

Las investigaciones antidumping PARTE IV

Dr. José Manuel Vargas Menchaca

El desempeño logístico en México, sin cambios relevantes

Dr. Ignacio Casas Fraire

Análisis de los mecanismos de financiamiento en operaciones de comercio exterior

Dr. Hadar Moreno Valdez



REVISTA
Bilingüe



\$80.00 MXN

29

7 52435 78192 3



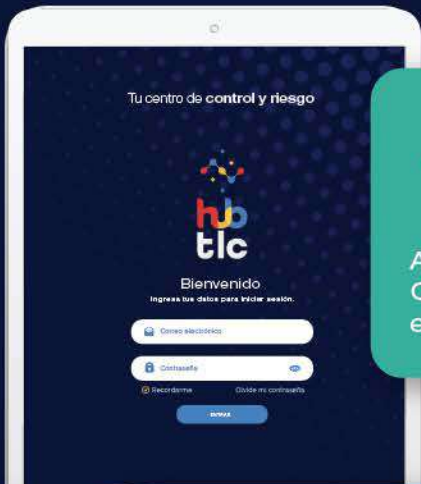
Tu centro de **control y riesgo**



Conversión y consolidación de Data Stage

Realiza de manera automática “compulsas” de los datos del Data Stage para encontrar posibles incidencias.

Traduce tu Data Stage en información valiosa.



Observa el estado de tu área de comercio exterior y aduanas en un solo vistazo

Administra tus KCI (Key Compliance Indicators-Indicadores Clave de Cumplimiento), toma decisiones mes con mes para evitar futuras contingencias.



Permite que tu equipo de Comercio Exterior y Aduanas trabaje con más eficiencia y ahorre tiempo

Desde cualquier lugar, en cualquier momento, con indicadores y reportes sencillos del área de comercio exterior, fiscal y aduanas (anexo 24, anexo 31, fracciones arancelarias, etc.)



Automatización de la información

Te permite con un solo clic revisar el cumplimiento del área de Comercio Exterior.



Contáctanos
y conoce nuestros planes



DICEX

Integral Trade

EXPORTA MÁS Y MEJOR

Estamos construyendo un Recinto Fiscalizado Estratégico que contempla 8 hectáreas en Salinas Victoria, Nuevo León.

ESTOS SON ALGUNOS DE LOS BENEFICIOS:

- Reducir tiempos y costos en la logística
- No tienes que pagar impuestos de manera inmediata al tener tus productos en un recinto
- Se manejan las importaciones y exportaciones en tiempos menores
- Tu mercancía estará más segura

En DICEX nada nos detiene

Conoce más sobre los Recintos Fiscalizados Estratégicos y nuestros servicios en este QR.



¿Por qué anunciarse?

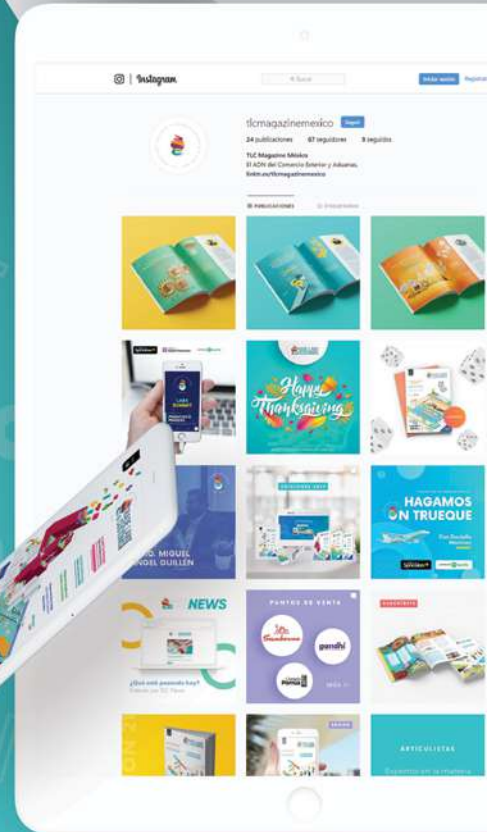
Contenido especializado de Fondo y Análisis en Comercio Exterior, Logística, Fiscal y Aduanas.

TIRAJE

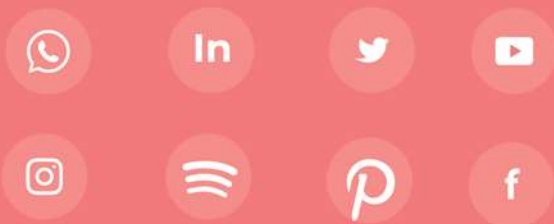
10,000 ejemplares a nivel nacional e internacional

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.



