos, from there it would raise production costs even more. Therefore, what is proposed is that workers be trained and that this investment in their preparation be not only deductible, but also that a fund be formed for technological improvement between the Mexican State and the private sector, obviously regulated by law to establish clear and transparent rules on its establishment, operation, functionality and use. I illustrate this with the following example:

La empresa ARMADORA DE MÉXICO, S.A. DE C.V. manda a 10 empleados a un curso de capacitación sobre comercio exterior y a otros 10 sobre la parte operativa en la industria automotriz. El total de la inversión es de \$100,000.00 (Cien mil pesos 00/100 M.N.), sobre eso, dicha persona moral está pagando una tasa del 16% del IVA por los servicios contratados. Ahora bien, que en el Código Fiscal de la Federación, así como en la Ley del Impuesto al Valor Agregado y un nuevo ordenamiento que vaya acorde con nuestra propuesta, se puede establecer que de esa tasa pagada por IVA, 4% puede ser deducible, el otro 4% que sea para el Estado, el otro 4% destinado al fondo que proponemos y el último 4% restante puede destinarse al sector salud para que en los centros de trabajo haya consultorios o clínicas para una atención médica rápida cuando haya un accidente de trabajo.

Dicho lo anterior, por IVA, esa empresa está pagando en total \$16,000.00 (Dieciséis mil pesos 00/100 M.N.), donde:

- \$4,000.00 son deducibles.
- \$4,000.00 van para el Fisco Federal.
- \$4,000.00 destinados al fondo.
- \$4,000.00 para la construcción de esas clínicas o consultorios médicos en los centros de trabajo.

The company ARMADORA DE MÉXICO, S.A. DE C.V. sends 10 employees to a training course on foreign trade and another 10 on the operational side of the automotive industry. The total investment is \$100,000.00 (One hundred thousand pesos 00/100 M.N.), on that, such legal entity is paying a 16% VAT rate for the contracted services. However, the Federal Fiscal Code, as well as the Value Added Tax Law and a new regulation that is in line with our proposal, may establish that of that rate paid for VAT, 4% may be deductible, the other 4% is for the State, the other 4% is for the fund that we propose and the last 4% may be allocated to the health sector so that workplaces have offices or clinics for rapid medical attention when there is an accident at work.

Having said that, for VAT, that company is paying a total of \$16,000.00 (Sixteen thousand pesos 00/100 M.N.), where:

- 4,000.00 is deductible.
- \$4,000.00 goes to the Federal Tax Office.
- \$4,000.00 goes to the fund.
- \$4,000.00 for the construction of those clinics or medical offices in the work centers.





- b) En cuanto a las prestaciones sociales,** estamos de acuerdo que en países desarrollados son muy superiores a las ofrecidas en los aún en vías de desarrollo como el nuestro. Aquí lo que se puede hacer es un esfuerzo entre el sector privado para incluir a los nacionales, a las empresas transnacionales y por supuesto a los trabajadores por un lado y al Estado por otro para negociar esto y ver de qué manera puede ser atractivo para que los empresarios se animen otra vez a invertir en México, además de que pueden hacerse deducibles las cuestiones de primas vacacionales y demás pagos que tengan que ver con este rubro, cuando inversionistas y trabajadores gocen de sus vacaciones en nuestro país y así incentivar el turismo, industria sumamente necesaria para nosotros pues nos ha mantenido en pie durante muchos años y hacer esto extensivo a los expatriados que vengan en su calidad de directores, gerentes o sin importar esto pero que trabajan para una empresa transnacional y ella vea este abanico de posibilidades que no se le ofrecerá en ninguna otra parte del orbe, siendo pioneros en esto.
- c) Reconocerle a las empresas nacionales y transnacionales beneficios en el pago de contribuciones en los 3 niveles de gobierno (federal, estatal y municipal) por cada patente de invención que se desarrolle en nuestro país. No solo eso, sino cualquier otro avance o descubrimiento de carácter científico y tecnológico para hacer así de México uno de los países que se encuentren entre los primeros lugares a nivel mundial e incluso, ¿por qué no pensar en desarrollar aquí industrias sólidas en el rubro de los video juegos o para las investigaciones médicas? Por citar unos ejemplos, y que esto no nada más sea extensivo para los países miembros del bloque T-MEC como zona de libre comercio que es, sino también entre todos los Estados con los que tengamos algún Tratado Internacional celebrado no nada más en materia comercial, sino también de inversiones y cooperación económica o de investigación. Si tenemos el Marco Jurídico preparado, aprovechémoslo.**

- b) As far as social benefits are concerned,** we agree that in developed countries they are much higher than those offered in still developing countries like ours. What can be done here is an effort among the private sector to include nationals, transnational companies and of course the workers on the one hand and the State on the other to negotiate this and see how it can be attractive for employers to encourage them again to invest in Mexico, in addition to the fact that issues of vacation bonuses and other payments that have to do with this item can be made deductible, when investors and workers enjoy their vacations in our country and thus encourage tourism, an industry that is extremely necessary for us because it has kept us going for many years and make this extensivo to expatriates who come in their capacity as directors, managers or regardless of this but who work for a transnational company and she sees this range of possibilities that will not be offered anywhere else in the world, being pioneers in this.
- c) To recognize the national and transnational companies benefits in the payment of contributions in the 3 levels of government (federal, state and municipal) for each invention patent that is developed in our country. Not only that, but any other advance or discovery of scientific and technological nature to make Mexico one of the countries that are among the first places worldwide and even, why not think about developing here solid industries in the field of video games or for medical research? To cite a few examples, and that this is not only extensivo to the member countries of the USMCA block as a free trade zone that is, but also between all States with which we have an international treaty concluded not only in trade matters, but also in investment and economic cooperation or research. If we have the Legal Framework ready, let's take advantage of it.**

A todo esto, ¿qué gana México con todo esto? Las respuestas que tenemos son las siguientes:

1. Garantizar la estabilidad en el empleo.
2. Lograr que nuestra gente tenga oportunidades dignas y no se vayan a otro lugar porque su Madre Patria no puede darles lo que debe de, como se señala en su Carta Magna.
3. Mantener a las plantas productoras y armadoras en nuestro país y atraer más para que la tasa de empleo no solo se mantenga, sino incrementarla y con eso ir reduciendo males que se llevan acarreado por décadas como la pobreza y desigualdad que son generadoras de violencia pues sin estabilidad económica en un hogar, empiezan las discusiones, el estrés por no tener dinero o porque éste no alcanza, terminemos ya con eso, pongámosle punto final.
4. Con salarios dignos mejoraremos la competitividad de nuestro país y aquí hay que ser cuidadosos sin sonar racista, por supuesto. Es algo que digo con todo respeto, hay que reforzar nuestro ordenamiento migratorio para que no suceda el descontrol de migrantes que tuvo Estados Unidos e incluso yéndonos más atrás en la historia con el propio Imperio Romano, donde la mayoría de los habitantes ya no tenían ese sentimiento de pertenencia, lo que sentó así las bases de su desmembramiento y acabose y que nuestro pueblo goce por fin de empleos bien pagados y estoy seguro que en un lapso de 20 o 30 años estaremos entre las Naciones con el mejor nivel de vida en el mundo.
5. Tener otra estrategia además de esta propuesta pues no olvidemos que el propio T-MEC en su texto establece que será revisable cada cinco años y si por ejemplo a Estados Unidos no le funcionó bien su "propuesta" del valor de contenido laboral, indubitadamente bajo el Principio General de Rebus Sic Stantibus estarán alegando que eso ya no es conveniente para su país y que habrá que modificar esa parte, tal y como sucedió con el otrora TLCAN.
6. Que este planteamiento plasmado en el presente artículo sirva como base para hacer esto en todas nuestras industrias y demás sectores de la economía para alcanzar un nivel de vida decoroso para todos.
7. Al tener una población con mejor nivel de vida, sin duda tendrán dinero para poder satisfacer necesidades tales como pagar estudios, preparación, capacitación, alimentos de mejor calidad, que por fin México sea un país de propietarios y no de eternos arrendatarios o eternos deudores de un crédito hipotecario muchas veces impagable, precisamente por el poder adquisitivo tan mermado por un lado y por la inestabilidad en el empleo por el otro. Además por supuesto la gente tendrá dinero para diversión, descanso y vacaciones que también es perfectamente válido pues un nivel de estrés exacerbado propicia entre otras cosas la violencia que empieza en casa y por desgracia se exterioriza en las calles, trayendo consigo riñas, peleas, agresiones que ya no nada más se quedan en eso sino que traen consigo cuestiones más graves como represalias o venganzas, la verdad es que no necesitamos nada de eso.



What does Mexico gain from all this? The answers we have are the following:

1. Guarantee job stability.
2. Ensure that our people have decent opportunities and do not go elsewhere because their Motherland cannot give them what they should, as stated in its Magna Carta.
3. Maintain the production and assembly plants in our country and attract more so that the employment rate is not only maintained, but increased and with that to reduce evils that have been carried for decades like poverty and inequality that are generators of violence because without economic stability in a home, the discussions begin, the stress for not having money or because it is not enough, let's finish with that, let's put an end to it.
4. With decent wages we will improve the competitiveness of our country and here we must be careful without sounding racist, of course. I say this with all due respect, we must strengthen our immigration system so that the lack of control of immigrants that the United States had does not happen, and even going further back in history with the Roman Empire itself, where most of the inhabitants no longer had that feeling of belonging, which thus laid the foundations for its dismemberment and termination, and that our people finally enjoy well paid jobs, and I am sure that in a period of 20 or 30 years we will be among the Nations with the best standard of living in the world.
5. Have another strategy in addition to this proposal, because let's not forget that the USMCA itself in its text establishes that it will be revisable every five years and if, for example, the United States did not find its "proposal" of the value of labor content to be correct, undoubtedly under the General Principle of Rebus Sic Stantibus, they will be alleging that this is no longer convenient for their country and that it will be necessary to modify this part, as happened with the former NAFTA.
6. May this approach, expressed in this article, serve as a basis for doing this in all our industries and other sectors of the economy to achieve a decent standard of living for all.
7. By having a population with better living standards, they will undoubtedly have money to be able to satisfy needs such as paying for studies, preparation, training, better quality food, so that at last Mexico will be a country of owners and not of eternal renters or eternal debtors of a mortgage credit that is often unpayable, precisely because of the purchasing power that has been so diminished on the one hand and because of the instability of employment on the other. Besides, of course people will have money for fun, rest and vacations, which is also perfectly valid because an exacerbated stress level leads among other things to violence that starts at home and unfortunately is externalized in the streets, bringing with it fights, aggressions that no longer just stay there but bring with them more serious issues such as retaliation or revenge, the truth is that we don't need any of that.

Dicho todo lo anterior, reitero que puede sonar a utopía o a fantasía, pero debemos de quitarnos esto de la mente y empezar a confiar en nosotros, en nuestro país, en nuestro potencial, en nuestro talento y en todo lo que tenemos para salir adelante, recursos vivos y no vivos en los cuales somos riquísimos, así como una posición geográfica que es la envidia de muchos países, siendo puente natural de interconexión entre América del Norte con América Central y Sudamérica así como entre los Océanos Pacífico y Atlántico, además de compartir frontera con el todavía mercado más grande del mundo y superpotencia mundial. Para terminar, quiero compartir unas breves semblanzas históricas para demostrar que todo es posible, sólo es cuestión de tomar muy en serio lo dicho en éste párrafo y dejarnos de ver como enemigos, somos mexicanos, hijos de una misma Patria que se llama México:



1. El Imperio Mongol, fundado por Gengis Kan, logró en tan sólo 25 años lo que a Roma le costó 100 y fue uno de los imperios más extensos y organizados de la Historia.
2. En el Siglo XIX, Japón logró desarrollarse industrialmente en tan solo una década, lo que a Estados Unidos también le había costado 100 años.
3. Alemania derrotada en la primera guerra mundial y no se diga en la segunda resurgió de sus cenizas como el ave fénix. Bien pudo haberse quedado así y ser ahora una nación empobrecida, pero con todo y que aún quedan pendientes pagos por daños de guerra, es una potencia mundial y punta de lanza para las industrias científica y farmacéutica.
4. El propio México cuando empezaba a enviar cohetes a la atmósfera en la década de los 60's siendo Presidente el abogado Adolfo López Mateos con la creación de la Comisión Nacional del Espacio Exterior (antecedente de la Agencia Espacial Mexicana), proyecto que lamentablemente quedó a la deriva en los 70's y no se diga en las décadas subsecuentes pero si pudimos hacer hazañas como éstas, recuperemos eso e incluso mejorémoslo.

No pasemos desapercibida una cosa más, si el humano no hubiese soñado con volar, simple y llanamente no existirían los aviones.

Having said all this, I repeat that although it may sound like utopia or fantasy, we must also get this thought out of our minds and start trusting ourselves, our country, our potential, our talent and everything we have to get ahead, living and non-living resources in which we are very rich, as well as a geographic position that is the envy of many countries, being a natural bridge of interconnection between North America with Central and South America as well as between the Pacific and Atlantic Oceans, besides sharing border with the still biggest market of the world and world superpower. To conclude, I would like to share some brief historical reflections to demonstrate that everything is possible. It is only a matter of taking very seriously what has been said in this paragraph and to stop seeing us as enemies. We are Mexicans, children of the same country called Mexico.

1. The Mongolian Empire, founded by Genghis Khan, achieved in only 25 years what it cost Rome 100 years and was one of the most extensive and organized empires in history.
2. In the 19th century, Japan managed to develop industrially in just a decade, which had also cost the United States 100 years.
3. Germany was defeated in the First World War, and not to mention in the second one it rose from its ashes like the phoenix. It could well have remained like that and be now an impoverished nation, but with everything and still pending payments for war damages, it is a world power and spearhead for scientific and pharmaceutical industries.
4. Mexico itself when it began to send rockets into the atmosphere in the 60's when lawyer Adolfo Lopez Mateos was President with the creation of the National Commission of Outer Space (predecessor of the Mexican Space Agency), a project that unfortunately was left adrift in the 70's and not said in the subsequent decades but if we were able to do feats like these, let's recover that and even improve it.

Let's not overlook one more thing, if humans had not dreamed of flying, there would simply be no airplanes.



Fuentes

En inglés sus siglas son "USMCA" que hacen referencia al United States–Mexico–Canada Agreement y en francés es "ACEUM", que significa Accord Canada–États–Unis–Mexique.

Artículo titulado "Trabajadores mexicanos ganan en promedio \$6,000 mensuales", contenido en la siguiente página de internet <https://factorcapitalhumano.com/mundo-del-trabajo/trabajadores-mexicanos-ganan-en-promedio-6000-mensuales/2019/10/>

Artículo titulado "Salario mínimo en EEUU en 2020: federal, estatal y de ciudades", contenido en la página de internet <https://www.thoughtco.com/salario-minimo-en-estados-unidos-1965598>

Sources

The English acronym is "USMCA" which refers to the United States–Mexico–Canada Agreement and the French acronym is "ACEUM", which means Accord Canada–États–Unis–Mexique.

Article entitled "Mexican workers earn an average of \$6,000 per month", contained in the following website <https://factorcapitalhumano.com/mundo-del-trabajo/trabajadores-mexicanos-ganan-en-promedio-6000-mensuales/2019/10/>

Article entitled "Minimum Wage in the US in 2020: Federal, State and City", contained in the website <https://www.thoughtco.com/salario-minimo-en-estados-unidos-1965598>





A

OFERTA ACADÉMICA

- Administración de Negocios
- Dirección de Empresas de Entretenimiento
- Dirección y Administración de Empresas
- Diseño de Moda, Innovación y Tendencia
- Ingeniería Biomédica
- Ingeniería Civil
- Ingeniería en Informática y Negocios Digitales
- Ingeniería en Mecatrónica
- Ingeniería Industrial para la Dirección
- Ingeniería Mecánica para la Innovación
- Ingeniería Química
- Licenciatura en Administración de Negocios
- Licenciatura en Arquitectura
- Licenciatura en Comunicación
- Licenciatura en Derecho
- Licenciatura en Diseño Gráfico
- Licenciatura en Diseño Industrial
- Licenciatura en Finanzas y Contaduría Pública
- Licenciatura en Gastronomía
- Licenciatura en Médico Cirujano
- Licenciatura en Mercadotecnia Estratégica
- Licenciatura en Negocios Internacionales
- Licenciatura en Nutrición
- Licenciatura en Pedagogía Organizacional y Educativa
- Licenciatura en Psicología
- Licenciatura en Relaciones Internacionales
- Licenciatura en Terapia Física y Rehabilitación
- Licenciatura en Turismo Internacional

NUEVAS APERTURAS

Dirección del Deporte

Dirección Financiera

Ingeniería Ambiental

ANÁHUAC

   @anahuacqro

Los cómo de la gestión estratégica del compliance, el caso de la Agencia Aduanal

*The Hows of Strategic Compliance Management,
the Case of the Customs Agency*



Mtro. César Villegas Campoy





Mtro. César Jacinto Villegas Campoy

SEMBLANZA

Es director de Planeación Estratégica y Derecho Corporativo, Consultores, A. C., además de consultor y consejero independiente de empresa en materia de derecho corporativo, planeación y gestión estratégica y profesor de Derecho Corporativo, Planeación Estratégica y Derecho Constitucional y Finanzas Públicas en Law & Trade College - Centro Universitario de Estudios Jurídicos y otras instituciones de educación superior.

Es abogado por la UABC con maestrías en Planeación del Desarrollo por la Universidad Iberoamericana y Administración por la UABC. Es Doctorante en Derecho de Comercio Exterior por el Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ), certificado en Relaciones Intersectoriales Público Privadas en Gobiernos Subnacionales por el Banco Interamericano de Desarrollo (IDB) y miembro de la Word Compliance Association (WCA).

RESUME

He is the director of Strategic Planning and Corporate Law at Consultores, A. C., as well as a consultant and independent business advisor on corporate law, strategic planning and management, and professor of Corporate Law, Strategic Planning and Constitutional Law and Public Finance at Law & Trade College - University Center of Legal Studies and other institutions of advanced education.

He is a lawyer graduated from UABC with a master's degree in Development Planning from the Ibero-American University and Administration from UABC. He is a doctoral candidate in Foreign Trade Law by the University Center of Legal Studies (CUEJ), certified in Public-Private Intersectorial Relations in Sub-National Governments by the Inter-American Development Bank (IDB), and member of the Word Compliance Association (WCA).

RESUMEN

Es claro que, al formar parte del sistema administrativo, el compliance debe gestionarse de manera sistémica y transversal desde la alta dirección y la planeación estratégica, hasta la operación táctica de la organización en un sistema más amplio, es decir la cadena global de valor de la que forma parte como una totalidad.

El presente trabajo pretende demostrar que la planeación estratégica facilita el diseño, ejecución y mejora continua de las prácticas corporativas que aseguran la debida diligencia y el cabal cumplimiento del objeto social de las personas jurídicas, haciéndola sostenible mediante un desempeño superior que eleve su propuesta de valor, confianza y reputación en la cadena global de valor en la que participa.

SUMMARY

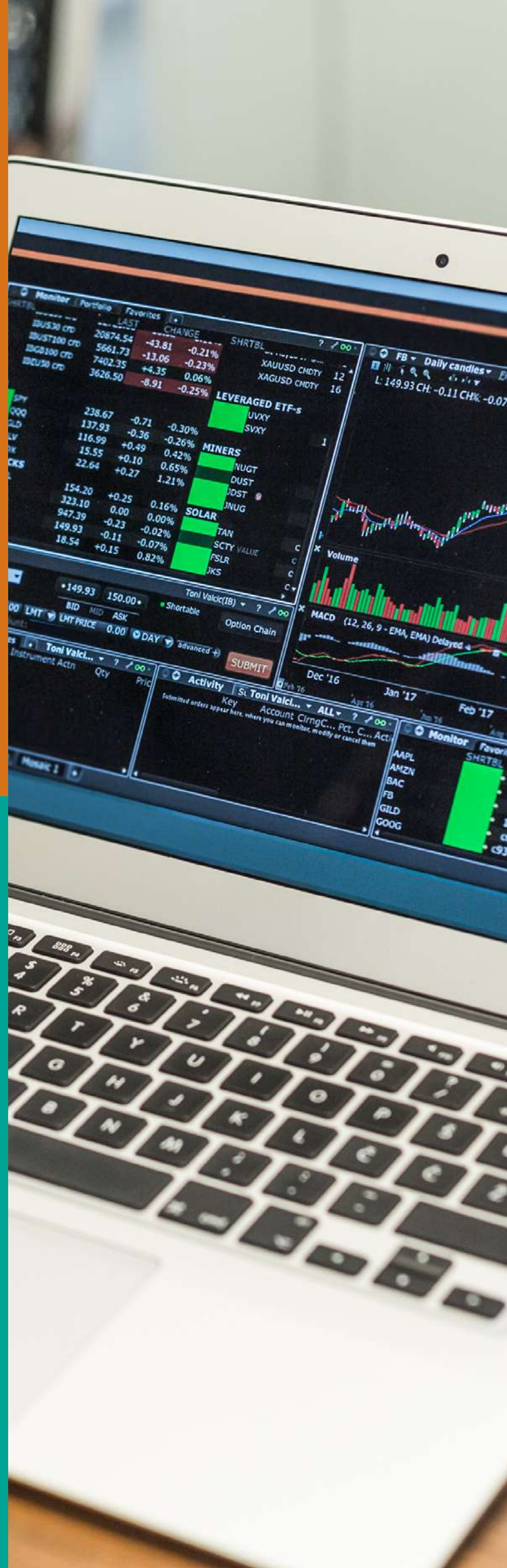
It is clear that, being part of the administrative system, compliance must be managed in a systemic and transversal way from top management and strategic planning, to the tactical operation of the organization in a wider system, that is, the global value chain of which it is part as a whole.

This work aims to demonstrate that strategic planning facilitates the design, implementation and continuous improvement of corporate practices that ensure due diligence and full compliance with the corporate purpose of legal entities, making it sustainable through superior performance that raises its value proposition, confidence and reputation in the global value chain in which it participates.



Por su propia naturaleza, las economías de libre mercado sortean altos niveles de turbulencia de manera recurrente como resultado de factores disruptivos en los sistemas ocasionados, entre otros, por debilidades en las capacidades legales e institucionales para su prevención, regulación y manejo. Fenómenos como las crisis financieras originadas por las hipotecas basura y *subprime* de 2001 y 2008, el uso indebido de datos personales en el Brexit y las elecciones presidenciales en EUA del 2016 por Cambridge Analytica, así como otros fenómenos de corrupción como el de Odebrecht, socaban la confianza y la dinámica del crecimiento, alertando a un consumidor cada vez más sofisticado a exigir satisfacción y confianza en sus compras, las cuales buscan su personalización y reflejan sus valores, premiando el compromiso y la responsabilidad empresarial.

By their very nature, free market economies face high levels of recurrent turbulence as a result of disruptive factors in the systems caused, among others, by weaknesses in the legal and institutional capacities for their prevention, regulation and management. Phenomena such as the financial crises originated by sub-prime and junk mortgages in 2001 and 2008, the misuse of personal data in the Brexit and the 2016 U.S. presidential elections by Cambridge Analytica, as well as other corruption phenomena such as Odebrecht, undermined confidence and growth dynamics, alerting an increasingly sophisticated consumer to demand satisfaction and confidence in their purchases, which seek to be customized and reflect their values, rewarding commitment and corporate responsibility.



La gobernanza de las personas jurídicas

Como he señalado en otras ocasiones, la reforma al sistema de justicia penal en el país que focaliza el combate a la corrupción, la operación con recursos de procedencia ilícita y la defraudación fiscal mediante la nueva figura de la responsabilidad penal de las personas jurídicas ha trascendido a la Ley General de Responsabilidades Administrativas, la Ley Federal de Responsabilidad Ambiental y, de manera especial, a la Ley Aduanera, enfatizando estos instrumentos en la relevancia y pertinencia de institucionalizar al interior de las sociedades dispositivos como modelos de organización, códigos de ética, manuales de procedimientos, medidas, mecanismos, programas, políticas, órganos, controles, herramientas y sistemas que deben desarrollar para alcanzar el debido cumplimiento desde sus gobiernos corporativos.

Un magnífico ejemplo de lo anterior lo encontramos en el artículo 167-D de la Ley Aduanera que establece que la Agencia Aduanal –sociedad civil-, para obtener la autorización del Servicio de Administración Tributaria



para promover por cuenta ajena el despacho aduanero de mercancías, deberá incluir en sus estatutos sociales mecanismos orientados a establecer mejores prácticas corporativas que contribuyan al eficiente funcionamiento de sus órganos sociales de administración y vigilancia encargados, además del cumplimiento de las obligaciones previstas en la ley de la materia de vigilar la operación de la sociedad para asegurar el debido cumplimiento de la normatividad que les aplique, mantener los procesos

que permitan contar con una debida transparencia, el manejo responsable de la información financiera, así como implementar mecanismos para la identificación, administración y control de riesgos, la emisión de un código de ética de los integrantes de la sociedad, contar con un procedimiento que contribuya a la continuidad de la sociedad y asegurar que el modelo de gobierno contribuya al adecuado y cabal cumplimiento de su objeto social (Ley Aduanera, 2020).

Governance of legal entities

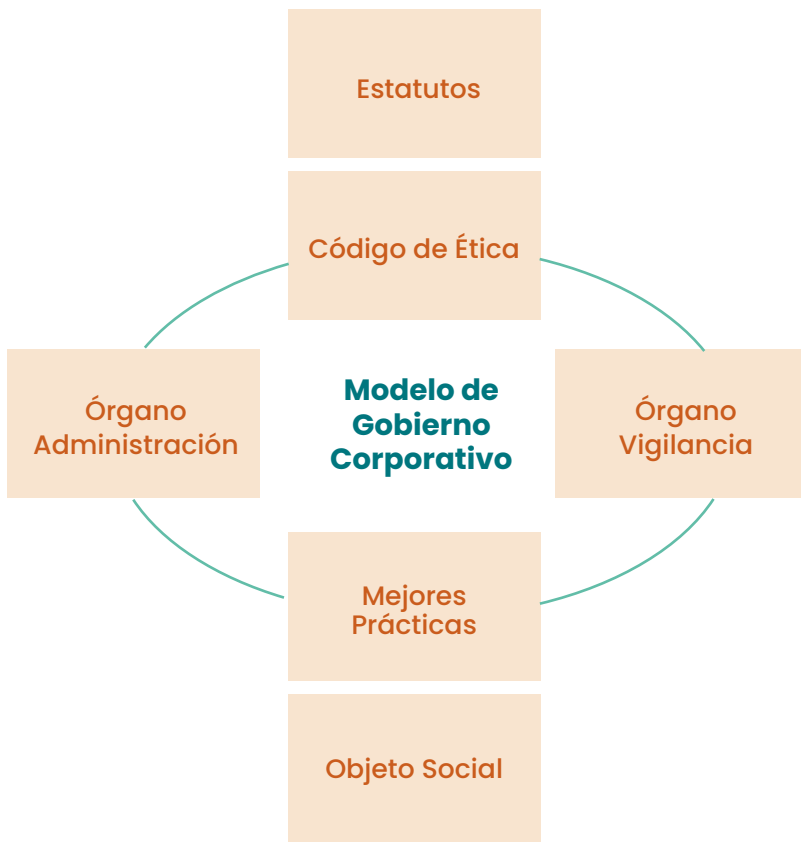
As I have pointed out on other occasions, the reform of the criminal justice system in the country that focuses on fighting against corruption, operating with resources of illicit origin and tax fraud through the new figure of criminal liability of legal persons has transcended the General Law of Administrative Responsibilities, the Federal Law of Environmental Responsibility and in a special way, to the Customs Law, emphasizing these instruments in the relevance and pertinence of institutionalizing to the interior of the societies devices like models of organization, codes of ethics, manuals of procedures, measures, mechanisms, programs,

policies, organs, controls, tools and systems that must develop to reach the due fulfillment from their corporate governments.

A magnificent example of the above is found in article 167-D of the Customs Law, which establishes that the Customs Agency -civil society-, in order to obtain authorization from the Tax Administration Service to promote customs clearance of goods on behalf of others, must include in its corporate statutes mechanisms aimed at establishing better corporate practices that contribute to the efficient operation of its corporate bodies of administration and oversight

in charge, in addition to complying with the obligations set forth in the law on the subject of monitoring the operation of the company to ensure due compliance with the regulations that apply to them, maintain processes that allow for due transparency, responsible management of financial information, as well as implement mechanisms for the identification, management and control of risks, the issuance of a code of ethics for members of the company, have a procedure that contributes to the continuity of the company and ensure that the governance model contributes to the proper and full compliance with its corporate purpose (Customs Law, 2020).

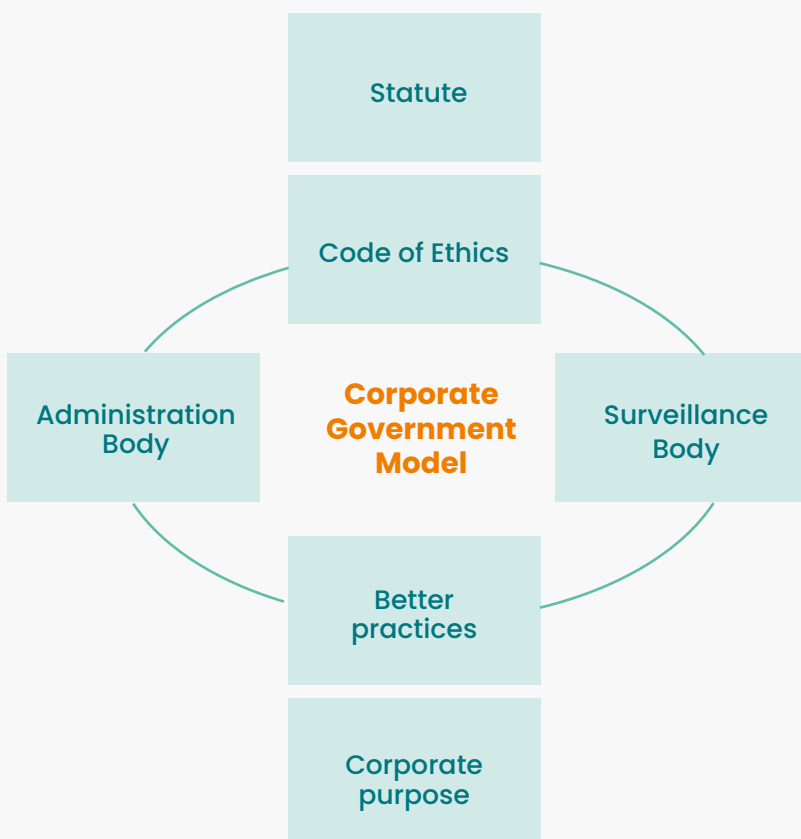
Agencia Aduanal



Fuente: Elaboración propia.

El dispositivo anterior revela de manera clara que el fin último de dichas mejores prácticas corporativas es el que la organización cuente con un método de control o sistema de gestión (Ishikawa 1985) que concurra a la observancia legal y regulatoria, así como al cumplimiento exacto y la continuidad del objeto social, es decir, del objeto del consentimiento de los socios para la creación de la persona jurídica, sus fines, causas o propósitos, como precisará Manuel Borja Soriano (Borja 2015) en este caso, promover por cuenta ajena el despacho aduanero de mercancías sustentado además en un código de ética, es decir, en un conjunto de principios y valores a los que se comprometen los socios entre sí y frente a terceros interesados a fin de mantener los procesos que permitan contar con una debida transparencia, manejo responsable de la información financiera, así como para la identificación, administración y control de riesgos, es decir de su gobernanza.

Customs Agency



Source: Self elaborated.

The previous provision clearly reveals that the ultimate goal of such best corporate practices is that the organization has a control method or management system (Ishikawa 1985) that concurs to the legal and regulatory compliance, as well as the exact fulfillment and continuity of the corporate purpose, that is, the object of the consent of the partners for the creation of the legal entity, its purposes, causes or purposes, as will be specified by Manuel Borja Soriano (Borja 2015) in this case, to promote on behalf of others the customs clearance of goods also based on a code of ethics, that is, a set of principles and values to which the partners are committed among themselves and to third parties in order to maintain processes that allow for proper transparency, responsible management of financial information, as well as the identification, management and control of risks, that is, its governance.

No paso por alto con relación a lo anterior los antecedentes en materia de mejores prácticas, gobiernos corporativos y transparencia introducidos por la Ley de Mercado de Valores de diciembre de 2005 respecto de las sociedades anónimas del mercado de valores, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito de 1985 y sus posteriores reformas con relación a las sociedades autorizadas para operar como organizaciones auxiliares del crédito, así como las reformas de 2014 a la Ley General de Sociedades Mercantiles en cuanto a la Sociedad Anónima, que responden a los deberes fundamentales de lealtad y diligencia que constituyen un conjunto de normas, principios, elementos estratégicos, operacionales y administrativos, que buscan maximizar el valor de las sociedades y su credibilidad ante terceros y accionistas, sustentados en un régimen jurídico, gobierno, control y la prevención de fraudes y lavado de dinero, robo de información y crimen informático.

In this regard, it is important to note the best practices, corporate governance and transparency introduced by the Securities Market Law of December 2005 with respect to stock market corporations, the General Law of Credit Organizations and Auxiliary Activities of 1985 and its subsequent reforms regarding corporations authorized to operate as auxiliary credit organizations, as well as the 2014 reforms to the General Law of Commercial Companies regarding the corporation, which respond to the fundamental duties of loyalty and diligence that constitute a set of rules, principles, strategic, operational and administrative elements, which seek to maximize the value of companies and their credibility with third parties and shareholders, based on a legal regime, governance, control and prevention of fraud and money laundering, information theft and computer crime.

El sistema de gestión de compliance

El Colegio de Contadores Públicos de México, A.C se refiere al sistema de control interno como una herramienta armonizada con la misión y visión de la empresa para alcanzar los objetivos de la empresa considerando el marco legal aplicable, para lo cual el gobierno corporativo debe establecer pautas de comportamiento en la organización, evaluar los riesgos, promover iniciativas, comunicar responsabilidades para el logro de metas y monitorear las actividades que puedan afectarlas y establecer nuevas acciones (dinero en imagen 2020). En este contexto de manera destacada en EUA a partir de la gran crisis de la desregulación de 2008, se han desarrollado una serie de marcos de orientación para la gestión de riesgos empresariales, control interno e inhibición del fraude como los del Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO 2020).

Desde entonces y hasta la actualidad se han realizado por parte de los sectores empresarial, público y profesional una serie de importantes esfuerzos por implementar mecanismos de seguimiento que aseguren el correcto desempeño de la organización y sus integrantes, sin embargo, la falta de integridad sigue siendo una constante

de no menor importancia en los medios comerciales, económicos y financieros de nuestro país y del resto del mundo, la cual genera incertidumbre y desconfianza. De acuerdo con la OCDE "el desplome de la confianza y los altos niveles de corrupción han contagiado el desempeño Económico", agregando que de acuerdo con el IMCO 2017, el 5% del PIB de México se pierde anualmente por corrupción (OCDE).

El gran inhibidor para el cabal desarrollo de los sistemas de control y el compliance en México y el mundo es la reducida visibilidad del retorno y la competitividad que puede generar -de hecho generan- para la organización un esfuerzo consistente, sistémico y transversal por la institucionalización

de mejores prácticas mediante un proceso administrativo integral que asegure razonablemente el logro de los objetivos de la corporación en sus ámbitos financieros y no financieros de actuación, especialmente en el ámbito legal, regulatorio y organizacional, referido este último como el espacio en el que se articulan los recursos tangibles e intangibles de la empresa. Es decir, en tanto no se logren alinear los objetivos específicos y metas particulares del compliance a la estrategia competitiva generadora de valor y reducción de riesgos en el modelo de negocios (mejora de la rentabilidad), todos los esfuerzos mayores o menores, de mayor o menor alcance, reales o de mera cosmética, continuarán siendo vistos por la empresa solo como un costo más.



Compliance Management System

The School of Public Accountants of Mexico (Colegio de Contadores Públicos de México, A.C.) refers to the internal control system as a tool harmonized with the mission and vision of the company to achieve the objectives of the company considering the applicable legal framework, for which the corporate governance must establish behavior guidelines in the organization, evaluate risks, promote initiatives, communicate responsibilities for the achievement of goals and monitor activities that may affect them and establish new actions (Money in image 2020). In this context, in the USA, since the great crisis of deregulation in 2008, a series of guidance frameworks have been developed for business risk management, internal control and fraud inhibition, such as those of the Committee of Sponsoring

Organizations of the Treadway Commission (COSO 2020).

Since then and up to now, a series of important efforts have been made by the business, public and professional sectors to implement monitoring mechanisms that ensure the correct performance of the organization and its members. However, the lack of integrity continues to be a constant of no lesser importance in the commercial, economic and financial circles of our country and the rest of the world, generating uncertainty and mistrust. According to the OECD "the collapse of confidence and high levels of corruption have infected economic performance," adding that according to the IMCO 2017, 5% of Mexico's GDP is lost annually to corruption (OECD).

The great inhibitor for the full development of control systems and

compliance in Mexico and the world is the reduced visibility of the return and competitiveness that can generate -in fact- for the organization a consistent, systemic and transversal effort for the institutionalization of best practices through an integral administrative process that reasonably assures the achievement of the corporation's objectives in its financial and non-financial spheres of action, especially in the legal, regulatory and organizational spheres, the latter referred to as the space in which the tangible and intangible resources of the company are articulated. In other words, as long as the specific objectives and particular goals of compliance are not aligned with the competitive strategy that generates value and reduces risks in the business model (improvement of profitability), all the greater or lesser efforts, of greater or lesser scope, real or mere cosmetic, will continue to be seen by the company only as another cost.