SEGOB
SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN



DIRECCIÓN GENERAL
DE MEDIOS IMPRESOS

HACEMOS

DE TU

LOGÍSTICA


LA MEJOR

EXPERIENCIA



Términoal
Logistics

www.terminal.com.mx

 Términoal Logistics

 [terminal.logistics](https://www.instagram.com/terminal.logistics)

 Términoal Logistics

Daniella Martínez Rodríguez
DIRECCIÓN GENERAL / GENERAL MANAGEMENT

Claudia González Martínez
DIRECCIÓN EJECUTIVA / EXECUTIVE MANAGEMENT

Patricia Ruiz Caraveo
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
EDITOR

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. Gherzi
Dr. Diego Rengifo García
Dra. Esther Pillado González
Dra. Gladys Ruiz González
Dr. Juan Rabindrana Cisneros García
Dra. Laura Patricia Murguía Goebel
Dr. Luis de Jesús Hernández Doubleday
Dra. María Fernanda Vásquez Palma
Dr. Mario Castillo Freyre
Dra. Marta Gonzalo Quiroga
Dr. Porfirio Bayuelo Shoonewolff
Dr. Rafael Ibarra Garza
Dr. Ricaurte Soler Mendizabal
Dr. Vicente Torre Delgadillo



C12

LOGISTICS



3 AL 5 DE
MAYO 2022

RIVIERA MAYA
MÉXICO

200
DIRECTORES
LOGÍSTICOS

CITAS DE NEGOCIOS



NETWORKING



COLABORACIÓN



EXPERIENCIAS



100
PROVEEDORES

.....

LA REUNIÓN DE LOS 200 LÍDERES
LOGÍSTICOS DE LATINOAMÉRICA

INFO TICKETS Y PATROCINIOS WWW.C12COMMUNITY.COM / HOLA@C12COMMUNITY.COM /

+52 55 2906 8655

*LIMITADO A 200 COMPRADORES Y 100 PROVEEDORES

Editorial



ESPAÑOL

Estamos por concluir el 2021, el segundo año de pandemia, un año de mucho movimiento tanto social como comercial en nuestro país, de cambios y reformas... todo depende desde dónde lo veamos.

Este año estuvo lleno de retos tanto para el gobierno como para el sector privado con el avance en la vacunación contra Covid-19 y el aumento en el aforo en espacios públicos como restaurantes, bares y discotecas lo cual según estimaciones del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) incrementó 53.2% en el segundo trimestre de este año en comparación con el mismo periodo de 2020, por lo tanto, se reactiva la actividad manufacturera e industrial en su totalidad.

Y es en el tema de la producción en donde destacamos la crisis global de suministros en toda Latinoamérica: Fertilizantes para la poderosa industria agropecuaria de Brasil, chips semiconductores para las automotrices mexicanas o falta de buques para exportar el café colombiano, sin mencionar que las actividades de fin de año en Estados Unidos se han visto amenazadas por los problemas en la cadena de suministro.

Enfocándonos en los temas internos de México tenemos un presupuesto para 2022 que fue aprobado por la Cámara de Diputados en lo general y en lo particular por un total de 7,8 billones de pesos. Y es dentro de estas propuestas para el próximo año donde nos encontramos con la Miscelánea Fiscal de 2022 en las que se incluyen las reformas a la Ley del IVA y del IEPS, así como al Código Fiscal de la Federación, entre los que se incluye cambios como la obligación de los jóvenes de 18 años a tramitar su alta ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT), así como la reforma al Artículo 151 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR), con la que se establece que las deducciones de personas físicas por realizar donativos ya no sea de 7%, sino que éstas se incluyan en el límite global de 15%.

Este año tuvimos también la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático de 2021, o también conocida como COP26, en donde México adquirió varios compromisos, entre ellos la adhesión al Compromiso Global de Metano con el objetivo de reducir las emisiones globales de metano antropogénico en 2030 en un 30% por debajo de los niveles registrados en 2020.

Otro tema de gran relevancia en nuestro país es la reapertura de la frontera norte con Estados Unidos al turismo después de 20 meses cerrada a actividades esenciales, lo cual, en los primeros días de su apertura, no representó un incremento significativo en los cruces no esenciales, pero que sí benefició a miles que desde el inicio de la pandemia no veían a sus familiares por las restricciones; sin embargo, habrá que esperar a fechas como el "Black Friday" y las compras de fin de año para ver cómo evoluciona la afluencia de turistas.

Luego de 19 meses, Hagamos un Trueque logró posicionarse como un foro para compartir conocimientos en materia de comercio exterior, fiscal y aduanas con un toque humano, además de opiniones y metodologías en estas materias con el fin de llegar a su debido cumplimiento, en 2022 continuaremos con esta misión a través de todos los medios posibles como podcasts, webinars, artículos y más.