La visión sistémica

Me parece que hasta ahora el compliance se ha venido impulsando de manera parcializada y desde sus efectos más que desde sus causas sistémicas y organizacionales, focalizándose en la práctica en la prevención, defensoría y administración de daños respecto de hechos de inobservancia en temas específicos de naturaleza fiscal, financiera, penal y laboral, alejando la posibilidad real de generar al interior de las organizaciones una legítima cultura del cumplimiento.

En razón de lo anterior, sostengo que esta cultura de la observancia es decir de integridad al interior de las empresas, solo será genuinamente alcanzable cuando se le considere una ventaja competitiva de sus cadenas del valor en el sistema de valor del que forman parte, soportada por una estructura organizacional y una gestión estratégica – un sistema- centrado en el cumplimiento, que al tiempo que mejore su propuesta de valor y posicionamiento en el mercado, coadyuve en la prevención de delitos e infracciones, así como en la disminución de riesgos y costo, incidiendo no solo en el combate a la corrupción sino en la construcción de un comercio nacional e internacional con mayor apertura, competitividad, certidumbre y confianza.

Para lo anterior resulta indispensable gestionar el compliance de manera sistémica y transversal, es decir holística como una totalidad logística, identificando riesgos y oportunidades de mejora continua hacia atrás en la cadena de suministro, hacia adelante en los canales de distribución hasta el cliente del cliente y de arriba abajo, desde el nivel corporativo hasta el operativo en la organización mediante la ejecución de procesos primarios, de soporte y misionales que respondan a la visión, misión y valores de la empresa, en una dinámica de continua superación.

La holística (RAE) refiere al sistema como un ente que trasciende a cada una de sus partes ya que aquel mantiene un desempeño distinto al de la suma de estas, determinando la actuación de cada una ellas. Es la comprensión de la constante interdependencia entre el sistema y sus componentes, así como del efecto en cadena de nuevos acontecimientos y vínculos que genera, lo que permite alcanzar una perspectiva integral del sistema desde la que se pueden observar con claridad fenómenos –riesgos y oportunidades- que de manera segmentada no es posible. Esta es la perspectiva de la logística moderna.

The Systemic Approach

It seems to me that until now, compliance has been promoted in a partial manner and from its effects rather than from its systemic and organizational causes, focusing in practice on the prevention, defense and administration of damages with respect to acts of noncompliance in specific issues of a fiscal, financial, criminal and labor nature, distancing the real possibility of generating within organizations a legitimate culture of compliance.

In view of the above, I maintain that this culture of compliance, that is, integrity within companies, will only be genuinely achievable when it is considered a competitive advantage of their value chains in the value system of which they are a part, supported by an organizational structure and a strategic management -a system- focused on compliance, that while improving its value proposal and positioning in the market, it contributes to the prevention of crimes and infractions, as well as to the reduction of risks and costs, affecting not only the fight against corruption but also the construction of a national and international trade with greater openness, competitiveness, certainty and confidence.

To achieve this, it is essential to manage compliance in a systemic and transverse manner, that is, holistically as a logistic totality, identifying risks and opportunities for continuous improvement backwards in the supply chain, forwards in the distribution channels to the client's customer and from top to bottom, from the corporate level to the operational level in the organization through the execution of primary, support and mission processes that respond to the vision, mission and values of the company, in a dynamic of continuous improvement.

Holistic (RAE) refers to the system as an entity that transcends each of its parts, since it maintains a different performance from the sum of these, determining the performance of each one of them. It is the understanding of the constant interdependence between the system and its components, as well as the chain effect of new events and links that it generates, which allows us to reach an integral perspective of the system from which we can clearly observe phenomena - risks and opportunities - that in a segmented manner are not possible. This is the perspective of modern logistics.

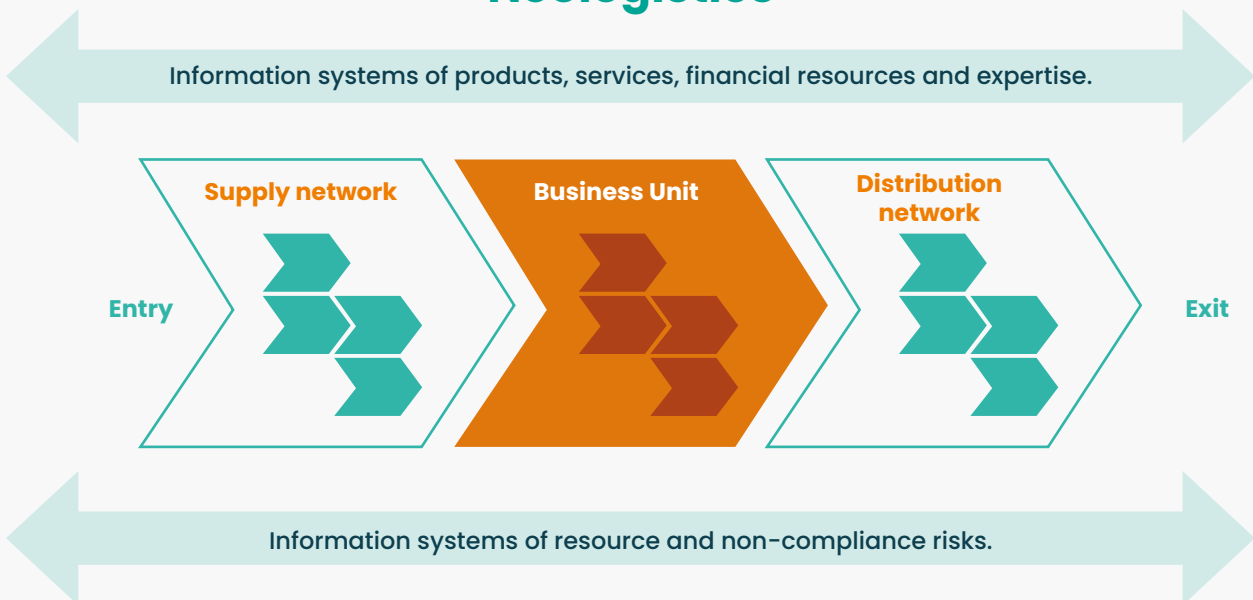
Neologística



De manera opuesta en distintos momentos de la administración, se han desarrollado esquemas de organización que, a fin de “simplificar” los procesos, se han fraccionado las funciones, las tareas y los equipos de trabajo generando una visión parcial de la gestión y lo más grave quizás la pérdida de la identidad y compromiso con la organización misma y sus entregables al sistema de valor. Esto por supuesto no abona a la construcción y consolidación de una cultura organizacional solidaria, responsable y proactiva –anticipadora- con los propósitos del modelo de negocios, la sociedad, el medio ambiente ni por supuesto el marco jurídico y normativo de actuación.

Ésta es un poco la lógica en la que se ha venido desarrollando el Compliance por lo menos hasta ahora en nuestro país, mediante una perspectiva sesgada que atiende los efectos más que las causas y enfatizando en los qué y no en los cómo, es decir, como un conjunto de iniciativas parciales tendientes a prevenir e inhibir y en su caso defender a las personas jurídicas ante la posible comisión de delitos e infracciones de alto impacto, principalmente asociados a la corrupción oficial, el fraude fiscal y la operación con recursos de procedencia ilícita.

Neologistics



On the contrary, in different moments of the administration, organizational schemes have been developed that, in order to "simplify" the processes, the functions, tasks and work teams have been divided, generating a partial vision of management and, perhaps most seriously, the loss of identity and commitment to the organization itself and its deliverables to the value system. This of course does not pay for the construction and consolidation of an organizational culture that is supportive, responsible and proactive - anticipatory - with the purposes of the business model, society, the environment and of course the legal and regulatory framework for action.

This is a bit the logic in which Compliance has been developed at least until now in our country, by means of a biased perspective that attends to the effects rather than the causes and emphasizing on the what and not on the how, that is, as a set of partial initiatives tending to prevent and inhibit and in its case to defend the legal persons before the possible commission of crimes and infractions of high impact, mainly associated to the official corruption, the fiscal fraud and the operation with resources of illicit origin.

Los cómo de la gestión estratégica del compliance, el caso de la Agencia Aduanal

Teniendo como antecedente la Norma Mexicana NMX-R-026-SCFI-2009 "Calidad de los servicios aduanales, requisitos y métodos de comprobación", así como las reformas a la Ley Aduanera de diciembre de 2013 y de junio de 2018 he sido invitado a participar en procesos de planeación estratégica, integración logística, gestión de procesos y control de gestión en el sector aduanero y logístico en los que he tenido la oportunidad de comprobar la relevancia y pertinencia de herramientas a las que ya me he referido en otras ocasiones tales como, la Cadena de Valor y las Cinco Fuerzas de Michael E. Porter entre otras, con alto potencial para la gestión de Compliance puesto que permiten identificar con claridad las actividades y factores generadores de valor y costos -riesgos- al interior y en el medio ambiente externo de la empresa que, al aportar información objetiva y veraz, permiten construir desde una perspectiva integral un cuadro de análisis de situación alternativo que prescriba de manera puntual las acciones necesarias para gestionar las debilidades y amenazas al tiempo que potencia las fortalezas y oportunidades y, con estos elementos diseñar la estrategia para prevenir, controlar, detectar, autocorregir y en su caso sancionar la comisión de actividades u omisiones constitutivas de infracciones o delitos realizadas por empleados, funcionarios, apoderados, consejeros, asesores, prestador de servicios, proveedores y distribuidores de la entidad y sostener una ventaja competitiva centrada en la observancia.

En el mismo sentido, para los fines de la gestión transversal del compliance, recupero como ya he planteado la propuesta de Robert S. Kaplan y Davis P. Norton (Kaplan y Norton 2007) relativa a la conformación del Cuadro de Mando Integral -Balanced Scorecard-, el cual se desarrolló como una herramienta para el control de procesos de gestión en ambientes turbulentos, vinculando actividades cotidianas con metas estratégicas e incorporar a la medición del desempeño indicadores no financieros que predicen el resultado financiero de la corporación, desplazando los objetivos estratégicos a un conjunto de indicadores de gestión para medir la mejora en la actuación de las empresas. Como dije, se trata de una herramienta de gestión estratégica sustentada en la definición de objetivos, metas, indicadores e iniciativas estratégicas estableciendo la relación causa-efecto entre ellas en un mapa estratégico en cuatro perspectivas base: financiera, clientes, procesos internos y aprendizaje-crecimiento, que hacen posible alinear los esfuerzos en la creación de valor, disminución de los riesgos y mejora de la rentabilidad de las corporaciones.



The how's of strategic compliance management, the case of the Customs Agency

Based on the Mexican Standard NMX-R-026-SCFI-2009 "Quality of customs services, requirements and methods of verification", as well as the reforms to the Customs Law of December 2013 and June 2018, I have been invited to participate in strategic planning processes, logistics integration, process management and management control in the customs and logistics sector in which I have had the opportunity to verify the relevance and pertinence of tools I have already referred to on other occasions such as, the Value Chain and the Five Forces of Michael E. Porter among others, with high potential for Compliance management since they allow to clearly identify the activities and factors generating value and costs -risks- inside and in the external environment of the company that, by providing objective and truthful information, allow to build from an integral perspective an alternative situation analysis chart that prescribes in a timely manner the necessary actions to manage weaknesses and threats while enhancing strengths and opportunities. With these elements, design the strategy to prevent, control, detect, self-correct and, if applicable, sanction the commission of activities or omissions constituting infractions or crimes by employees, officers, attorneys-in-fact, directors, advisors,

service providers, suppliers and distributors of the entity and sustain a competitive advantage focused on compliance.

In the same vein, for the purposes of cross-compliance management, I retrieve as I have already raised the proposal of Robert S. Kaplan and Davis P. Norton's proposal (Kaplan and Norton 2007) regarding the conformation of the Balanced Scorecard, which was developed as a tool for the control of management processes in turbulent environments, linking daily activities with strategic goals and incorporating to the performance measurement non-financial indicators that predict the financial result of the corporation, moving the strategic objectives to a set of management indicators to measure the improvement in the performance of the companies. As I said, this is a strategic management tool based on the definition of objectives, goals, indicators and strategic initiatives, establishing the cause-effect relationship between them in a strategic map in four basic perspectives: financial, customers, internal processes and learning-growth, which make it possible to align efforts in the creation of value, risk reduction and improvement of profitability of corporations.

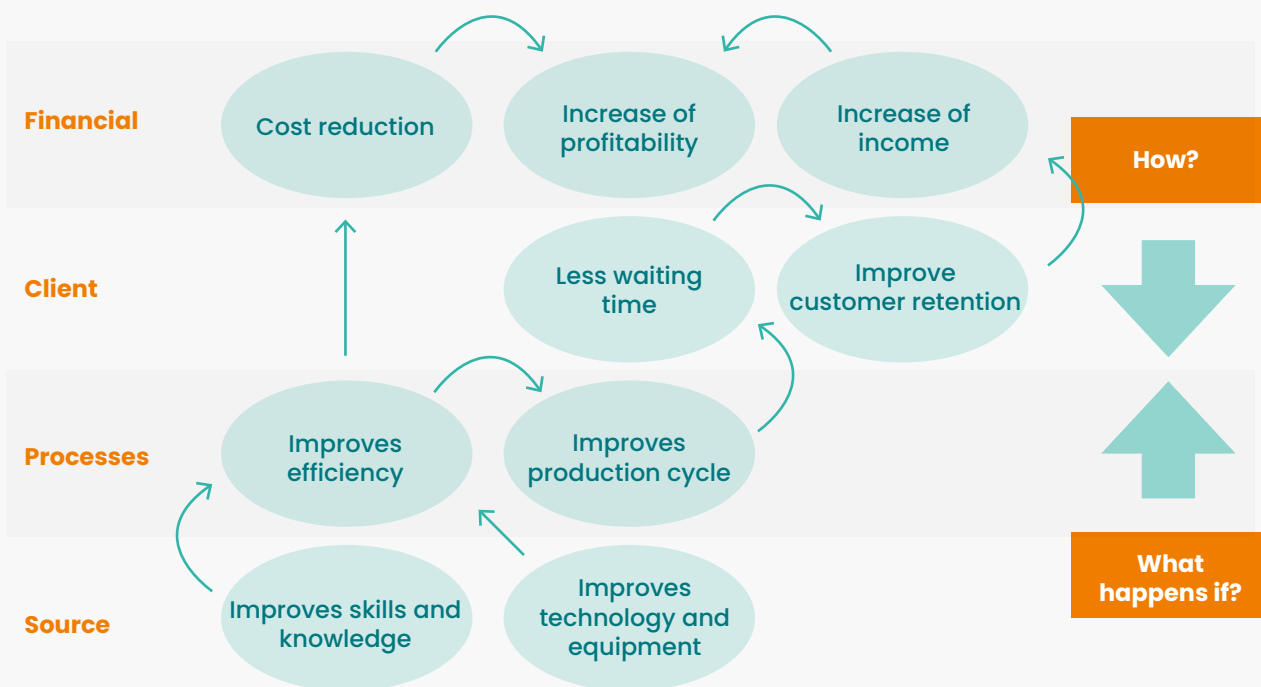
Alineación de objetivos, procesos, riesgos e indicadores de gestión



Fuente: Elaboración propia con información de Robert S. Kaplan y Davis P. Norton, Harvard Business Review, Diciembre 2011.

En alcance de lo anterior queda pendiente para futuras oportunidades desarrollar áreas de oportunidad para el impulso de la gestión estratégica de Compliance a la luz de la NOM CC-19600-IMNC-2917 "Sistema de gestión del cumplimiento", del Modelo de Programa de Integridad Empresarial de la Secretaría de la Función Pública y de la reciente iniciativa con proyecto de decreto relativa a la Ley General de Responsabilidad Empresarial y Debida Diligencia Corporativa promovida por el Senador German Martínez Cazares.

Goal, process, risk and management alignment



Source: Self elaborated with information from Robert S. Kaplan and Davis P. Norton, Harvard Business Review, December 2011

In view of the above, it is pending for future opportunities to develop areas of opportunity for the promotion of strategic compliance management in the light of the NOM CC-19600-IMNC-2917 "Compliance Management System", the Business Integrity Program Model of the Secretariat of Public Function and the recent initiative with a draft decree relating to the General Law on Corporate Responsibility and Corporate Due Diligence promoted by Senator German Martínez Cazares.



Conclusiones

1. El gran inhibidor para el cabal desarrollo de los sistemas de compliance en México es la reducida visibilidad del retorno y la competitividad que genera para la organización un esfuerzo consistente, sistémico y transversal por la institucionalización de mejores prácticas.
2. La visión con la que se ha desarrollado el Compliance por lo menos hasta ahora en nuestro país, parte de una perspectiva sesgada que atiende los efectos más que las causas, enfatizando en los qué y no en los cómo.
3. El fin último de las mejores prácticas corporativas y su sistema de gestión de control es el cumplimiento del objeto social de la agencia aduanal, es decir el propósito de la sociedad, su visión, misión y valores.
4. El Código de Ética debe reflejar los valores, misión y visión declarados a los que se compromete la agencia aduanal frente al resto de los actores del comercio exterior.
5. La planeación estratégica cuenta con herramientas de control eficiente que permiten identificar riesgos y oportunidades de mejora continua para elevar la propuesta de valor y la reputación de la empresa en el sistema de valor en el que participa.

Conclusions

1. The great inhibitor to the full development of compliance systems in Mexico is the reduced visibility of return and competitiveness that generates for the organization a consistent, systemic and transversal effort for the institutionalization of best practices.
2. The vision with which compliance has been developed, at least until now in our country, is based on a biased perspective that addresses the effects rather than the causes, emphasizing the what and not the how.
3. The ultimate goal of the best corporate practices and its control management system is the fulfillment of the corporate purpose of the customs agency, that is, the purpose of the company, its vision, mission and values.
4. The Code of Ethics must reflect the declared values, mission and vision to which the customs agency is committed before the rest of the actors of foreign trade.
5. The strategic planning has efficient control tools that allow the identification of risks and opportunities of continuous improvement to raise the value proposal and the reputation of the company in the value system in which it participates.



Importancia del registro de la propiedad industrial: marcas, patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, secretos industriales-comerciales y más

Importance of Industrial Property Registration: Trademarks, Patents, Utility Models, Industrial Designs, Trade Secrets and more



Dr. Ignacio Casas Fraire





Dr. Ignacio Casas Fraire

SEMBLANZA

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.

RESUME

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.

RESUMEN

En un mundo en el que la competencia se encuentra a todo nuestro alrededor y que las empresas y los productos se internacionalizan cada día, el registro de la propiedad intelectual es un factor de vital importancia. Para ilustrar, el presente artículo señala el caso de XEROX, quienes inventaron la computadora personal, pero por falta de un registro de patente, el crédito lo asimilaron empresas como Apple y Microsoft.