ENGLISH

The second year of the pandemic, 2021, is coming to an end —a year of great social and commercial movement in our country, as well as changes and reforms... It all really depends on how we look at it.

This was a challenging year for both the government and the private sector. It began with the progress of vaccination against Covid-19 and the increase in the occupancy of public spaces such as restaurants, bars and nightclubs, which the National Institute of Statistics and Geography (INEGI for its Spanish acronym) estimates increased 53.2% in the second quarter of this year compared to the same period in 2020, and thus, the manufacturing and industrial activity has been reactivated in its entirety.

Regarding manufacturing, we should highlight the global supply crisis throughout Latin America: fertilizers for Brazil's powerful agricultural industry, semiconductor chips for Mexican automakers or lack of ships to export Colombian coffee, not to mention that year-end activities in the United States have been threatened by issues in the supply chain.

Now focusing on Mexico's domestic issues, we have a budget for 2022 that was approved by the Mexican Chamber of Deputies for a total of 7.8 trillion pesos. And it is within these proposals for next year that we find the Tax Miscellaneous for 2022, which includes reforms to the VAT and STPS Law, as well as to the Federal Tax Code, including changes such as the obligation for 18 year olds to register with the Tax Administration Service (SAT), as well as the amendment to Article 151 of the Income Tax Law (ISR for its Spanish acronym), which establishes that the deductions of individuals for making donations will no longer be 7%, but will be included in the overall limit of 15%.

During the year, we also held the United Nations Climate Change Conference of 2021, also known as COP26, in which Mexico made several commitments. Among them was the adherence to the Global Methane Commitment with the objective of reducing global anthropogenic methane emissions by 30% below the levels recorded in 2020 by 2030.

Another major issue in our country was the recent reopening of the northern border with the United States for tourism after 20 months of restricted essential activities, which, in the early stages of its opening, did not generate a significant increase in non-essential crossings, but did benefit thousands of people who had not seen their families since the beginning of the pandemic due to restrictions. However, we will have to wait for dates such as "Black Friday" and end-of-year shopping to see how the influx of tourists develops.

After 19 months, Hagamos un Trueque managed to position itself as a forum to share knowledge on foreign trade, tax and customs with a human approach, in addition to opinions and methodologies in these matters in order to reach their due fulfillment. In 2022, we will carry on with this mission through all possible means such as podcasts, webinars, articles and more.



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
Índice
Índice
Índice
Índice

UBICA TU
IDIOMA



Español
English



FIND YOUR
LANGUAGE

12

12

Trade & Law News

Estados Unidos prevé problemas en la cadena de suministro "hasta que acabe" la pandemia

U.S. Expects Supply Chain Problems "Until the Pandemic is Over"

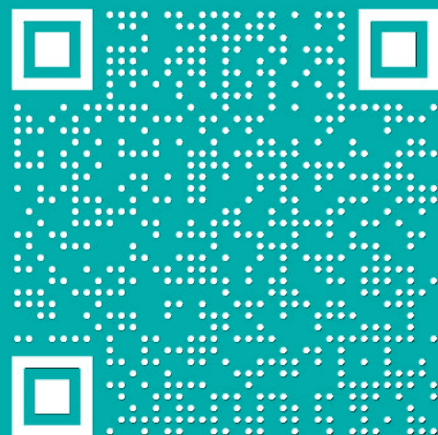
La OMC respalda impulsar precio global del carbono

WTO Supports Boosting Global Carbon Price

Exportaciones mundiales de bienes intermedios cobran impulso: OMC

Global Exports of Intermediate Goods Gain Momentum: WTO

¡Únete a nuestra comunidad!



Mantente actualizado con cursos, artículos, noticias y más.

16



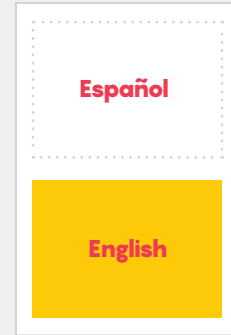
16

Análisis de los mecanismos de financiamiento en operaciones de comercio exterior

Analysis on Financing Mechanisms in Foreign Trade Operations

DR. HADAR MORENO VALDEZ

UBICA TU IDIOMA



FIND YOUR LANGUAGE

28



28

Las investigaciones antidumping

PARTE IV

Antidumping investigations
PART IV

DR. JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA

42



42

Milk Run: Oportunidades de facilitación comercial

Milk Run: Opportunities for
Trade Facilitation

DR. JAVIER CENDEJAS MENESES

54



54

Actualización normativa del CFDI y complemento Carta Porte

Update on CFDI Regulations and
Complementary Bill of Lading

DR. RICARDO MÉNDEZ

66



66

Matemáticas aplicadas al

Derecho: Casos especiales en el correcto cálculo de contribuciones en el Comercio Exterior y la delimitación de responsabilidad en el Derecho Marítimo

Mathematics Applied to Law: Special Cases in the Correct Calculation of Contributions in Foreign Trade and the Delimitation of Liability in Maritime Law

MTRO. RUBÉN ABDO ASKAR CAMACHO

82

82

El desempeño logístico en México, sin cambios relevantes

Logistics Performance in Mexico, With No Relevant Changes

DR. IGNACIO CASAS FRAIRE



88 • EDICIÓN 3A • 2027

100

100

Análisis de Sustentabilidad: Aplicaciones en la Industria Automotriz

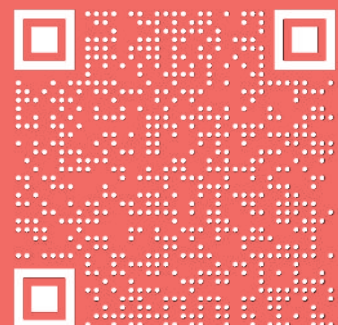
Sustainability Analysis: Applications in the Automotive Industry

DR. CÉSAR MORALES RAZO

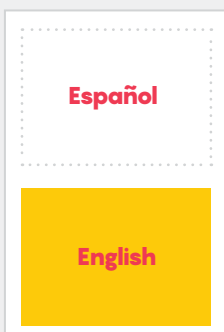


¡Únete a nuestra comunidad!

Mantente actualizado con cursos, artículos, noticias y más.



UBICA TU IDIOMA



FIND YOUR LANGUAGE

IMPUESTOS CORPORATIVOS



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



MARCANDO EL PASO EN EL
COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR, FISCAL
Y ADUANAS

1



Estados Unidos prevé problemas en la cadena de suministro "hasta que acabe" la pandemia

Los problemas en la cadena de suministro en Estados Unidos continuarán "hasta que la pandemia se haya acabado verdaderamente", aunque se esperan "mejoras en los próximos meses", dijo el secretario de Transporte estadounidense, Pete Buttigieg.

En una entrevista con Efe, Buttigieg habló además sobre el deseo del Gobierno del presidente Joe Biden de invertir en infraestructuras verdes en América Latina y de la necesidad de que Estados Unidos modernice su propia red de transportes para poder competir con China.

Preguntado sobre los cuellos de botella en la cadena de suministro global, el titular de Transporte estadounidense recordó que las empresas de este país prevén un "récord sin precedentes" en el "nivel de ventas" durante la temporada navideña y festiva en el país.

POCO OPTIMISMO SOBRE LA CRISIS DE SUMINISTROS

"Hay una demanda enorme, lo que significa que, a pesar de que nuestros puertos y cadenas de suministro están moviendo más productos que nunca, van a tener problemas para seguir el ritmo", recalcó.

"Si añadimos a eso la complejidad y las perturbaciones que ha provocado la pandemia, creo que seguiremos viendo desafíos (en la cadena de suministro) hasta que la pandemia se haya acabado verdaderamente", dijo Buttigieg en su conversación con Efe frente al ala oeste de la Casa Blanca.

Esta y más noticias relevantes en materia de comercio exterior, aduanas, fiscal y más en www.tlcmagazinmexico.com.mx

U.S. Expects Supply Chain Problems "Until the Pandemic is Over"

Supply chain problems in the United States will continue "until the pandemic is truly over," although "improvements are expected in the coming months," said U.S. Transportation Secretary Pete Buttigieg.

In an interview with Efe, Buttigieg also spoke about the desire of President Joe Biden's administration to invest in green infrastructure in Latin America and the need for the United States to modernize its own transportation network in order to compete with China.

Asked about bottlenecks in the global supply chain, the U.S. Transportation Secretary recalled that U.S. companies are expecting an "unprecedented record" in the "level of sales" during the Christmas and holiday season in the country.

LITTLE OPTIMISM ABOUT THE SUPPLY CRISIS

"There's huge demand, which means that even though our ports and supply chains are moving more product than ever, they're going to have trouble keeping up," he stressed.

"Add to that the complexity and disruptions that the pandemic has caused, and I think we're going to continue to see challenges (in the supply chain) until the pandemic is truly over," Buttigieg said in his conversation with Efe outside the West Wing of the White House.

This and other relevant news regarding Foreign Trade, Customs, Tax matters, and much more at www.tlcmagazinmexico.com.mx

2



La OMC respalda impulsar precio global del carbono

La Organización Mundial de Comercio (OMC) impulsará el precio global del carbono a nivel global, dijo Ngozi Okonjo-Iweala, directora general del organismo en la Cumbre del Clima COP26 de las Naciones Unidas en Glasgow, Escocia.