Además de señalar la importancia de este procedimiento, se hace una mención especial al instituto responsable de procesar la propiedad intelectual en nuestro país para así proteger los derechos del creador o titular de una patente.

SUMMARY

In a world where competition is all around us and where companies and products are internationalized every day, the registration of intellectual property is a vital factor. To illustrate, this article points out the case of XEROX, who invented the personal computer, but due to the lack of a patent registration, the credit was taken by companies such as Apple and Microsoft.

Aside from pointing out the importance of this procedure, a special mention is made to the institute responsible for processing intellectual property in our country in order to protect the rights of the creator or holder of a patent.

Te has preguntado alguna vez ¿quién realmente inventó la computadora personal, la impresora y hasta el Internet? Tu respuesta natural podría ser Intel, Microsoft, Apple, IBM, y otros; pero, ¿realmente fueron ellos los creadores de la idea? ¿Te sorprenderías si te dijera que el verdadero inventor fue una compañía de nombre XEROX?

Pues bien, hace 46 años existió un grupo de científicos auspiciados por la empresa Xerox Corporation, en Palo Alto California, denominado Xerox PARC (Palo Alto Research Center), quienes estaban encargados de investigar y desarrollar nuevas tecnologías que llevaron a la creación de lo que ahora conocemos como la computadora personal, la cual tenía una pantalla, un teclado, un mouse y una interfaz gráfica. La primera vez que cuatro dispositivos se reunieron en un mismo aparato. Esto sucedió en 1973, casi una década antes de que la primera Mac llegara a las tiendas. Y no solo eso, prácticamente todos los dispositivos que giran en torno a la mayoría de nuestras vidas se pueden acreditar a este grupo de genios que hicieron que las computadoras fueran realmente útiles para las personas y sus trabajos, en lugar de ser máquinas enormes y voluminosas que funcionaban con combustible diésel .



Como sabemos, el Internet moderno provino del ARPANET (Advanced Research Projects Agency Network), un proyecto del Departamento de Defensa de los Estados Unidos que nació para crear una red de computadoras que serían utilizadas como medio de comunicación entre todas las instituciones académicas y estatales con la capacidad de transferir archivos entre ellas. El primer nodo fue creado en la Universidad de California de los Ángeles, siendo así el inicio del internet en 1990. Todas esas computadoras en ARPANET eran estaciones de trabajo Xerox que utilizaban cables Ethernet, los cuales fueron una de las muchas tecnologías inventadas por la división de investigación PARC de Xerox.

Entonces, si Xerox lo inventó todo, la pregunta es ¿por qué no es dueño

de nada? Bueno, al menos en lo que se refiere a las pantallas táctiles, las tablets, las impresoras láser, los sistemas operativos móviles, las tarjetas e interfaces gráficas, las redes de área local, el mouse y los navegadores.

La respuesta es porque a los directores corporativos de Xerox simplemente no les importaba nada que tuviera que ver con computadoras, y sí todo lo relacionado con las impresoras.

Esto demostraba una gran falta de interés de Xerox por fabricar y menos por registrar sus patentes de todos aquellos productos comerciales derivados de las investigaciones del Palo Alto Research Center. Esto llevó a que otros se beneficiaran de los cientos de millones de dólares que Xerox había invertido en dicho centro PARC.

Have you ever wondered who really invented the personal computer, the printer and even the Internet? Your normal answer might be Intel, Microsoft, Apple, IBM, and others; but were they really the creators of the idea? Would you be surprised if I told you that the real inventor was a company named XEROX?

Well, 46 years ago there was a group of scientists sponsored by Xerox Corporation, in Palo Alto California, called Xerox PARC (Palo Alto Research Center), who were in charge of researching and developing new technologies that led to the creation of what we now know as the personal computer, which had a screen, a keyboard, a mouse and a graphic interface. This was the first time that four devices were brought together in one device. This happened in 1973, almost a decade before the first Mac came to the stores. And not only that,

virtually every device that revolves around most of our lives can be credited to this group of geniuses who made computers really useful to people and their jobs, instead of being huge, bulky machines that ran on diesel fuel .

As we know, the modern Internet came from the ARPANET (Advanced Research Projects Agency Network), a project of the United States Department of Defense that was born to create a network of computers that would be used as a means of communication between all academic and state institutions with the ability to transfer files between them. The first node was created at the University of California, Los Angeles, and was the beginning of the Internet in 1990. All those computers on ARPANET were Xerox workstations using Ethernet cables, which were one of the many technologies invented by Xerox's PARC research division.

So, if Xerox invented everything, the question is why don't they own anything? Well, at least when it comes to touch screens, tablets, laser printers, mobile operating systems, graphic cards and interfaces, local area networks, mice and browsers.

The answer is because Xerox's corporate directors simply didn't care about anything computer-related, but they did care about everything to do with printers.

This demonstrated a great lack of interest by Xerox in manufacturing, let alone registering its patents on all those commercial products derived from Palo Alto Research Center research. This led to others benefiting from the hundreds of millions of dollars that Xerox had invested in the PARC center.

Los otros beneficiados

Se dice que todo inició en 1979, cuando el PARC fue visitado por un joven de nombre Steve Jobs. El equipo de Apple se dio cuenta que podrían crear una interfaz gráfica para su primer modelo de ordenador personal, denominado Apple Lisa. Esta interfaz sería llevada al Apple II y al Apple GS algunos años después. A partir de la interfaz de estos ordenadores, se desarrollaron las interfaces de los siguientes sistemas operativos hasta la actualidad. Años más tarde, Xerox acusó a Apple de haber copiado ideas de su "modelo de interfaz GUI", sin embargo, fracasó en su demanda.

Años después, Bill Gates, acordó con Apple el traspaso del código del entorno gráfico de los Macintosh bajo licencia. La intención era desarrollar la primera versión de lo que hoy conocemos como Office. En Microsoft, este código les sirvió para desarrollar la primera versión de Windows, algo que no se había negociado con Apple. Apple denunció a Microsoft por este hecho y Microsoft perdió el juicio; sin embargo, Microsoft continuó trabajando en otra nueva versión de Windows en la cual Apple no pudo hacer nada.

Según uno de los investigadores del PARC, David Biegelsen, parte del problema por el que Xerox no diseñó la PC ni patentó sus otros inventos fue porque consideraba una dificultad crear una PC que fuera económica y que pudieran ser usada en el mercado pues su precio oscilaba los 32 mil dólares.

Es posible que nunca sepamos por qué Xerox desechó de buena gana la tecnología que desde entonces ha revolucionado todo el mundo. Si se hubieran tomado el tiempo para desarrollar adecuadamente sus tecnologías en productos exitosos, o incluso aprender a presentar una reclamación de patente a tiempo, podrían ser la compañía más grande en la faz del planeta, dejando de lado a Bill Gates y al ya difunto Steve Jobs. Siendo por mucho su fortuna en cientos de miles de millones de dólares en comparación con los apenas miles de millones de dólares en copadoras que venden actualmente.



The other beneficiaries

It is said that it all began in 1979, when PARC was visited by a young man named Steve Jobs. The Apple team realized that they could create a graphic interface for their first model of personal computer, called Apple Lisa. This interface would be taken to the Apple II and the Apple GS a few years later. From the interface of these computers, the interfaces of the following operating systems were developed until today. Years later, Xerox accused Apple of having copied ideas from its "GUI interface model", however, it failed in its claim.

Years later, Bill Gates, agreed with Apple to transfer the code of the Macintosh graphic environment under license. The intention was to develop the first version of what we know today as Office. At Microsoft, this code was used to develop the first version of Windows, something that had not been negotiated with Apple. Apple denounced Microsoft for this fact and Microsoft lost the trial; however, Microsoft continued working on another new version of Windows in which Apple could not do anything.

According to one of the PARC researchers, David Biegelsen, part of the reason why Xerox did not design the PC or patent its other inventions was because it considered it difficult to create a PC that was economical and could be used in the market because its price was around 32 thousand dollars.

We may never know why Xerox willingly discarded the technology that has since revolutionized the entire world. If they had taken the time to properly develop their technologies into successful products, or even learn how to file a patent claim in time, they could be the biggest company on the face of the planet, leaving Bill Gates and the now-disseminated Steve Jobs behind. Being by far their fortune in the hundreds of billions of dollars compared to the just billions of dollars in copiers they currently sell.

Importancia de registrar la propiedad intelectual

La propiedad Intelectual (PI) se relaciona con las creaciones de la mente como invenciones, obras literarias y artísticas, así como símbolos, nombres e imágenes utilizadas en el comercio. La PI se divide en dos categorías: la propiedad Industrial y los Derechos de Autor, así como los Derechos conexos al los Derechos de autor. La Propiedad Intelectual (PI) comprende las patentes, marcas, derechos de autor y derechos afines, indicaciones geográficas, diseños industriales, el know-how (los conocimientos técnicos de una empresa) y los secretos comerciales.

Los derechos de propiedad intelectual permiten al creador o al titular de una patente, marca o derecho de autor gozar de los beneficios que derivan de su obra o de la inversión realizada en relación con una creación.

Estos derechos están consagrados actualmente en el artículo 27 de la Declaración Universal de Derechos Humanos que contempla el derecho a beneficiarse de la protección de los intereses morales y materiales resultantes de la autoría de las producciones científicas, literarias o artísticas.

La importancia de la propiedad intelectual se reconoció por vez primera en el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (1883) y en el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (1886).

En nuestra historia narrada al principio del texto se muestra que, si Xerox hubiese registrado sus ideas, sencillamente hubiera marcado tendencia en el desarrollo mundial actual en materia de tecnologías de la información. Xerox hubiera perfectamente defendido sus inventos si hubiera aludido a la Convención de París (1883), a la Convención de Berna (1886), al Arreglo de Madrid (1891), al Arreglo de la Haya (1925), al arreglo de Lisboa (1958), al United International Bureaux for the Protection of Intellectual Property (BIRPI 1960), o Roma (1960), o a la Convención de la OMPI (1967) o el PCT (The International Patent System) de 1970. Organismos que ya existían para la década en que Xerox Parc realizó sus inventos.



Importance of registering intellectual property

Intellectual property (IP) relates to creations of the mind such as inventions, literary and artistic works, as well as symbols, names and images used in commerce. IP is divided into two categories: Industrial Property and Copyright, as well as Rights related to copyright.

Intellectual Property (IP) includes patents, trademarks, copyrights and related rights, geographical indications, industrial designs, know-how and trade secrets.

Intellectual property rights allow the creator or owner of a patent, trademark or copyright to enjoy the benefits derived from their work or investment made in relation to a creation.

These rights are currently enshrined in article 27 of the Universal Declaration of Human Rights, which provides for the right to benefit from the protection of the moral and material interests resulting from authorship of scientific, literary or artistic productions.

The importance of intellectual property was first recognized in the Paris Convention for the Protection of Industrial Property (1883) and the Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works (1886).

In our history narrated at the beginning of the text it is shown that, if Xerox had registered its ideas, it would have simply set the trend in the current world development of information technologies. Xerox would have perfectly defended its inventions if it had referred to the Paris Convention (1883), the Berne Convention (1886), the Madrid Agreement (1891), The Hague Agreement (1925), the Lisbon Agreement (1958), the United International Bureaux for the Protection of Intellectual Property (BIRPI 1960), or Rome (1960), or the WIPO Convention (1967) or the PCT (The International Patent System of 1970). Organisms that already existed for the decade when Xerox Parc made its inventions.

Recientemente se han venido creando o actualizando otros como, el Protocolo de Madrid de 1989, el acuerdo de ADPIC de 1995, los Tratados de Internet de 2002, el Assistance for the Implementation of the Singapore Treaty on the Law of Trademarks (STLT de 2009), el Tratado de Beijing de 2012, el Tratado de Marakech de 2013 y finalmente el Arreglo de Lisboa de 2014, y otros muchos más de los 26 administrados por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). Sin embargo, no lo hizo y los resultados ya los conocemos.



Recently, others have been created or updated such as the Madrid Protocol of 1989, the TRIPS agreement of 1995, the Internet Treaties of 2002, the Assistance for the Implementation of the Singapore Treaty on the Law of Trademarks (STLT of 2009), the Beijing Treaty of 2012, the Marakech Treaty of 2013 and finally the Lisbon Agreement of 2014, and many more of the 26 administered by the World Intellectual Property Organization (WIPO). However, it did not and the results are already known.

En un mundo globalizado en el que las empresas y los productos se internacionalizan cada día, resulta de gran importancia utilizar los diversos servicios que nos ofrecen organismos como la OMPI y entre ellos las oficinas de los diversos países que lo representan.



El registro de marcas, patentes y diseños industriales es una cuestión fundamental cuando en un mundo globalizado externalizar y fragmentar la cadena de producción implica compartir un amplio espectro de conocimientos objeto del derecho de propiedad intelectual y con eso aumentar el riesgo de que las empresas pierdan su ventaja competitiva (ADPIC, 1994).

Una insuficiente protección de la propiedad intelectual puede repercutir negativamente sobre los márgenes de rentabilidad (utilidades) obtenidos por las empresas.

En la actualidad es una práctica común el registro de la propiedad intelectual para proteger nuestras inversiones para su uso y explotación, principalmente en los países industrializados, como lo muestran los siguientes datos de las diversas oficinas de representación de la OMPI: China (1,381,594, con 43.6% total), OMPI Estados Unidos de América (606,956, con 19.2% del total), OMPI Japón (318,479, 10.1%), OMPI Corea, y la European Patent Office (EPO, 166,585, 5.3%), entre otros.

Para el año 2017, se registraron 3.2 millones de Patentes, 1.8 millones de Modelos de utilidad, 12.4 millones de Marcas, 1.2 millones de Diseños industriales. Los productos (patentes) más registrados fueron comunicación digital, maquinaria eléctrica, aparatos, energía, tecnología computacional, transporte, tecnología médica y elementos mecánicos.

En registro de marcas destacaron Huawei Technologies Co. con 4,024 aplicaciones, Ltd, ZTE Corporation con 2,965, Intel Corporation con 2,637, Mitsubishi Electric Corporation con 2,521, Qualcomm Incorporated con 2,163, LG Electronics Inc. Con 1,945, BOE Technology Group Co. Ltd con 1,818., Samsung Electronics Co. Con 1,757, Ltd., Sony Corporation. Con 1,735, Telefonaktiebolaget LM Ericsson y 1,564 aplicaciones, entre otras (WIPO, 2020).

In a globalized world where companies and products are internationalized every day, it is of great importance to use the many services offered by organizations such as WIPO and among them the offices of the several countries that represent it.

The registration of trademarks, patents and industrial designs is a fundamental issue when in a globalized world, outsourcing and fragmentation of the production chain implies sharing a wide range of knowledge that is subject to intellectual property rights and thus increases the risk that companies lose their competitive advantage (TRIPS, 1994).

Insufficient protection of intellectual property can have a negative impact on the profit margins obtained by companies.

At present it is a common practice to register intellectual property to protect our inventions for use and exploitation, mainly in industrialized countries, as shown by the following data from the various representative offices of WIPO: China (1,381,594, with 43.6% total), WIPO United States of America (606,956, with 19.2% of the total), WIPO Japan (318,479, 10.1%), WIPO Korea, and the European Patent Office (EPO, 166,585, 5.3%), among others.

By 2017, 3.2 million patents, 1.8 million utility models, 12.4 million trademarks and 1.2 million industrial designs were registered. The most registered products (patents) were digital communication, electrical machinery, devices, energy, computer technology, transportation, medical technology and mechanical elements.

In trademark registration, Huawei Technologies Co. with 4,024 applications, Ltd, ZTE Corporation with 2,965, Intel Corporation with 2,637, Mitsubishi Electric Corporation with 2,521, Qualcomm Incorporated with 2,163, LG Electronics Inc. with 1,945, BOE Technology Group Co. Ltd with 1,818, Samsung Electronics Co. with 1,757, Ltd, Sony Corporation. With 1,735, Telefonaktiebolaget LM Ericsson and 1,564 applications, among others (WIPO, 2020).

Registro en México.

Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI)

En México contamos con el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI) para los fines de registros de marcas, patentes, etc. Este instituto es un organismo público descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propio y con la autoridad legal para administrar el sistema de propiedad industrial en nuestro país. Este garantiza la intervención del Estado en el campo de la protección de los derechos de propiedad industrial y que otorgue a sus titulares la seguridad jurídica necesaria para que el aprovechamiento legítimo de su capacidad creativa e inventiva. Promueve la cooperación internacional mediante el intercambio de experiencias administrativas y jurídicas con instituciones encargadas del registro y protección legal de la propiedad industrial en otros países.

Para 2017, el IMPI recibió 17,184 solicitudes de registro de patentes, de las cuales se otorgaron 8,510. En cuanto a modelos de utilidad, se solicitaron 619 y se otorgaron 164. En diseño industrial se solicitaron 4,233 y se otorgaron 3,042. En cuanto a signos distintivos, se solicitaron 153,853, Marcas 123,366; Avisos comerciales, se solicitaron 7,881; Solicitudes y Publicaciones de nombres comerciales 107.

Como podemos ver, en nuestro país podemos registrar todas nuestras ideas, diseños, marcas, etc., para evitar que dupliquen, copien, imiten o pirateen nuestros productos e ideas comerciales. El ejemplo de Xerox es más que emblemático.

Registration in Mexico.

Mexican Institute of Intellectual Property (IMPI)

In Mexico we have the Mexican Institute of Intellectual Property (IMPI) for the purposes of registration of trademarks, patents, etc. This institute is a decentralized public body with legal personality and its own assets and with the legal authority to manage the industrial property system in our country. This guarantees the intervention of the State in the field of the protection of industrial property rights and that it provides its owners with the necessary legal security for the legitimate use of their creative and inventive capacity. It promotes international cooperation through the exchange of administrative and legal experiences with institutions in charge of the registration and legal protection of industrial property in other countries.

By 2017, IMPI received 17,184 patent applications, of which 8,510 were granted. As for utility models, 619 were requested and 164 were granted. In industrial design, 4,233 were requested and 3,042 were granted.

As we can see, in our country we can register all our ideas, designs, trademarks, etc., to avoid that they duplicate, copy, imitate or pirate our products and commercial ideas. The example of Xerox is more than emblematic.