“Vamos a avanzar hacia un precio global del carbono. Tenemos una gran fragmentación y escuchamos cada vez más de las empresas que les resulta difícil navegar por las regulaciones y, a veces, esto da como resultado precios más altos para los consumidores y otros.

“También tenemos miembros que temen que esta medida sea de alguna manera un proteccionismo disfrazado que les impedirá vender productos en el extranjero. Sus problemas deben ser respetados a medida que desarrollamos estos sistemas”, comentó.

De esa forma fijó su posición sobre la reducción del carbono y la fijación de precios, y defendió un enfoque coordinado en el evento de alto nivel organizado por Canadá y la Carbon Pricing Leadership Coalition.

WTO Supports Boosting Global Carbon Price

The World Trade Organization (WTO) will push for a global carbon price at the global level, said Ngozi Okonjo-Iweala, the body's director general at the United Nations COP26 Climate Summit in Glasgow, Scotland.

"We are going to move towards a global carbon price. We have a lot of fragmentation and we hear more and more from companies that they find it difficult to navigate regulations and sometimes this results in higher prices for consumers and others.

"We also have members who fear that this measure is somehow protectionism in disguise that will prevent them from selling products overseas. Their concerns must be respected as we develop these systems," he commented.

He thus set out his position on carbon reduction and pricing, and advocated a coordinated approach at the high-level event organized by Canada and the Carbon Pricing Leadership Coalition.

3



Exportaciones mundiales de bienes intermedios cobran impulso: OMC

Las exportaciones mundiales de bienes intermedios (BI), como piezas y componentes, aumentaron 47% en forma interanual en el segundo trimestre de 2021, según un informe trimestral de la OMC publicado para ayudar a rastrear la salud de las cadenas de suministro mundiales.

El aumento sostiene la tendencia al alza en las exportaciones de BI registrada en el primer trimestre (20%), durante el cual el comercio de BI de la mayoría de los principales exportadores superó en gran medida los niveles prepandémicos de 2019.

África registró el mayor crecimiento en las exportaciones de BI en el segundo trimestre (88%). Por su parte, América del Sur y Central lograron un alza de 53%, también relacionada con un fuerte incremento de las exportaciones de productos básicos como minerales de hierro y cobre.

China mantuvo un alto crecimiento en la oferta y la demanda de insumos internacionales (más de 40% en el segundo trimestre de 2021).

Global Exports of Intermediate Goods Gain Momentum: WTO

World exports of intermediate goods (BI), such as parts and components, rose 47% year-on-year in the second quarter of 2021, according to a quarterly WTO report released to help track the health of global supply chains.

The increase sustains the upward trend in BI exports recorded in the first quarter (20%), during which BI trade from most major exporters largely exceeded pre-pandemic 2019 levels.

Africa recorded the strongest growth in BI exports in the second quarter (88%). South and Central America, meanwhile, achieved a 53% rise, also related to a strong increase in exports of commodities such as iron ore and copper.

China maintained high growth in international input supply and demand (more than 40% in the second quarter of 2021).

Realizan con éxito el XXII Congreso Intermodal 2021

El pasado mes de octubre se llevó a cabo el XXII Congreso Intermodal 2021, organizado por la Asociación Mexicana de Transporte Intermodal (AMTI), el cual tuvo como sede La Paz, Baja California Sur, lugar al que se dieron cita los actores más representativos del sector para abordar temas que aquejan a la industria mediante diversas mesas de colaboración, conferencias magistrales, sesiones de Networking, entre otros.

Durante el programa de conferencias que se realizaron del 20 al 22 de octubre se presentaron las ventajas competitivas del intermodal, su adecuación en la tecnología y evolución para mantener el volumen de carga, que es uno de los principales objetivos de la AMTI. Al realizar un evento de esta magnitud, se asegura el intercambio de las mejores prácticas dirigidas a ofrecer un servicio logístico de clase mundial, identificar las oportunidades de negocio, los retos del mercado, así como las perspectivas a futuro el potencial crecimiento de todos los modos de transporte en un panorama que requiere determinación para avanzar.



ENTREGA DE GALARDONES

Durante el evento, Baja Ferries fue galardonada con el premio "Contenedor de Plata AMTI 2021", en la categoría de innovación por su proyecto **BAJA FERRIES INTERMODAL**.

El presidente de la AMTI, Humberto Vargas, dijo que la empresa ha trabajado intensamente en este modo de transporte. Lo que se busca es la innovación por parte de nuestros socios para impulsar la industria.