Fuentes

World Intellectual Property Organization (WIPO) (2020). <https://www.wipo.int/edocs/infogdocs/en/ipfactsandfigures2018/>

How Xerox Invented the Information Age (and Gave it Away) _18807_how-xerox-invented-information-age-and-gave-it-away.html

Instituto de la Propiedad Intelectual (IMPI) https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/401865/IMPI_CIFRAS_enero-septiembre_2018.pdf

Xerox PARC: La empresa que nadie recuerda (2015) <https://www.jarcors.com/xerox-parc-empresa/>

Acuerdo Sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC) (1994). https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/27-trips.pdf

Sources

World Intellectual Property Organization (WIPO) (2020). <https://www.wipo.int/edocs/infogdocs/en/ipfactsandfigures2018/>

How Xerox Invented the Information Age (and Gave it Away) _18807_how-xerox-invented-information-age-and-gave-it-away.html

Instituto de la Propiedad Intelectual (IMPI) https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/401865/IMPI_CIFRAS_enero-septiembre_2018.pdf

Xerox PARC: La empresa que nadie recuerda (2015) <https://www.jarcors.com/xerox-parc-empresa/>

Acuerdo Sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC) (1994). https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/27-trips.pdf





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



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



MERCADO PROVIDENCIA

AEROPUERTO INTERNACIONAL DE GUADALAJARA, PUERTA "D"

"UN CONCEPTO QUE SE ADAPTA A LOS DIFERENTES MOMENTOS DEL DÍA"

La Asociación Económica Integral Regional (RCEP) la mayor Zona de Libre Comercio del Mundo

*The Regional Comprehensive Economic Partnership
(RCEP) the World's Largest Free Trade Zone*



Dr. Hadar Moreno Valdez





Dr. Hadar Moreno Valdez

SEMBLANZA

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 los Estados Unidos; el Certificado de Comercio Exterior expedido por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos; el Certificado en Análisis de Riesgos, expedido por el Departamento de Energía de los 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 Catedrático de la UNAM.

RESUME

Law Degree, Master's Degree and Doctorate in Law from UNAM, graduated on all three occasions with an Honorary Mention. He was Director of Protection at the Federal Deputy Attorney General's Office for Protection of Rights (Amparos) of the Secretariat of Finance and Public Credit. He served as Director of Standardization at the Secretariat of the Interior; Deputy Director at the Secretariat of the Economy; Deputy Administrator at the General Customs Administration of the SAT; and Customs representative at the Advisory Council on Unfair Practices in International Trade. He has a Certificate in Export Control issued by the International Center for Foreign Trade of the University of Georgia in the United States, a Certificate in Foreign Trade issued by the United States Department of Commerce, a Certificate in Risk Analysis issued by the United States Department of Energy and a Certificate in Risk Analysis issued by the Government of Brazil. He is the author and co-author of 12 publications, among which are Praxis Aduanera; Materia Aduanera; El Sistema de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardias en México; Comercio Exterior sin Barreras; and Lecciones de Cátedra de la Materia de Comercio Exterior. He currently serves as Professor at UNAM.

RESUMEN

La Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés) es una iniciativa comercial en la que 10 países del bloque asiático se comprometieron a negociar un acuerdo que permitirá un crecimiento económico y comercial internacional. La RCEP espera, entre otras cosas, abrir los mercados de servicio, promover la inversión, facilitar la expansión del comercio y contribuir al crecimiento y desarrollo económico de la región. El presente artículo expone a detalle los capítulos contemplados en el Acuerdo realizado por la RCEP.

SUMMARY

The Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) is a trade initiative in which 10 countries of the Asian bloc committed to negotiate an agreement that will allow for international economic and trade growth. The RCEP hopes, among other things, to open service markets, promote investment, facilitate trade expansion and contribute to the region's economic growth and development. This article sets out in detail the chapters covered by the agreement made by the RCEP.



El desarrollo del comercio exterior no se detiene. Esa podría ser la frase con la cual se expresa en mejor grado, la creación de la denominada Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés), una zona geográfica que asentará la mayor zona de libre comercio del mundo y que abarcará a distintos países de Asia y Oceanía. Sin duda alguna, resulta ser una noticia alentadora para el contexto comercial internacional, a la par que demuestra que los países siguen apostando en gran parte de sus aspiraciones de crecimiento económico a esta rama de la economía, la cual ha ido en constante crecimiento a lo largo de las últimas décadas.

The development of foreign trade does not stop. That could be the phrase that best expresses it, the creation of the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), a geographic area that will establish the largest free trade zone in the world and will cover different countries in Asia and Oceania. Without a doubt, this is encouraging news for the international trade context, while it shows that countries continue to invest a large part of their economic growth aspirations in this branch of the economy, which has been growing steadily over the last few decades.



Asociación Económica Integral Regional (RCEP)

El 15 de noviembre del año 2020, se reunieron virtualmente y con motivo de la IV Cumbre de la RCEP, los líderes de los países de Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, República Democrática Popular Lao, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam, Australia, China, Japón, Corea y Nueva Zelanda. En dicha reunión, firmaron virtualmente el Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (RCEP). Cabe señalar que India se retiró del Acuerdo de referencia el año pasado, sin embargo, la presencia de países como China, Japón, Australia y Nueva Zelanda en el mismo dan muestras del enorme peso económico que conlleva este acuerdo comercial.

De acuerdo con Niurka Beato, la RCEP se trata de una iniciativa comercial regional que surgió de la Cumbre de la Asociación de Naciones del Suroeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) realizada en noviembre del 2011 en Bali, Indonesia, donde los 10 países miembros: Camboya, Malasia, Laos, Indonesia, Singapur, Filipinas, Tailandia, Myanmar, Vietnam y Brunei, junto con China, Australia, India, Corea, Nueva Zelanda y Japón se comprometieron a negociar un acuerdo en el marco de la Asociación Regional Económica Integral. El proceso de negociaciones inició en el año de 2013 y tal y como se ha comentado en el mes de noviembre de 2020 se firmó de manera virtual el denominado Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional.¹

Atendiendo a lo referido por Swissinfo, entre algunos datos relevantes que se destacan en este instrumento comercial, se tienen a saber:

- La Asociación Económica Integral Regional (RCEP), promovida por China, permitirá al gigante asiático impulsar su influencia en la región y marcar su hegemonía en el comercio asiático y en el de Oceanía.
- Existieron ocho años de negociaciones previas para lograr la RCEP.
- Los países que forman parte del mismo representan el 30% del Producto Interno Bruto mundial.
- El PIB conjunto de los países que conforman esta zona es superior a los 25 billones de dólares.
- El acuerdo representa a 2,100 millones de personas.



Regional Comprehensive Economic Association (RCEP)

On November 15, 2020, the leaders of the countries of Brunei Darussalam, Cambodia, Indonesia, Lao People's Democratic Republic, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam, Australia, China, Japan, Korea and New Zealand met virtually on the occasion of the 4th RCEP Summit. At that meeting, they virtually signed the Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement (RCEP). It should be noted that India withdrew from the Agreement last year, however, the participation of countries such as China, Japan, Australia and New Zealand shows the enormous economic weight of this trade agreement.

According to Niurka Beato, the RCEP is a regional trade initiative that emerged from the Association of South East Asian Nations (ASEAN) Summit held in November 2011 in Bali, Indonesia, where the 10 member countries: Cambodia, Malaysia, Laos, Indonesia, Singapore, the Philippines, Thailand, Myanmar, Vietnam, and Brunei, along with

China, Australia, India, Korea, New Zealand, and Japan, committed to negotiating an agreement under the Regional Comprehensive Economic Partnership. The process of negotiations began in 2013 and, as mentioned above, in November 2020 the Comprehensive Regional Economic Partnership Agreement was virtually signed.¹

According to Swissinfo, among some relevant data that stand out in this commercial instrument are:

- The Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), promoted by China, will allow the Asian giant to boost its influence in the region and mark its hegemony in Asian and Oceania trade.
- There were eight years of prior negotiations to achieve the RCEP.
- The countries that are part of it represent 30% of the world's Gross Domestic Product.
- The joint GDP of the countries that make up this area is over 25 billion dollars.
- The agreement represents 2.1 billion people.

- India se retiró argumentando su preocupación de que China pudiera inundar su mercado interno con productos baratos, aunque se puede sumar al acuerdo si así lo desea.
- La RCEP puede cimentar la presencia de China como socio económico con el sudeste asiático, Japón y Corea, dejando consecuentemente a la segunda economía más grande del mundo en una mejor posición para moldear las reglas comerciales de la región con Asia y Oceanía.²
- En términos generales, se destaca que, con dicho acuerdo, se instaura una zona de libre comercio que tal y como se ha visto tendrá una gran extensión y se espera que la misma pueda ser un marco regulatorio que defina las relaciones comerciales en aquella zona del mundo.

- India withdrew arguing its concern that China could flood its domestic market with cheap products, although it can join the agreement if it wishes.
- The RCEP can strengthen China's presence as an economic partner with Southeast Asia, Japan and Korea, leaving the world's second largest economy in a better position to shape the region's trade rules with Asia and Oceania.²
- In general terms, it is highlighted that, with this agreement, a free trade zone is established which, as we have seen, will have a great extension and it is expected that it can be a regulatory framework that defines the trade relations in that area of the world.



El bloque económico de la Asociación Económica Integral Regional (RCEP)

Como se ha comentado, la RCEP se erige en una nueva zona de libre comercio conformada por Indonesia, Tailandia, Singapur, Malasia, Filipinas, Vietnam, Birmania, Camboya, Lagos y Brunei, así como China, Japón, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda.

En términos generales, por medio de la RCEP, se observa que se reducen los aranceles, se abren los mercados a los servicios y se promueven las inversiones para ayudar a las economías al crecimiento y desarrollo del comercio exterior. Además, a través de dicho bloque, se esperan reducir costos y tiempos para las empresas al unificar los requisitos para todos los países miembros de dicha zona económica.

El RCEP prevé entre otros objetivos:

- Establecer una asociación económica moderna, completa, de alta calidad y mutuamente beneficiosa entre los países de aquella zona.
- Facilitar la expansión del comercio y la inversión regionales.
- Contribuir al crecimiento y desarrollo económico de la región.
- Incrementar el mercado y el empleo.
- Establecer oportunidades para las empresas y las personas de la región.
- Apoyar un sistema multilateral de comercio abierto, inclusivo y basado en normas.
- El Acuerdo RCEP reúne a países con diversos niveles de desarrollo, por lo tanto, los países han reconocido que su éxito será determinado por su capacidad de traer beneficios mutuos.³

Es de hacer notar que la zona de libre comercio creada a partir del RCEP, a juicio de muchos, constituye la ampliación de la influencia económica de China en aquella zona geográfica y por ende le resulta de enorme interés al gigante asiático. Para los otros países, edifica una alternativa para incrementar su comercio en la región y posiblemente con miras a exportar a terceros países.



The economic block of the Regional Comprehensive Economic Association (RCEP)

As mentioned before, the RCEP is a new free trade zone made up of Indonesia, Thailand, Singapore, Malaysia, the Philippines, Vietnam, Burma, Cambodia, Lagos and Brunei, as well as China, Japan, South Korea, Australia and New Zealand.

In general terms, through the RCEP, we see tariffs reduced, markets opened to services, and investments promoted to help economies grow and develop in foreign trade. In addition, through this block, it is expected to reduce costs and time for businesses by unifying the requirements for all member countries of this economic zone.

Among other objectives, the RCEP provides for:

- To establish a modern, complete, high quality and mutually beneficial economic partnership between the countries of that area.
- To facilitate the expansion of regional trade and investment.

- To contribute to the growth and economic development of the region.
- To increase the market and employment.
- Establish opportunities for businesses and people in the region.
- To support an open, inclusive, rules-based multilateral trading system.
- The RCEP Agreement brings together countries at various levels of development, so countries have recognized that their success will be determined by their ability to bring mutual benefits.³

It should be noted that the free trade zone created from the RCEP, in the opinion of many, constitutes the expansion of China's economic influence in that geographic area and therefore is of enormous interest to the Asian giant. For the other countries, it builds an alternative to increase their trade in the region and possibly with a view to exporting to third countries.

Los capítulos contemplados en el Acuerdo del RCEP⁴ se refieren a los siguientes rubros:

Normas iniciales y definiciones generales

El Capítulo de Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales establece los objetivos del RCEP, en los cuales se indica que debe establecerse un acuerdo moderno, completo, de alta calidad y una asociación económica beneficiosa que facilite la expansión del comercio regional, la inversión y contribuya al crecimiento económico y al desarrollo mundiales.

Comercio de Mercancías

Se busca alcanzar la liberalización del comercio entre los países y se incluye la concesión de trato nacional a las mercancías, la reducción o eliminación de los derechos de aduana, la admisión temporal libre de impuestos y la reafirmación de compromisos en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

Reglas de Origen

El Capítulo sobre Reglas de Origen determina los tipos de mercancías que se consideran originarias en virtud del Acuerdo RCEP. Se hace notar que dicho capítulo contiene dos secciones: Reglas de origen y Procedimientos de Certificación Operacional.

Procedimientos Aduaneros y Facilitación al Comercio

Por medio del mismo, se busca garantizar la previsibilidad, coherencia y transparencia en la aplicación de las leyes y reglamentos aduaneros, promoviendo la administración eficiente de los procedimientos y el despacho aduanero de las mercancías. Se contempla que para los llamados envíos exprés y perecederos el acuerdo se regula en la liberación de las mercancías dentro de las seis horas siguientes al arribo de los bienes.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

El capítulo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias establece el marco básico para el desarrollo, adopción y aplicación de medidas destinadas a proteger la vida, la salud humana, animal o vegetal, así como para facilitar el comercio minimizando los efectos negativos de las medidas sanitarias y fitosanitarias en el comercio.

Estándares, Regulaciones Técnicas y Procedimientos de Evaluación de Conformidad

El presente capítulo trata no sólo de mejorar la aplicación del acuerdo de la Organización Mundial del Comercio sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC), sino que también busca reconocer y aceptar la comprensión de las normas, reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad de cada país y en su caso fortalecer el intercambio de información y la cooperación en esta área.



The chapters addressed by the RCEP⁴ Agreement address the following:

Initial rules and general definitions

The Chapter on Initial Provisions and General Definitions sets out the objectives of the RCEP, which indicate that a modern, comprehensive, high-quality agreement and beneficial economic partnership should be established to facilitate the expansion of regional trade and investment and contribute to global economic growth and development.

Trade of Goods

It seeks to achieve the liberalization of trade between countries and includes the granting of national treatment to goods, the reduction or elimination of customs duties, temporary duty-free admission and the reaffirmation of commitments within the framework of the World Trade Organization.

Rules of Origin

The Chapter on Rules of Origin determines the types of goods that are considered originating under the RCEP Agreement. It is noted that the Chapter contains two sections: Rules of Origin and Operational Certification Procedures.

Customs Procedures and Trade Facilitation

Through it, we seek to ensure predictability, consistency and transparency in the application of customs laws and regulations, promoting the efficient administration of procedures and customs clearance of goods. It is contemplated that for the so-called express and perishable shipments the agreement is regulated in the release of the goods within six hours after the arrival of the goods.

Sanitary and Phytosanitary Measures

The chapter on Sanitary and Phytosanitary Measures sets out the basic framework for the development, adoption and application of measures to protect human, animal or plant life or health, as well as to facilitate trade by minimizing the negative effects of sanitary and phytosanitary measures on trade.

Standards, Technical Regulations and Conformity Assessment Procedures

This chapter seeks not only to improve the implementation of the World Trade Organization's Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT Agreement), but also to recognize and accept each country's understanding of standards, technical regulations and conformity assessment and where appropriate to strengthen information exchange and cooperation in this area.



Remedios comerciales

Dicha parte del tratado consta de dos secciones: Medidas de Salvaguardia y Derechos Antidumping y Compensatorios. Cuenta además con un mecanismo transitorio para hacer frente a los rubros de daño grave o amenaza de daño grave, así como con elementos de notificaciones tempranas y completas a los países interesados en las oportunidades de celebración de consultas.

Comercio de servicios. En el marco de dicho capítulo se contemplan una serie de Anexos relacionados con Servicios Financieros, Servicios de Telecomunicaciones y Servicios Profesionales

El capítulo sobre el Comercio de Servicios tiene por objeto abrir vías para un mayor comercio de servicios entre los países de la región, mediante la eliminación sustancial de las medidas restrictivas y discriminatorias al propio comercio de servicios. Este tema contiene normas relacionadas con acceso a mercados, trato nacional, trato de nación más favorecida y la presencia local.

Trade remedies

This part of the treaty consists of two sections: Safeguard Measures and Antidumping and Countervailing Duties. It also has a transitional mechanism to address items of serious injury or threat thereof, as well as elements of early and full notifications to the countries concerned of opportunities for consultations.

Trade of services. This chapter includes a series of Annexes related to Financial Services, Telecommunications Services and Professional Services

The chapter on Trade of Services aims to open avenues for increased trade in services between the countries of the region, through the substantial elimination of restrictive and discriminatory measures to the trade in services itself. This topic contains rules related to market access, national treatment, most-favored-nation treatment, and local presence.



Movimiento Temporal de Personas Físicas

Establece compromisos que facilitan la entrada temporal, así como la salida de personas físicas dedicadas al comercio de bienes, la prestación de servicios o la realización de inversiones, en estas categorías se enmarcan modalidades como: visitantes de negocios, empresarios, rentistas, etc.

Inversiones

Tiene como objetivo crear un entorno de inversión propicio para la región, sustentando dicho rubro en pilares como: la protección, liberalización, promoción y la facilitación al comercio; se incluye una cláusula de trato de nación más favorecida, la prohibición de los requisitos de rendimiento que van más allá de sus obligaciones multilaterales en el marco de las Medidas de Inversión relacionadas con el Comercio de la Organización Mundial del Comercio, entre otros aspectos.

Propiedad Intelectual

La propiedad intelectual ofrece un enfoque equilibrado e inclusivo en la protección, así como la observancia de los derechos de propiedad intelectual en la región. Se presentan disposiciones en relación a la armonización de las normas en la materia e igualmente se prevé la protección de los derechos de propiedad intelectual más allá del nivel del Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio.

Temporary Movement of Natural Persons

It establishes commitments that facilitate the temporary entry, as well as the exit of individuals dedicated to the trade of goods, the provision of services or the realization of investments, in these categories are framed modalities such as: business visitors, entrepreneurs, renters, etc.

Investments

It aims to create a conducive investment environment for the region, supporting this area in pillars such as: protection, liberalization, promotion and trade facilitation; it includes a clause of most favoured nation treatment, the prohibition of performance requirements that go beyond its multilateral obligations under the World Trade Organization's Trade-Related Investment Measures, among other aspects.

Intellectual Property

Intellectual property offers a balanced and inclusive approach to the protection and enforcement of intellectual property rights in the region. Provisions are presented in relation to the harmonization of standards in this area and also provides for the protection of intellectual property rights beyond the level of the World Trade Organization Agreement.

Comercio Electrónico

Implica un capítulo que tiene por objeto promover el comercio electrónico entre los países, fomentar un uso más adecuado y amplio del comercio electrónico a nivel mundial, mejorar la cooperación comercial electrónica entre las Partes. Igualmente, se prevén disposiciones que alientan a mejorar la administración y los procesos comerciales mediante el uso de medios electrónicos.

Competencia Económica

El objetivo del capítulo de competencia es promover la competencia en los mercados, la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores. Se incluyen obligaciones para las Partes en la adopción de leyes y reglamentos de competencia a fin de liberalizar el comercio.