Por su parte Yolanda Esquivel, directora general, afirmó que con estas acciones se fortalece el desarrollo y crecimiento del Transporte Intermodal.

El director comercial de Baja Ferries, Bernardo Mercado, agradeció este premio y comentó que Alberto Montemayor, director de desarrollo de nuevos negocios, fue el encargado de realizar el esquema de la división intermodal.

Asimismo, Eduardo Asperó, vicepresidente para México de Hub Group, fue reconocido con el "Contenedor de Plata AMTI 2021" a la trayectoria del Transporte Intermodal.

Fue así entre colegas, amigos, expertos, autoridades y gremio, que el evento tuvo un cierre en armonía, además de las conferencias magistrales a cargo del escritor y periodista Armando Fuentes Aguirre "Catón" y de Ophelia Pastrana, economista y conferencista.

XXII Intermodal Congress 2021 Successfully Held

The XXII Intermodal Congress 2021, organized by the Mexican Association of Intermodal Transport (AMTI for its acronym in Spanish), was held last October in La Paz, Baja California Sur, where the most representative actors of the sector met to address issues that affect the industry through various collaborative roundtables, keynote speeches, networking sessions, among others.

During the program of conferences that took place from October 20 to 22, the competitive advantages of intermodal were presented, as well as its adequacy in technology and evolution to maintain the volume of cargo, which is one of the main objectives of the AMTI. By holding an event of this magnitude, it ensures the exchange of best practices aimed at offering a world-class logistics service, identifying business opportunities, market challenges, as well as future prospects for the potential growth of all modes of transportation in a scenario that requires determination to move forward.

AWARDS CEREMONY

During the event, Baja Ferries was awarded the "Silver Container AMTI 2021" prize in the innovation category for its **BAJA FERRIES INTERMODAL** project.

AMTI's president, Humberto Vargas, said that the company has worked intensively on this mode of transportation. What we are looking for is innovation on the part of our partners to boost the industry.

Yolanda Esquivel, general manager, stated that these actions strengthen the development and growth of Intermodal Transportation.

Baja Ferries' commercial director, Bernardo Mercado, thanked for this award and commented that Alberto Montemayor, director of new business development, was in charge of the intermodal division's scheme.

Likewise, Eduardo Asperó, Hub Group's Vice President for Mexico, was recognized with the "AMTI Silver Container 2021" for his career in Intermodal Transportation.

Thus, among colleagues, friends, experts, authorities and guild, the event had a harmonious closing, in addition to the keynote speeches by writer and journalist Armando Fuentes Aguirre "Catón" and Ophelia Pastrana, economist and lecturer.

ULINE

ESPECIALISTAS EN MATERIAL DE EMPAQUE

EL MEJOR SERVICIO EN LA INDUSTRIA

MÁS DE 38,500 PRODUCTOS SIEMPRE EN EXISTENCIA –
INCLUSO LOS MÁS GRANDES

ORDENE ANTES DE LAS 6 PM
PARA ENVÍO EL MISMO DÍA

AMPLIO CATÁLOGO 800-295-5510 uline.mx

CUEJ
CENTRO UNIVERSITARIO
DE ESTUDIOS JURÍDICOS
PLANTEL BAJA CALIFORNIA

TLC
ASOCIADOS

TRADE LAW
& CUSTOMS

T&L
Trade & Law
College



DIPLOMADO EN LÍNEA COMERCIO EXTERIOR, ADUANAS, FISCAL Y CUMPLIMIENTO

8^o
EDICIÓN

Más de 200 horas de
contenido exclusivo en línea.

Material digital de
apoyo por módulo.



Reconocimiento
con validez oficial

Módulos disponibles
24/7 para cursarlos
a tu ritmo y en tus
horarios.

20 módulos impartidos por *expertos* de nivel nacional e *internacional*

INVERSIÓN

~~\$6,500 pesos~~ a **\$5,000**
PESOS + IVA

DEPÓSITO O TRANSFERENCIA BANCARIA

BANCO: BANAMEX NOMBRE: TRADE AND LAW COLLEGE, S.C.
SUCURSAL: 7000 CUENTA: 2720939 CLABE: 002180700027209390

INSCRÍBETE

HOY MISMO



Contáctanos: info@tradelawcollege.edu.mx Tel. (664) 200 2770 Cel. (664) 713 7531 www.tradelawcollege.edu.mx

Análisis de los mecanismos de financiamiento en operaciones de comercio exterior

*Analysis on Financing Mechanisms in
Foreign Trade Operations*



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

Analiza junto al autor los mecanismos de financiamiento tanto por Bancomex como de la banca comercial esencialmente para las empresas, a fin de poder realizar, desde el punto de vista económico, sus operaciones de comercio exterior.