Pequeñas y Medianas Empresas

En el marco de la RCEP, se reconoce que las pequeñas, medianas y micro-empresas contribuyen al crecimiento económico, empleo e innovación. Por lo tanto, a través de ese instrumento, se busca promover la información y cooperación para aumentar la capacidad de dichas empresas a fin de que puedan aprovechar y beneficiarse de las oportunidades creadas por ese instrumento comercial.

E-commerce

It involves a chapter that aims to promote electronic commerce between countries, to encourage a more appropriate and wider use of electronic commerce at the global level, to improve electronic trade cooperation between the Parties. It also includes provisions that encourage improved administration and business processes through the use of electronic means.

Economic Competition

The objective of the competition chapter is to promote market competition, economic efficiency and consumer welfare. It includes obligations for the Parties in the adoption of competition laws and regulations to liberalize trade.

Small and Medium-Sized Enterprises

Under the RCEP, small, medium and micro-enterprises are recognized as contributing to economic growth, employment and innovation. Therefore, through this instrument, it seeks to promote information and cooperation to increase the capacity of such enterprises so that they can take advantage and benefit from the opportunities created by this trade instrument.

Cooperación Económica y Tecnológica

Las Partes convinieron en que la cooperación económica y técnica en la RCEP ayudará a maximizar el crecimiento económico entre los países de la región, de ahí que el objetivo sea reducir las brechas de desarrollo y maximizar los beneficios mutuos, a través de la aludida cooperación económica y técnica.

Procedimientos Gubernamentales

Por medio de la RCEP, los Estados reconocen el papel de la contratación pública en la integración económica de la región, a fin de promover el crecimiento y el empleo. En este contexto, dicho capítulo tiene por objeto no sólo fomentar la transparencia de las leyes y procedimientos, sino también desarrollar la cooperación entre los países, a fin de que las empresas puedan participar en temas de contratación pública.

Disposiciones Generales y Excepciones

El mismo incluye disposiciones generales que aluden a obligaciones relativas a la transparencia con respecto a las leyes, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas de cada país. Asimismo, resulta necesario destacar que se crea un mecanismo de revisión y apelación con respecto a procedimientos de protección de la información confidencial.

Disposiciones Institucionales

Se trata de un capítulo que establece las disposiciones institucionales para la RCEP, se alude a la estructura de las reuniones que sostendrán los Ministros que participen en el Acuerdo. Se prevé la instrumentación de cuatro Comités que son a saber: Mercancías, Servicios e Inversiones, Crecimiento Sostenible y Entorno Empresarial. También se implementan otros organismos subsidiarios establecidos por la RCEP y se instaura un comité mixto para examinar cualquier asunto relacionado con la aplicación y el funcionamiento del Acuerdo RCEP.

Solución de Controversias

Respecto del tema de solución de diferencias, el capítulo aludido tiene por objeto proporcionar normas eficaces, eficientes y transparentes para la resolución de controversias comerciales. Se hace notar que, en dicho procedimiento de controversias, se contemplan varias etapas. La primera se refiere a la celebración de consultas entre los países involucrados; en segundo lugar, se alude al empleo de mecanismos diplomáticos de solución de controversias como son los buenos oficios, la mediación y la conciliación y, por último, se alude al establecimiento de grupos especiales para resolver controversias comerciales.



Economic and Technological Cooperation

The Parties agreed that economic and technical cooperation in the RCEP will help maximize economic growth among the countries of the region, hence the objective is to reduce development gaps and maximize mutual benefits through economic and technical cooperation.

Government Procedures

Through the RCEP, the States recognize the role of public procurement in the economic integration of the region, in order to promote growth and employment. In this context, this chapter aims not only to promote transparency of laws and procedures, but also to develop cooperation between countries, so that companies can participate in public procurement issues.

General Provisions and Exceptions

It includes general provisions that refer to transparency obligations with respect to the laws, regulations, procedures and administrative resolutions of each country. It is also necessary to highlight that a review and appeal mechanism is created with respect to procedures for the protection of confidential information.

Institutional Provisions

This is a chapter that establishes the institutional arrangements for the RCEP; it refers to the structure of the meetings that will be held by the Ministers participating in the Agreement. Four committees are envisaged, namely Goods, Services and Investment, Sustainable Growth and Business Environment. Other subsidiary bodies established by the RCEP are also implemented and a joint committee is established to examine any matter related to the implementation and operation of the RCEP Agreement.

Dispute Settlement

With respect to the issue of dispute settlement, this chapter aims to provide effective, efficient and transparent rules for the resolution of trade disputes. It is noted that several stages are contemplated in such dispute procedure. The first refers to the holding of consultations between the countries involved; secondly, it refers to the use of diplomatic dispute resolution mechanisms such as good offices, mediation and conciliation; and finally, it refers to the establishment of special groups to resolve trade disputes.



Disposiciones Finales

El Capítulo de Disposiciones Finales establece la relación entre el Acuerdo RCEP y otros instrumentos internacionales, se regula un mecanismo general de examen de políticas comerciales, se instauran procedimientos para modificar el Acuerdo y se incluyen disposiciones legales para la inclusión de más países a dicho Tratado.

En opinión de diversos estudiosos, la Asociación Económica Integral Regional (RCEP) implica un acuerdo que resulta ser incompleto en muchos sentidos, ya que se señala que le falta la inclusión de otros temas; sin embargo, debe reconocerse que a querer o no, se trata de una iniciativa que enmarca intereses diversos, sobre todo atendiendo a la naturaleza y características de los países involucrados, de cualquier manera. Debe tenerse en cuenta que se trata de un impulso al comercio exterior internacional, máxime en un mundo en el que actualmente se habla de diversos proteccionismos comerciales. En este sentido, resulta importante recordar que se está en presencia de la mayor zona de libre comercio del mundo, la cual puede llegar a tener repercusiones en diversas regiones del planeta.

Final Provisions

The Chapter on Final Provisions establishes the relationship between the RCEP Agreement and other international instruments, regulates a general trade policy review mechanism, establishes procedures for amending the Agreement, and includes legal provisions for the inclusion of more countries into the Agreement.

In the opinion of many scholars, the Comprehensive Regional Economic Partnership (RCEP) implies an agreement that is incomplete in many ways, since it is pointed out that it lacks the inclusion of other issues; however, it must be recognized that whether it is intended or not, it is an initiative that frames diverse interests, especially taking into account the nature and characteristics of the countries involved, in any way. It must be taken into account that this is a boost to international foreign trade, especially in a world where there is currently talk of various trade protectionisms. In this sense, it is important to remember that we are in the presence of the largest free trade area in the world, which can have repercussions in various regions of the planet.

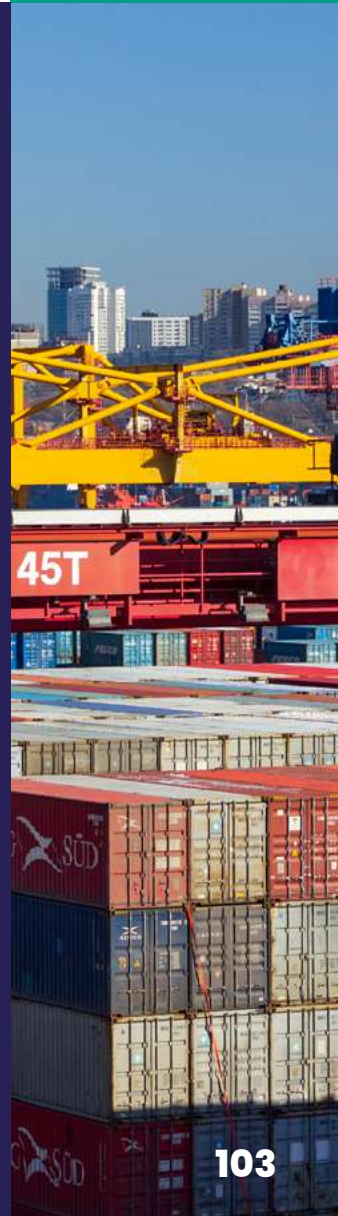


Fuentes

1. Beato, Niurka. Asociación Económica Integral Regional – RCEP. Comercio Internacional. El Financiero. 15 de noviembre de 2014. Documento consultado en el mes de noviembre de 2020. Ubicado en la página: <https://acento.com.do/opinion/asociacion-economica-integral-regional-rcep-8194275.html>
2. ¿Qué es el acuerdo comercial RCEP? Swissinfo.ch. Documento consultado en el mes de noviembre de 2020. Ubicado en la página: <https://www.swissinfo.ch/spa/-qu%C3%A9-es-el-acuerdo-comercial-rcep-/46162806>
3. Texto Legal del Acuerdo RCEP. Association of Southeast Asian Nations. Documento consultado en el mes de noviembre de 2020. Ubicado en la página: <https://asean.org/joint-leaders-statement-regional-comprehensive-economic-partnership-rcep-2/>
4. Texto Legal del Acuerdo RCEP. Op. cit.

Sources

1. Beato, Niurka. Asociación Económica Integral Regional – RCEP. Comercio Internacional. El Financiero. 15 de noviembre de 2014. Documento consultado en el mes de noviembre de 2020. Ubicado en la página: <https://acento.com.do/opinion/asociacion-economica-integral-regional-rcep-8194275.html>
2. ¿Qué es el acuerdo comercial RCEP? Swissinfo.ch. Documento consultado en el mes de noviembre de 2020. Ubicado en la página: <https://www.swissinfo.ch/spa/-qu%C3%A9-es-el-acuerdo-comercial-rcep-/46162806>
3. Texto Legal del Acuerdo RCEP. Association of Southeast Asian Nations. Documento consultado en el mes de noviembre de 2020. Ubicado en la página: <https://asean.org/joint-leaders-statement-regional-comprehensive-economic-partnership-rcep-2/>
4. Texto Legal del Acuerdo RCEP. Op. cit.



La Correduría Pública y los instrumentos electrónicos

Public Brokerage and Electronic Tools



Lic. Manuel José Rodríguez Villamil





Lic. Manuel José Rodríguez Villamil

SEMBLANZA

Miembro del Colegio de Abogados de Yucatán A.C., Miembro del Consejo Ciudadano de la Ciudad de Mérida, Miembro y exPresidente del Colegio Nacional de la Correduría Pública Mexicana, A.C. y ex Presidente del Colegio de Corredores Públicos del Estado de Yucatán, Miembro del Consejo de la Universidad Anáhuac Mayab, Asesor Jurídico de Coparmex Yucatán y Vicepresidente de enlace legislativo de la CONCANACO SERVYTUR. Ha sido catedrático en la Universidad Anáhuac Mayab y ha sido expositor invitado en el Colegio de Contadores en Yucatán. Expositor invitado de la ANADE en Jalisco con el tema de Sociedades Unipersonales. Participó junto con la Secretaría de Economía en el diseño y la implementación del sistema "tu empresa.com" para facilitar la constitución de sociedades mercantiles a través de internet. De 1997 a la fecha, por habilitación de la Secretaría de Economía se ha desempeñado como Corredor Público Número 6 de la Plaza Yucatán, con facultades, entre otras, de perito valuador en toda clase de bienes o servicios; fedatario público en todo tipo de convenios, contratos de naturaleza mercantil y en la constitución, fusión, transformación y escisión de sociedades mercantiles.

RESUME

Member of the Bar Association of Yucatan A.C., member of the Citizen Council of the City of Merida, member and former President of the National Association of Mexican Public Brokers, A.C., as well as former President of the Association of Public Brokers of the State of Yucatan, member of the Council of the University of Anahuac Mayab, Legal Advisor of Coparmex Yucatan and Vice President of the legislative branch of CONCANACO SERVYTUR. He was a professor at the University of Anahuac Mayab and has been a guest lecturer at the College of Accountants in Yucatan. Guest speaker at ANADE in Jalisco on the topic of Unipersonal Societies. He participated with the Secretariat of Economy in the design and implementation of the system "tu empresa.com" to facilitate the incorporation of companies through the Internet. From 1997 to now, by authorization of the Secretariat of Economy, he has served as Public Broker Number 6 of the Plaza Yucatan, with powers, among others, as an expert assessor in all types of goods or services; notary public in all types of agreements, contracts of a commercial nature and in the constitution, fusion, transformation and division of commercial companies.

RESUMEN

Desde el año 1996, se han creado leyes que permiten el uso de recursos electrónicos para sustituir aquellos en papel con el objetivo de facilitar la nueva modalidad del comercio electrónico, desde firmas electrónicas hasta la conservación de mensajes de datos y digitalización de documentos.

El presente artículo expone las leyes y modelos que han permitido dicha transición, además del papel que juega el corredor público y sus funciones relacionadas con el comercio electrónico.

SUMMARY

Since 1996, laws have been created that allow the use of electronic resources to replace those on paper in order to facilitate the new modality of electronic commerce, from electronic signatures to the conservation of data messages and digitalization of documents.

This article presents the laws and models that have allowed this transition, in addition to the role played by the public broker and its functions related to electronic commerce.



Antes de comenzar, es necesario comentar qué es un corredor público. Un corredor público es un auxiliar del comercio, licenciado en Derecho y habilitado por el Ejecutivo Federal a través de la Secretaría de Economía previo acreditar exámenes de alto grado de dificultad.

Los orígenes de la Correduría Pública se remontan a civilizaciones muy antiguas. Incluso desde hace 3,000 años, en el famoso "Código de Hamurabi" ya se reconocía la figura de un experto en comercio.

Actualmente en México, el corredor público puede realizar funciones de intermediario (corretaje puro) que le permiten vincular la oferta de bienes con la demanda. Puede fungir como asesor jurídico, como perito valuador de todo tipo de bienes y derechos, como fedatario público en actos y hechos jurídicos de naturaleza mercantil, como fedatario público en todo tipo de actos relacionados con las sociedades mercantiles y en las demás funciones que le confieren las leyes.

Before starting, it is necessary to explain what a public broker is. A public broker is an assistant of commerce, licensed in law and authorized by the Federal Executive through the Ministry of Economy after accrediting exams of a high degree of difficulty.

The origins of Public Brokerage go back to very ancient civilizations. Even 3000 years ago, the famous "Code of Hamurabi" already recognized the figure of a trade expert.

Currently in Mexico, the public broker can perform intermediary functions (pure brokerage) that allow it to link the supply of goods with the demand. He can act as legal advisor, as expert appraiser of all kinds of goods and rights, as notary public in legal acts and facts of a commercial nature, as notary public in all kinds of acts related to commercial companies and in other functions conferred by law.



Como fedatarios, los corredores públicos pueden elaborar pólizas o escrituras de actos fundamentalmente de naturaleza mercantil u otros que las leyes les permitan y hacer constar hechos también de naturaleza mercantil que puedan derivar efectos jurídicos. En los actos o negocios en los que la ley les permite intervenir como fedatarios, cuentan con igual fe pública que los notarios.

En su función de fedatarios, los corredores públicos y en general los notarios del país sujetan su actuación a las leyes que regulan su actividad. Tradicionalmente, los fedatarios públicos, corredores públicos o notarios elaboran sus instrumentos (pólizas, escrituras o actas) en soportes de papel en donde redactan los contratos, los negocios jurídicos o los hechos que requieren de hacer constar. De igual manera, por la naturaleza de su función, los fedatarios públicos requieren acreditar la presencia de quienes intervienen en los contratos o actos jurídicos que se otorgan ante su fe, cerciorarse de su identidad, cerciorarse de que cuentan con capacidad legal para celebrar el negocio de que se trate, cerciorarse de que entienden su contenido, alcance y consecuencias legales y que otorgan su voluntad para celebrarlo, asentando su firma frente al propio fedatario quien da fe.



En el año 1996, se elaboró y divulgó una ley modelo para regular el comercio electrónico que se denominó Ley Modelo CNUDMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) sobre comercio electrónico. Entre otras cosas, dicha ley modelo tuvo por objeto facilitar el uso del comercio electrónico, ayudar a los Estados a fortalecer sus legislaciones internas sobre métodos de comunicación, almacenamiento de información sustitutivos de los que utilizan papel y para preparar esa legislación en caso de no contar con ella. Posteriormente, en diciembre de 2001 se emitió la Ley Modelo CNUDMI sobre firmas electrónicas. Esta tiene el objeto de fomentar la confianza en las firmas electrónicas para que surtan efectos jurídicos cuando sean el equivalente funcional de las firmas manuales.

En agosto del 2003, nuestro Código de Comercio incorporó los artículos de la las leyes modelo comentadas y con ellas los conceptos de mensaje de datos, como toda información generada, enviada, recibida o archivada por medios electrónicos, ópticos o de cualquier otra tecnología; de Firma Electrónica, como los datos consignados en un mensaje de datos, o adjuntados o lógicamente asociados al mismo por cualquier tecnología, que son utilizados para identificar al firmante en relación con el mensaje de datos e indicar que el firmante aprueba la información contenida en el mensaje de datos; y que produce los mismos efectos jurídicos que la firma autógrafa, siendo además admisible como prueba en juicio.

As notaries, public brokers can draw up policies or deeds for acts that are fundamentally of a commercial nature or others that the law allows them to do, and record facts that are also of a commercial nature that may have legal effects. In the acts or businesses in which the law allows them to intervene as notaries, they have the same public faith as the notaries.

In their function as notaries, the public brokers and in general the notaries of the country subject their actions to the laws that regulate their activity. Traditionally, public notaries, public brokers or notaries prepare their documents (policies, deeds or minutes) on paper where they draw up contracts, legal transactions or facts that need to be recorded. Likewise, due to the nature of their function, notaries public require proof of the presence of those who intervene in the contracts or legal acts that are granted before their faith, make sure of their identity, make sure that they have the legal capacity to enter into the business in question, make sure that they understand its content, scope and legal consequences and that they grant their will to enter into it, by placing their signature in front of the notary who is giving faith.

In 1996, a model law to regulate electronic commerce was elaborated and disseminated, which was called the UNCITRAL (United Nations Commission on International

Trade Law) Model Law on Electronic Commerce. Among other things, this model law was intended to facilitate the use of electronic commerce, to assist States in strengthening their domestic legislation on methods of communication, storage of information in lieu of paper-based ones, and to prepare such legislation in the absence of paper-based ones. Subsequently, the UNCITRAL Model Law on Electronic Signatures was issued in December 2001. It is intended to promote confidence in electronic signatures to produce legal effects when they are the functional equivalent of manual signatures.

In August 2003, our Code of Commerce incorporated the articles of the model laws mentioned above and with them the concepts of data message, such as any information generated, sent, received or stored by electronic, optical or any other technology; Electronic Signature, such as the data consigned in a data message, or attached or logically associated to it by any technology, which are used to identify the signatory in relation to the data message and to indicate that the signatory approves the information contained in the data message; and which produce the same legal effects as the autograph signature, being also admissible as evidence in court.