SUMMARY

Join the author in analyzing the financing mechanisms of both Bancomex and commercial banks, essentially for companies, in order to be able to carry out their foreign trade operations from an economic point of view.

Por medio del presente artículo se tendrá la oportunidad de analizar el tema de los mecanismos de financiamiento que suelen emplear esencialmente las empresas, a fin de poder realizar, desde el punto de vista económico, sus operaciones de comercio exterior, es decir, se trata de poder allegarse de recursos económicos que les servirán como sustento para impulsar sus actividades comerciales.

En consideración de la CEPAL, la demanda de instrumentos de financiamiento al comercio exterior provistos por intermediarios financieros dependerá entre otros factores de la percepción que tengan la parte importadora y exportadora de los riesgos a que quedan expuestos en la operación y de su aversión a los mismos, así como del costo oportunidad enfrentado por ambas partes respecto de la liquidez, además, el financiamiento del comercio por parte de intermediarios financieros se demanda en mayor medida "para el comercio que cubre grandes distancias, para relaciones de comercio incipientes y para el comercio entre países con una débil institucionalidad, menor desarrollo económico y mayor riesgo político". Dado lo anterior, la Banca de Desarrollo puede jugar un papel importante en la provisión de financiamiento para el comercio exterior en América Latina y el Caribe.

Atendiendo a lo señalado con anterioridad, puede señalarse que el financiamiento al comercio exterior, en el caso de México, implica una actividad que realizan esencialmente dos tipos de instituciones financieras que son a saber:¹

- a) El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).
- b) La banca comercial.



This article will provide an opportunity to analyze the financing mechanisms used by companies to carry out, from an economic point of view, their foreign trade operations, i.e., to obtain economic resources that will serve as support to boost their commercial activities.

According to ECLAC, the demand for trade finance instruments provided by financial intermediaries will depend, among other factors, on the perception of the importing and exporting parties of the risks to which they are exposed in the operation and their aversion to them, as well as the opportunity cost faced by both parties with respect to liquidity. Furthermore, trade financing by financial intermediaries is most in demand "for trade over long distances, for incipient trade relations and for trade between countries with weak institutions, less economic development and greater political risk". Given the above, development banks can play an important role in the provision of trade finance in Latin America and the Caribbean.

Given the above, it may be noted that foreign trade financing, in the case of Mexico, involves an activity that is essentially carried out by two types of financial institutions, namely: ¹

- a) The National Bank of Foreign Trade (Bancomext).
- b) Commercial banks.



Financiamiento por medio de Bancomext.

El Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext), se trata de una institución bancaria gubernamental que se encarga de otorgar apoyos financieros a exportadores e importadores, concede garantías de crédito y proporciona información relacionada con el comercio exterior. Tiene por objeto contribuir al desarrollo y generación de empleo en México, por medio del financiamiento al comercio exterior mexicano. Se hace notar que Bancomext se fundó en el año de 1937 y opera mediante el otorgamiento de créditos y garantías, de forma directa o mediante la banca comercial y los intermediarios financieros no bancarios, a fin de que las empresas mexicanas aumenten su productividad y competitividad.²

Entre los productos de financiamiento con que cuenta Bancomext, se tiene que existen herramientas dirigidas para:

a) PYMEX (Pequeñas y medianas empresas), que se refieren a:

- Cartas de crédito.
- Factoraje internacional a proveedores.
- Garantías de comercio Exterior.
- En el caso de las PYMES el financiamiento se realiza, a través de Bancos e intermediarios financieros no bancarios.

b) Para temas empresariales y corporativos se observan:

- Avales.
- Cartas de crédito.
- Factoraje internacional y a proveedores.
- Garantías de comercio exterior.
- En el caso de temas empresariales y corporativos, los financiamientos se otorgan de manera directa.

c) Para inversionistas institucionales:

- Mesa de dinero.
- Tesorería.
- Derivados.
- En el caso de inversionistas institucionales, el financiamiento se otorga de manera directa o por medio de intermediarios financieros.

d) Organismos públicos y privados:

- Servicios fiduciarios.
- Administración de mandatos.



Financing through Bancomext.

The National Bank of Foreign Trade (Bancomext) is a governmental banking institution that provides financial support to exporters and importers, grants credit guarantees, and provides information related to foreign trade. Its purpose is to contribute to the development and generation of employment in Mexico by financing Mexican foreign trade. Bancomext was founded in 1937 and operates by granting loans and guarantees, directly or through commercial banks and non-bank financial intermediaries, so that Mexican companies can increase their productivity and competitiveness.²

Among Bancomext's financing products, there are tools designed for:

a) SMEs (Small and medium-sized enterprises):

- Letters of credit.
- International factoring to suppliers.
- Foreign trade guarantees.
- In the case of SMEs, financing is provided through banks and non-bank financial intermediaries.

b) For business and corporate issues:

- Guarantors.
- Letters of credit.
- International and supplier factoring.
- Foreign trade guarantees.
- In the case of business and corporate matters, financing is granted directly to the following.

c) For institutional investors:

- Money desk.
- Treasury.
- Derivatives.
- In the case of institutional investors, financing is granted directly or through financial intermediaries.

d) Public and private agencies:

- Trust services.
- Administration of mandates.