Dentro de los artículos incorporados a nuestro Código de Comercio, destaca lo que refiere el 89 Bis al señalar que no se negarán efectos jurídicos, validez o fuerza obligatoria a cualquier tipo de información por la sola razón de que esté contenida en un mensaje de datos. Por tanto, dichos mensajes podrán ser utilizados como medio probatorio en cualquier diligencia ante autoridad legalmente reconocida y surtirán los mismos efectos jurídicos que la documentación impresa, siempre y cuando los mensajes de datos se ajusten a las disposiciones de ese código y a los lineamientos normativos correspondientes.

Los artículos 96 al 99 del código aludido regulan la firma electrónica y la firma electrónica avanzada.

Existen también como lineamientos normativos los contenidos en la Norma Oficial Mexicana (NOM) SCFI 151 que aluden precisamente a los requisitos que deben observarse para la conservación de mensajes de datos y para la digitalización de los documentos que, de acuerdo a los artículos 33, 38 y 49 del Código de Comercio, están obligados a conservar precisamente los comerciantes.

Among the articles found in our Code of Commerce, the most important is article 89 Bis, which states that any type of information will not be denied legal effects, validity or mandatory force for the sole reason that it is contained in a data message. Therefore, such messages may be used as evidence in any proceedings before a legally recognized authority and shall have the same legal effects as printed documentation, provided that the data messages comply with the provisions of that code and the corresponding regulatory guidelines.

Articles 96 to 99 of the aforementioned code regulate electronic signatures and advanced electronic signatures.

There are also normative guidelines contained in the Official Mexican Standard NOM SCFI 151 that refer precisely to the requirements that must be observed for the conservation of data messages and for the digitalization of documents that, according to Articles 33, 38 and 49 of the Code of Commerce, merchants are obliged to keep.



En momento posterior, entró en vigor en México la Ley de Firma Electrónica Avanzada fundamentalmente para regular esa alternativa en los documentos a presentarse ante la administración pública federal. En esa ley, su artículo 4º prevé que, en los actos de comercio e inscripciones en el Registro Público del Comercio, el uso de la firma electrónica avanzada se continuará rigiendo de conformidad con lo previsto en el Código de Comercio y con los demás ordenamientos aplicables en la materia.

El Código Civil Federal también incorporó la validez de los mensajes de datos y documentos electrónicos como una forma de manifestar el consentimiento y con equivalencia funcional a los acuerdos asumidos en documentos en soporte de papel.

Ahora bien, ¿pueden los corredores públicos en su función de fedatarios aprovecharse de ese marco regulatorio que alude a los mensajes de datos a los documentos electrónicos y a las firmas electrónicas y servirse de los mismos para el desempeño de sus funciones? ¿Pueden aprovecharlo para brindar esos beneficios a clientes y a usuarios de la fe pública? La respuesta es sí, en efecto. Para ello, veamos qué disponen los artículos 93 del Código de Comercio y 1834 Bis del Código Civil Federal.

Artículo 93.- Cuando la ley exigió la forma escrita para los actos, convenios o contratos, este supuesto se tendrá por cumplido tratándose de mensajes de datos, siempre que la información contenida se mantenga íntegra y sea accesible para su ulterior consulta sin importar el formato en que se encuentre o represente.

Cuando adicionalmente la ley exige la firma de las partes, dicho requisito se tendrá por cumplido tratándose de mensaje de datos, siempre que este sea atribuible a dichas partes.

En los casos en los que la ley establezca como requisito que un acto jurídico deba otorgarse en instrumento ante fedatario público, este y las partes obligadas podrán, a través de mensajes de datos, expresar los términos exactos en que las partes han decidido obligarse, en cuyo caso el fedatario público deberá hacer constar en el propio instrumento los elementos a través de los cuales se atribuyen dichos mensajes a las partes y conservar bajo su resguardo una versión íntegra de los mismos para su ulterior consulta, otorgando dicho instrumento de conformidad con la legislación aplicable que lo rige.



Later on, the Advanced Electronic Signature Law came into force in Mexico, mainly to regulate this alternative in the documents to be submitted to the federal public administration. In this law, its Article 4 provides that, in acts of commerce and registrations in the Public Registry of Commerce, the use of advanced electronic signatures will continue to be governed in accordance with the provisions of the Code of Commerce and other applicable laws on the subject.

The Federal Civil Code also incorporated the validity of data messages and electronic documents as a form of expressing consent and with functional equivalence to agreements assumed in paper documents.

However, can public brokers, in their role as authenticators, take advantage of this regulatory framework that refers to data messages, electronic documents and electronic signatures and use them to carry out their functions? Can they take advantage of it to provide these benefits to clients and users of the public faith? The answer is yes, indeed. To this end, let's see that Articles 93 of the Commercial Code and 1834 Bis of the Federal Civil Code provide.

Article 93.- When the law required the written form for acts, agreements, or contracts, this assumption shall be considered fulfilled in the case of data messages, provided that the information contained therein is maintained in its entirety and is accessible for subsequent consultation, regardless of the format in which it is found or represented.

When the law additionally requires the signature of the parties, such requirement shall be deemed to be fulfilled in the case of a data message, provided that it is attributable to such parties.

In those cases in which the law establishes as a requirement that a legal act must be executed in an instrument before a public notary, the latter and the obligated parties may, through data messages, express the exact terms in which the parties have decided to be bound, in which case the public notary must state in the instrument itself the elements through which such messages are attributed to the parties and keep under its custody a complete version of them for subsequent consultation, granting such instrument in accordance with the applicable law governing it.



En el mismo sentido que el artículo 93 arriba transcrito, el artículo 1834 Bis del Código Civil Federal refiere:

Artículo 1834 Bis. En los casos en que la ley establezca como requisito que un acto jurídico deba otorgarse en instrumento ante fedatario público, este y las partes obligadas podrán generar, enviar y recibir, archivar o comunicar la información que contenga los términos exactos en que las partes han decidido obligarse, mediante la utilización de medios electrónicos, ópticos o de cualquier otra tecnología, en cuyo caso el fedatario público deberá hacer constar en el propio instrumento los elementos a través de los cuales se atribuye dicha información a las partes y conservar bajo su resguardo una versión íntegra de la misma para su ulterior consulta, otorgando dicho instrumento de conformidad con la legislación aplicable que lo rige.

In the same sense as Article 93 above, Article 1834 Bis of the Federal Civil Code refers to:

Article 1834 Bis. In cases where the law establishes as a requirement that a legal act must be executed in an instrument before a notary public, the latter and the parties under obligation may generate, send and receive, file, or communicate the information containing the exact terms on which the parties have decided to be bound, by using electronic means, or any other technology, in which case the notary public shall state in the instrument itself the elements through which such information is attributed to the parties and shall keep under his custody a complete version of it for subsequent consultation, granting such instrument in accordance with the applicable legislation governing it.



Por lo que se refiere a la firma electrónica a vincularse con un documento electrónico el artículo 97 del Código de Comercio dice:

Artículo 97.- Cuando la ley requiera o las partes acuerden la existencia de una Firma en relación con un mensaje de datos, se entenderá satisfecho dicho requerimiento si se utiliza una firma electrónica que resulte apropiada para los fines para los cuales se generó o comunicó ese mensaje de datos.

Siguiendo en esa línea, el artículo 38 del Reglamento de la Ley Federal de Correduría Pública dice que el corredor público podrá realizar cotejos de mensajes de datos, impresiones de comunicaciones y datos consignados en medios electrónicos, ópticos o de cualquier naturaleza análoga, así como hacer constar el contenido de archivos o reproducciones de éstos en medios electrónicos, ópticos o de otras tecnologías.

Finalmente, consideramos que el corredor público en funciones de fedatario puede hacer constar contratos o negocios jurídicos en los que la ley le permita intervenir, utilizando medios remotos. En esos casos, cuando el corredor público participe como fedatario en el otorgamiento de actos o negocios jurídicos, como la constitución de sociedades mercantiles, por ejemplo, o la formalización de actas de asamblea a través de medios remotos, el corredor público deberá cerciorarse que los mensajes de datos o documentos electrónicos en que estos se contengan correspondan a los términos exactos en los que las partes u otorgantes han decidido obligarse, además de cerciorarse de que las partes incorporan en el documento electrónico o mensaje de datos de que se trate, una firma electrónica que permita corroborar su consentimiento en el contenido de los mismos



y que conocen sus alcances legales y que las partes cuenten con capacidad suficiente para obligarse. Luego, generar el instrumento en los términos de la Ley Federal de Correduría Pública y su reglamento y conservar una versión íntegra del documento electrónico para su ulterior consulta, independiente de contar, adicionalmente, con la versión impresa que deberá de incluir en su protocolo.

En los casos en los que el corredor público intervenga como fedatario en acuerdos o contratos contenidos en documentos electrónicos o mensajes de datos que para su validez requieran de fe pública, y como lo prevén los mencionados artículos 93 del Código de Comercio y 1834 Bis del Código Civil Federal, este podrá utilizar medios o sistemas electrónicos que permitan realizar conferencias a distancia en tiempo real para la realización su función y de igual forma suscribir y remitir documento electrónicos.

Regarding the electronic signature to be linked to an electronic document, Article 97 of the Commercial Code states:

Where the law requires or the parties agree to the existence of a signature in relation to a data message, that requirement shall be deemed to be satisfied if an electronic signature is used that is appropriate for the purpose for which the data message was generated or communicated.

Following this line, Article 38 of the Regulations of the Federal Law on Public Brokerage states that the public broker may perform data message comparisons, communication printouts and data consigned in electronic, optical or any other similar media, as well as record the content of files or reproductions of these in electronic, optical or other technologies.

Finally, we consider that the public broker acting as a notary may record contracts or legal transactions in which the law allows it to intervene, using remote means. In those cases, when the public broker participates as notary public in the granting of legal acts or business, such as the constitution

of commercial companies, for example, or the formalization of assembly minutes through remote means, the public broker must make sure that the data messages or electronic documents in which they are contained correspond to the exact terms in which the parties or grantors have decided to be bound, in addition to making sure that the parties incorporate in the electronic document or data message in question, an electronic signature that makes it possible to corroborate their consent to the content of the document or data message and that they are aware of its legal scope and that the parties have sufficient capacity to bind themselves. Then, generate the instrument under the terms of the Federal Law of Public Brokerage and its regulations, and keep a complete version of the electronic document for subsequent consultation, regardless of having, additionally, the printed version to be included in its protocol.

In the cases in which the public broker intervenes as a notary public in agreements or contracts contained in electronic documents or data messages that require public faith for their validity, and as provided in the aforementioned articles 93 of the Code of Commerce and 1834 Bis of the Federal Civil Code, the public broker may use electronic means or systems that allow remote conferences in real time to carry out its function and likewise sign and send electronic documents.

Diligencia debida de los socios comerciales en la operación aduanera

Due Diligence of Business Partners during Customs Operations



Mtro. Ricardo Méndez Castro





Mtro. Ricardo Méndez Castro

SEMBLANZA

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. 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, Presidente de la Academia de Derecho Fiscal del Estado de Baja California A.C. y Secretario del Comité de Cumplimiento en Comercio Exterior y Aduanas dentro de la World Compliance Association (WCA).

RESUME

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. 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), President of the Fiscal Law Academy of Baja California AC and Secretary of the Foreign Trade and Customs Compliance Committee at the World Compliance Association (WCA).

RESUMEN

Una falta en el cumplimiento de las obligaciones fiscales y una declaración con información incorrecta en trámites aduaneros genera un impacto negativo para empresas de comercio exterior, por lo que es de suma importancia contar con información confiable sobre los proveedores o clientes en territorio nacional o en el extranjero.

Por su parte, la Diligencia Debida es el proceso operativo que pretende obtener y evaluar la información para contribuir a la evaluación del riesgo penal. El presente artículo pretende informar sobre los riesgos y supuestos de una infracción fiscal, además de las sugerencias oficiales para estar en cumplimiento y evitar cualquier eventualidad.

SUMMARY

Non-compliance with tax obligations and a declaration with incorrect information in customs procedures produces a negative impact on foreign trade companies, so it is of utmost importance to have reliable information on suppliers or customers in national territory or abroad.

In turn, Due Diligence is the operational process that seeks to obtain and evaluate information to contribute to the assessment of criminal risk. The present article aims to advise on the risks and cases of a tax infraction, as well as the official suggestions to be in compliance and avoid any possible eventuality.



¿Conoce a sus proveedores nacionales o en el extranjero?, ¿Conoce a sus clientes nacionales o en el extranjero?, ¿Sabe dónde se encuentra localizado su domicilio o sucursales?, ¿El proveedor o cliente se encuentra registrado ante la autoridad hacendaria en el país?, ¿El domicilio que utiliza en sus operaciones es el domicilio fiscal registrado ante la autoridad?, ¿Sabe si tiene más de un domicilio registrado ante la autoridad hacendaria?, ¿El proveedor o cliente ha realizado algún cambio de domicilio fiscal?, ¿Tiene un documento oficial público proporcionado por el proveedor o cliente donde se encuentre declarado el domicilio fiscal ante la autoridad nacional o extranjera?, ¿El proveedor o cliente cumple con sus obligaciones fiscales en el país de residencia?

Es de suma importancia dar respuesta a las preguntas anteriores, es decir, es necesario contar con información confiable de los proveedores o clientes ubicados en el territorio nacional o en el extranjero debido que declarar información incorrecta en los trámites aduanales o que no cumplan sus obligaciones fiscales genera un impacto negativo en la organización de las empresas que se dedican a las actividades de comercio exterior.

Do you know your national or foreign suppliers, do you know your national or foreign clients, do you know where your address or branches are located, is the supplier or client registered with the tax authority in the country, is the address you use in your operations the fiscal address registered with the authority, Do you know if you have more than one address registered with the tax authority, has the supplier or client made any change of fiscal address, does he have an official public document provided by the supplier or client where the fiscal address is declared before the national or foreign authority, does the supplier or client comply with his fiscal obligations in the country of residence?

It is of utmost importance to answer the above questions, that is, it is necessary to have reliable information from suppliers or clients located in the national territory or abroad because declaring incorrect information in the customs procedures or not complying with their tax obligations generates a negative impact on the organization of companies engaged in foreign trade activities.



I. Decálogo del Buen Mexicano Fiscal

En relación con el combate a la defraudación fiscal aduanera en nuestro país, en el ámbito empresarial y del gobierno existen dos polos opuestos en el área de estudio del cumplimiento normativo, por un lado, la autoridad busca que las empresas cumplan con sus obligaciones administrativas, fiscales, laborales, sociales, etcétera y disminuir la corrupción, de lo contrario son sancionadas severamente. Por el otro lado, el contribuyente requiere que el gobierno brinde mayores facilidades para el cumplimiento de las obligaciones impuestas, debido que consideran que sus actividades se encuentran sobre reguladas.

En septiembre de 2019, de forma estratégica en materia fiscal, el Gobierno Federal difundió en forma masiva una campaña para dar a conocer a la sociedad empresarial de nuestro país el "Decálogo del Buen Mexicano Fiscal", el cual contiene 10 puntos o temas de acciones que deben observar las empresas para el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y administrativas teniendo como finalidad incrementar la recaudación de contribuciones.¹

En estos mandamientos, llama la atención que algunos de los numerales abordan el cuidado de las actividades de los "proveedores" indicando lo siguiente:

"2. Siempre tengo la opinión del cumplimiento de mis obligaciones fiscales positiva y actualizada, y también solicito con regularidad dicha opinión a mis proveedores y, en su caso, a mi agente aduanal."

"6. Reviso, previo a contratar con mis proveedores y durante nuestra relación comercial, que estos no aparezcan en las "listas de contribuyentes con operaciones inexistentes" publicadas en el Portal del SAT y en el Diario Oficial de la Federación."

"7. Verifico la existencia del domicilio fiscal de mis proveedores y que sus establecimientos, bodegas o sucursales estén registrados ante el SAT, solicitándoles la documentación que así lo acredite."

"8. Solicito a mis proveedores, en el caso de prestación de servicios de personal, copia de todos los documentos que amparan el pago de las cuotas obrero patronales al Instituto Mexicano del Seguro Social, así como del entero de las retenciones del impuesto sobre la renta a sus trabajadores."

"10. Aplico procedimientos de control o vigilancia, con la finalidad de verificar que mis proveedores tienen la capacidad e infraestructura necesarias para el cumplimiento de los conceptos consignados en la factura que expiden a mi nombre. Así evito realizar contrataciones con proveedores en las que se establecen contraprestaciones que no corresponden al precio de mercado, o cuando la remuneración no guarda congruencia con los servicios que me ofrecen, así como con aquellos proveedores extranjeros que pretenden cobrar conceptos no incluidos en la factura que emiten a mi nombre."

¹ Vid. Portal del Gobierno de México: <https://www.gob.mx/sat/articulos/decalogo-el-buen-mexicano-en-materia-fiscal>, noviembre 2020.

I. The Ten Commandments of "El Buen Mexicano"

In relation to the fight against customs tax fraud in our country, in the business and government fields there are two opposing poles in the area of study of regulatory compliance, on the one hand, the authority seeks that companies comply with their administrative, tax, labor, social, etc. and reduce corruption, otherwise they are severely punished. On the other hand, the taxpayer requires the government to provide greater facilities for compliance with the obligations imposed, because they consider that their activities are over regulated.

In September 2019, in a strategic way in fiscal matters, the Federal Government spread in a massive way a campaign to make known to the business society of our country the "Ten Tax Commandments of "El Buen Mexicano" (The Good Mexican), which contains 10 points or topics of actions that the companies must observe for the fulfillment of their fiscal and administrative obligations with the purpose of increasing the collection of contributions.¹

In these commandments, it is noteworthy that some of the numerals address the care of "provider" activities by stating:

"2. I always have a positive and up-to-date opinion of my tax compliance, and I also regularly request such an opinion from my suppliers and, where appropriate, my customs broker."

"6. I review, prior to contracting with my suppliers and during our business relationship, that they do not appear on the "lists of taxpayers with non-existent operations" published on the SAT's website and in the Official Journal of the Federation."

"7. I verify the existence of the tax address of my suppliers and that their establishments, warehouses or branches are registered with the SAT, asking them for documentation that proves it."

"8. I request from my suppliers, in the case of providing personnel services, copies of all documents that cover the payment of employer's fees to the Mexican Social Security Institute, as well as the entire income tax withholdings from their workers."

"10. I implement control or surveillance procedures, in order to verify that my suppliers have the necessary capacity and infrastructure to comply with the concepts stated in the invoice they issue in my name. In this way, I avoid contracting with suppliers who establish considerations that do not correspond to the market price, or when the remuneration is not consistent with the services they offer me, as well as with those foreign suppliers who intend to charge for items not included in the invoice they issue in my name."

¹ Official Website of the Mexican Government: <https://www.gob.mx/sat/articulos/decalogo-el-buen-mexicano-en-materia-fiscal>, November 2020.



II. Debida Diligencia de los Socios Comerciales

Los operadores del comercio exterior ubicados en nuestro país que pretendan estratégicamente adoptar un modelo de Compliance tendrán la factibilidad de implantar las directrices que establece el estándar ISO 19600:2014 "Compliance management systems" utilizando como herramienta la versión de la norma mexicana NMX-CC-19600-IMMNC-2017 del Sistema Gestión del Cumplimiento, incluso relacionándolo con otros estándares internacionales como son el ISO 37001:2017 Sistema de Gestión Anti Soborno y el ISO 31000:2018 de Gestión del Riesgo, por mencionar algunos.

La ISO 37001:2017 define la Debida Diligencia como el proceso de evaluar como mayor detalle la naturaleza y el alcance del riesgo de soborno y para ayudar a las organizaciones a tomar decisiones en relación con operaciones, proyectos, actividades, socios de negocios y personal específicos. Adicionalmente, la UNE 19601:2017 menciona que la Diligencia Debida es el proceso operativo que pretende obtener y evaluar la información para contribuir a la evaluación del riesgo penal. De igual manera, la UNE 19602:2019 describe la Diligencia Debida en los mismos términos refiriéndola al riesgo tributario.

Por cuanto a los socios comerciales o de negocio, la ISO 37001:2017 define al "Socio de negocio" como la parte externa con la que la organización tiene o planifica algún tipo de relación comercial. La UNE 19601:2017 y la UNE 19602:2019 mencionan en su respectivo ámbito que el "Socio de negocio" es cualquier parte, salvo los miembros de la organización, con quien la organización tiene o prevé establecer algún tipo de relación de negocios.

II. Business Partner Due Diligence

Foreign trade operators located in our country that strategically intend to adopt a Compliance model will have the feasibility of implementing the guidelines established by the ISO 19600:2014 standard "Compliance management systems" using as a tool the version of the Mexican standard NMX-CC-19600-IMMNC-2017 of the Compliance Management System, even relating it to other international standards such as the ISO 37001:2017 Anti-Bribery Management System and the ISO 31000:2018 Risk Management System, to mention a few.

ISO 37001:2017 defines Due Diligence as the process of assessing in greater detail the nature and extent of the risk of bribery and to help organizations make decisions regarding specific operations, projects, activities, business partners

and personnel. Additionally, UNE 19601:2017 mentions that Due Diligence is the operational process that aims to obtain and evaluate information to contribute to the assessment of criminal risk. Similarly, UNE 19602:2019 describes Due Diligence in the same terms referring to tax risk.

As far as business partners are concerned, ISO 37001:2017 defines the "Business Partner" as the external party with whom the organization has or plans some kind of business relationship. The UNE 19601:2017 and the UNE 19602:2019 mention in their respective scope that the "Business partner" is any party, except the members of the organization, with whom the organization has or plans to establish some kind of business relationship.

III. Riesgos de Sanciones por los Socios Comerciales

De forma general, los procedimientos de debido cumplimiento que deben contemplar los importadores y exportadores sobre la revisión de la información y documentación de los socios comerciales son particularmente relacionados con los datos de la razón social de la empresa, domicilio fiscal y/o sucursales, datos de identificación fiscal,

acreditar la entrega de mercancías, para asegurarse de que las operaciones se realizan de forma segura con apego a la normatividad aduanera, de lo contrario la autoridad aduanera podrá establecer sanciones o penas a los usuarios de comercio exterior, de acuerdo con lo siguiente:

Socio Comercial en la Operación Aduanera		
Tipo	Supuesto de Infracción	Sanción o Pena
Padrones de importadores y sectoriales	<ul style="list-style-type: none"> El nombre, denominación o razón social o domicilio del proveedor en el extranjero o domicilio fiscal del importador, señalado en el pedimento, en el CFDI o documento equivalente presentado y transmitido, conforme a los artículos 36-A, 37-A y 59-A de la Ley, sean falsos o inexistentes o cuando en el domicilio señalado en dichos documentos, no se pueda localizar al proveedor en el extranjero; destinatario o comprador, en el extranjero. Se encuentren inscritos en el Padrón de Importadores o en el Padrón de Importadores de Sectores Específicos, y permitan a otro que se encuentre suspendido, seguir efectuando sus operaciones de comercio exterior; tengan como representante legal, socio o accionista a un miembro de alguna empresa o persona física que haya sido suspendida por alguna de las causales establecidas en la presente regla y no la hubiera desvirtuado. 	<p>Suspensión del padrón de importadores y padrones sectoriales.</p> <p>1.3.3 X, XVII RGCE</p>

III. Business Partner Penalty Risks

In general, the procedures of due compliance that importers and exporters must contemplate about the revision of the information and documentation of the commercial partners are particularly those related to the data of the corporate name of the company, fiscal domicile and/or branches, data

of fiscal identification, accrediting the delivery of goods, to make sure that the operations are carried out in a safe way in compliance with the customs regulations, otherwise the customs authority may establish sanctions or penalties to the users of foreign trade, according to the following:

Business Partner in the Customs Operation		
Type	Case of Infraction	Sanction or Penalty
Import and sectorial registers	<ul style="list-style-type: none"> The name, denomination or corporate name or domicile of the supplier abroad or fiscal domicile of the importer, indicated in the petition, in the CFDI or equivalent document presented and transmitted, in accordance with articles 36-A, 37-A and 59-A of the Law, are false or inexistent or when at the domicile indicated in said documents, the supplier cannot be located abroad; recipient or buyer, abroad. Are registered in the Registry of Importers or in the Registry of Importers of Specific Sectors, and allow another one that is suspended to continue carrying out their foreign trade operations; have as a legal representative, partner or shareholder a member of a company or individual that has been suspended for any of the reasons established in this rule and has not distorted it. 	<p>Cancellation of the importers and sectorial registers.</p> <p>1.3.3 X, XVII RGCE</p>

Socio Comercial en la Operación Aduanera		
Tipo	Supuesto de Infracción	Sanción o Pena
Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando el nombre, denominación o razón social o domicilio del proveedor en el extranjero o domicilio fiscal del importador, señalado en el pedimento, o bien, en la transmisión electrónica o en el aviso consolidado a que se refieren los artículos 36-A, 37-A, fracción I y 59-A de esta Ley, considerando, en su caso, el acuse correspondiente declarado, sean falsos o inexistentes o cuando en el domicilio señalado, no se pueda localizar al proveedor en el extranjero. 	<p>Embargo precautorio de mercancías y medios de transporte.</p> <p>151, VI LA</p>
Infracción Aduanera	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando el nombre, denominación o razón social o domicilio del proveedor en el extranjero o domicilio fiscal del importador, señalado en el pedimento, o bien, en la transmisión electrónica o en el aviso consolidado, a que se refieren los artículos 36-A, 37-A, fracción I y 59-A de la presente Ley, considerando, en su caso, el acuse de referencia declarado, sean falsos o inexistentes; o cuando en el domicilio señalado no se pueda localizar al proveedor o importador. 	<p>Multa del 70% al 100% del valor comercial.</p> <p>176 XI y 178 X LA</p>
Infracción Aduanera de datos del proveedor	<ul style="list-style-type: none"> • Transmitan y, en su caso, presenten el pedimento que ampare la mercancía que importen, omitiendo el nombre, denominación o razón social o la clave de identificación fiscal del proveedor o del exportador, considerando en su caso el acuse correspondiente. 	<p>Multa de \$1,290.00 a \$2,570.00, por cada documento.</p> <p>184 XIII 185 XII LA</p>

Business Partner in the Customs Operation		
Type	Case of Infraction	Sanction or Penalty
Administrative Procedure in Customs Matters	<ul style="list-style-type: none"> • When the name, denomination or company name or domicile of the supplier abroad or fiscal domicile of the importer, indicated in the petition, or in the electronic transmission or in the consolidated notice referred to in articles 36-A, 37-A, section I and 59-A of this Law, considering, if applicable, the corresponding declared accusation, are false or inexistent or when in the indicated domicile, the supplier cannot be located abroad. 	<p>Precautionary seizure of goods and means of transport.</p> <p>151, VI LA</p>
Customs Infraction	<ul style="list-style-type: none"> • When the name, denomination or corporate name or domicile of the supplier abroad or fiscal domicile of the importer, indicated in the petition, or in the electronic transmission or in the consolidated notice, referred to in articles 36-A, 37-A, section I and 59-A of this Law, considering, if applicable, the declared reference accusation, are false or inexistent; or when in the indicated domicile the supplier or importer cannot be located. 	<p>Fine of 70% to 100% of the commercial value.</p> <p>176 XI and 178 X LA</p>
Customs infraction of supplier data	<ul style="list-style-type: none"> • Submit and, if applicable, file the request that covers the goods they import, omitting the name, name or company name or tax identification code of the supplier or exporter, considering the corresponding accusation. 	<p>Fine of \$1,290.00 to \$2,570.00, per document.</p> <p>184 XIII 185 XII LA</p>

Socio Comercial en la Operación Aduanera		
Tipo	Supuesto de Infracción	Sanción o Pena
Infracción Aduanera del Acuse de Valor	<ul style="list-style-type: none"> Transmitir datos inexactos o falsos, referentes al valor de las mercancías o los demás datos relativos a su comercialización. <p>Datos objeto de multa por la transmisión de la información referente al valor y comercialización de la mercancía</p> <p>Se considera como información relativa al valor de la mercancía y demás datos relacionados con su comercialización, así como la relacionada con la descripción e identificación individual, entre otros, los siguientes datos:</p> <p>I. Datos de valor y los demás datos relacionados a su comercialización: [...]</p> <p>c) Datos del proveedor: Nombre, denominación o razón social, domicilio, RFC o número de registro fiscal o número de identificación fiscal del país de que se trate.</p> <p>d) Datos del destinatario: Nombre, denominación o razón social, domicilio, RFC o número de registro fiscal o número de identificación fiscal del país de que se trate.</p>	<p>Multa de \$22,900.00 a \$38,180.00</p> <p>184-A, I y 184-B, I LA 1.9.21 RGCE 2020</p>



Business Partner in the Customs Operation		
Type	Case of Infraction	Sanction or Penalty
Customs Infraction of the Acknowledgement of Value	<ul style="list-style-type: none"> Send inaccurate or false data, referring to the value of the goods or other data related to their marketing. <p>Data subject to sanction for the transmission of information concerning the value and marketing of the goods</p> <p>Information regarding the value of the merchandise and other data related to its marketing, as well as that related to the description and individual identification, among others, are considered to be the following:</p> <p>I. Value data and other data related to its marketing: [...]</p> <p>c) Supplier's data: Name, name or company name, address, RFC or tax registration number or tax identification number of the country in question.</p> <p>d) Data of the recipient: Name, denomination or corporate name, domicile, RFC or tax registration number or tax identification number of the country in question.</p>	<p>Fine of \$22,900.00 to \$38,180.00</p> <p>184-A, I and 184-B, I LA 1.9.21 RGCE 2020</p>

Socio Comercial en la Operación Aduanera		
Tipo	Supuesto de Infracción	Sanción o Pena
Programa IMMEX	<ul style="list-style-type: none"> • Que el SAT determine que las mercancías importadas temporalmente al amparo de su Programa no ingresaron físicamente al país de destino o no se presentaron físicamente en la aduana de salida al extranjero, una vez tramitado el pedimento de exportación o retorno al extranjero. • Presente documentación falsa, alterada o con datos falsos, o cuando el SAT determine que el nombre o domicilio fiscal del proveedor o productor, destinatario o comprador en el extranjero, señalados en los pedimentos, facturas o bien la información transmitida en términos de la Ley, sean falsos, inexistentes o no localizados. • Cuando no se acredite que se realizó la entrega física de las mercancías importadas temporalmente al amparo del Programa IMMEX, derivado de operaciones de transferencias y/o avisos de submaquila conforme a lo que establezca el SAT mediante reglas. 	<p>Cancelación del programa IMMEX.</p> <p>27, V, VI, IX IMMEX</p>
Exportador o proveedor en transferencias virtuales	<ul style="list-style-type: none"> • Los que transfieran mercancías de conformidad con lo previsto en esta Ley y en las demás disposiciones jurídicas aplicables, por los causados por las citadas mercancías. 	<p>Responsables solidarios del pago de contribuciones.</p> <p>53, X LA</p>



Business Partner in the Customs Operation		
Type	Case of Infraction	Sanction or Penalty
IMMEX Program	<ul style="list-style-type: none"> • That the SAT determines that the goods temporarily imported under its Program did not physically enter the country of destination or were not physically presented at the customs office of exit abroad, once the request for export or return abroad has been processed. • Submit false documentation, altered or with false data, or when the SAT determines that the name or fiscal address of the supplier or producer, recipient or buyer abroad, indicated in the pedimentos, invoices or information transmitted in terms of the Law, are false, nonexistent or untraceable. • When it is not proven that the physical delivery of the goods temporarily imported under the IMMEX Program was made, derived from transfer operations and/or submaquila notices as established by the SAT through rules. 	<p>Cancellation of the IMMEX program</p> <p>27, V, VI, IX IMMEX</p>
Exporter or supplier in virtual transfers	<ul style="list-style-type: none"> • Those who transfer goods in accordance with the provisions of this Law and other applicable legal provisions, for those caused by such goods. 	<p>Those responsible for the payment of contributions.</p> <p>53, X LA</p>

Socio Comercial en la Operación Aduanera		
Tipo	Supuesto de Infracción	Sanción o Pena
Obligaciones de la Certificación de IVA e IEPS	<ul style="list-style-type: none"> Que sus proveedores de insumos adquiridos en territorio nacional no se encuentren al corriente en el cumplimiento de obligaciones fiscales. Que sus proveedores se encuentren en el listado de empresas publicadas por el SAT en términos del artículo 69-B, cuarto párrafo del CFF. 	<p>Requerimiento de CIVA.</p> <p>7.2.2, Apartado B, III, IX RGCE 2020</p>
Obligaciones de la Certificación de IVA e IEPS y Socio Comercial Certificado	<ul style="list-style-type: none"> Cuando se determine que el nombre o domicilio del proveedor o productor, destinatario o comprador en territorio nacional o en el extranjero, señalados en los pedimentos, CFDI o documentos equivalentes, o bien la información proporcionada, sean falsos, inexistentes o no localizados. 	<p>Cancelación de CIVA y SCC</p> <p>7.2.4, Apartado A, X RGCE 2020</p>
Equiparable a contrabando	<ul style="list-style-type: none"> 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, o sin marbetes o precintos tratándose de envases o recipientes, según corresponda, que contengan bebidas alcohólicas o su importación esté prohibida. Se señale un domicilio en el extranjero donde no se pueda localizar al proveedor o cuando la información transmitida relativa al valor y demás datos relacionados con la comercialización de mercancías deriven de una factura falsa. Presente ante las autoridades aduaneras documentación falsa o alterada. 	<p>Diversas penalidades</p> <p>105 I, XII, XIII y 104 CFF</p>

Business Partner in the Customs Operation		
Type	Case of Infraction	Sanction or Penalty
VAT and STPS Certification Obligations	<ul style="list-style-type: none"> That their suppliers of inputs acquired in national territory are not up to date in the fulfillment of fiscal obligations. That their suppliers are on the list of companies published by SAT in terms of Article 69-B, fourth paragraph of the CFF. 	<p>VAT Certification Requirement.</p> <p>7.2.2, Paragraph B, III, IX RGCE 2020</p>
VAT and STPS Certification Obligations and Certified Business Partner	<ul style="list-style-type: none"> When it is determined that the name or address of the supplier or producer, recipient or buyer in national territory or abroad, indicated in the pedimentos, CFDI or equivalent documents, or the information provided, is false, inexistent or not located. 	<p>Cancellation of CIVA and SCC.</p> <p>7.2.4, Paragraph A, X RGCE 2020</p>
Similar to contraband	<ul style="list-style-type: none"> Sell, trade, acquire or have in your possession by any title foreign merchandise that is not for your personal use, without the documentation that proves your legal stay in the country, or without the previous permission of the competent federal authority, or without labels or seals in the case of containers or recipients, as applicable, that contain alcoholic beverages or their import is prohibited. A foreign address is indicated where the supplier cannot be located or when the information transmitted regarding the value and other data related to the marketing of goods is derived from a false invoice. Present to the customs authorities false or altered documentation. 	<p>Cancellation of CIVA and SCC.</p> <p>7.2.4, Paragraph A, X RGCE 2020</p>

No es novedad que las autoridades asignen a los contribuyentes las tareas de vigilancia a terceros (proveedores o compradores) para controlar la evasión de las contribuciones o el incumplimiento de obligaciones, por lo que prevalece la desconfianza sobre el principio de buena fe.

Asimismo, en el ámbito del derecho aduanero, las actividades que se desarrollan son bastante sensibles la economía del gobierno de nuestro país, por lo cual son controladas a través de terceros por las autoridades fiscales aduaneras al igual que otras áreas como la ambiental o laboral, por mencionar algunas.

De todo lo anterior se advierte que el desconocimiento de la información de los proveedores o clientes es factible que constituya una serie de ilícitos aduaneros que tienen un impacto negativo en las operaciones de comercio exterior afectando severamente la cadena de suministro de la organización.

En este sentido, es de gran trascendencia que los usuarios de comercio exterior implementen mejores prácticas comerciales con el objetivo de identificar, verificar y controlar a los socios comerciales (proveedores o clientes) con el propósito de disminuir los riesgos y evitar las infracciones y delitos aduaneros.

It is not new for the authorities to assign taxpayers the tasks of surveillance to third parties (suppliers or buyers) to control the evasion of contributions or the noncompliance with obligations, so mistrust prevails over the principle of good faith.

Also, in the field of customs law, the activities that are developed are quite sensitive to the economy of the government of our country, so they are controlled through third parties by the customs tax authorities as well as other areas such as environmental or labor, to mention a few.

From all the above, we are aware that the lack of information about suppliers or customers is likely to constitute a series of illegal customs activities that have a negative impact on foreign trade operations, severely affecting the organization's supply chain.

In this sense, it is of great importance that foreign trade users implement better commercial practices with the objective of identifying, verifying and controlling commercial partners (suppliers or customers) in order to reduce risks and avoid customs infractions and crimes.



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

¡Suscríbete hoy mismo!

Suscripción anual

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!

\$700.00 anuales

También puedes descargar la versión digital de cualquier edición por tan sólo **\$70.00MXN** en:

www.tlcmagazinemexico.com.mx



Suscripción digital

Incluye:

- > **EDICIONES DIGITALES**
6 ediciones al año en su versión digital y en Ebook.



\$350.00 anuales

SOLUCIONES LEGALES ESPECIALIZADAS

“NOS INVOLUCRAMOS EN TUS ASUNTOS
COMO SI FUERAN NUESTROS”

- » Recurso de Revocación.
- » Juicio de Nulidad.
- » Juicio de Amparo.
- » Atención a procedimientos administrativos.
- » Acuerdos conclusivos.
- » Resarcimiento.
- » Pago de lo indebido.
- » Atención a requerimientos.



“**MARCANDO EL PASO**
EN EL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS”