Cartas de crédito.

Implica un instrumento de pago, mediante el cual un banco (Banco Emisor) obrando por solicitud y conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante) debe hacer un pago a un tercero (beneficiario) contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones de crédito.

En términos generales, constituyen el medio de pago más confiable para actividades relacionadas con el comercio exterior, y se ofrecen en modalidades de: exportación, domésticas, importación y a primer requerimiento.

Beneficios de las cartas de crédito:

- Generan confianza al exportador de que va a recibir el pago de la mercancía que está vendiendo.
- Certeza del exportador sobre los términos y condiciones a cumplir para obtener su pago.
- Reduce la necesidad del exportador mexicano de verificar el crédito del comprador ya que la obligación de pago la asumen los bancos.
- Se podrá contratar el "Servicio de Cartas de Crédito en Línea" de Bancomext.
- Se implementa un pago anticipado de cartas de crédito.



Letters of credit.

It implies a payment instrument, through which a bank (Issuing Bank) acting upon request and in accordance with the instructions of a client (ordering party) must make a payment to a third party (beneficiary) against the delivery of the required documents, provided that the terms and conditions of credit are complied with.

In general terms, they are the most reliable means of payment for activities related to foreign trade, and are offered in the following modalities: export, domestic, import and on first demand.

Benefits of letters of credit:

- They create trust in the exporter that he will receive payment for the merchandise he is selling.
- Certainty for the exporter about the terms and conditions to be met in order to obtain payment.
- Reduces the need for the Mexican exporter to verify the buyer's credit since the payment obligation is assumed by the banks.
- Bancomext's "Online Letter of Credit Service" may be contracted.
- An advance payment of letters of credit is implemented.

Factoraje internacional y a proveedores.

Se trata de un mecanismo de financiamiento a corto plazo mediante el cual una empresa comercial, industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial, promueve su crecimiento a partir de la venta de sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa de Factoraje, lo cual implica una solución para la gestión de créditos comerciales de las empresas.

El Factoraje o Factoring internacional se celebra a través de un contrato entre la empresa de Factoring (Factor) y el proveedor conforme al cual:

- ◆ El proveedor (supplier) cede al Factor los derechos que surgen de sus contratos de compraventa internacionales celebrados con sus clientes, excepto aquellos que se refieren a mercaderías compradas principalmente para uso personal, familiar o doméstico.
- ◆ El Factor deberá realizar al menos dos de las siguientes funciones:
 - Financiamiento al proveedor.
 - Administración del portafolio (control de las cuentas por cobrar).
 - Cobranza de las cuentas por cobrar.
 - Cobertura contra el riesgo de no pago de los compradores.
 - Además, la cesión de las cuentas por cobrar deberá ser notificada por escrito al comprador (deudor).

◆ A quiénes se dirige el factoraje:

A todas las empresas mexicanas exportadoras con necesidad de liquidez, ello en la búsqueda de alternativas de financiamiento y/o para empresas en crecimiento para penetrar nuevos mercados.

◆ Los tipos de servicios de factoraje internacional que se realizan:

- Administración de las Cuentas por Cobrar.
- Gestión de cobranza de las Cuentas por Cobrar.
- 100% de cobertura de riesgo del comprador (con excepción de la disputa comercial).
- Acción legal, en caso necesario.
- Investigación de la solvencia de los compradores en el extranjero.
- Financiamiento sobre las Cuentas por Cobrar cedidas.



International factoring to suppliers.

This is a short-term financing mechanism through which a commercial, industrial or service company or individual with business activity promotes its growth through the sale of its current accounts receivable to a factoring company, which implies a solution for the management of commercial credits of the companies.

The Factoring or International Factoring is celebrated through a contract between the Factoring company (Factor) and the supplier under which:

- ◆ The supplier assigns to the Factor the rights arising from its international sales contracts with its customers, except those relating to goods purchased primarily for personal, family or household use.
- ◆ The Factor shall perform at least two of the following functions:
 - Supplier financing.
 - Portfolio management (control of accounts receivable).
 - Collection of accounts receivable.
 - Hedging against the risk of non-payment by the buyers.
 - In addition, the assignment of accounts receivable must be notified in writing to the buyer (debtor).

◆ Target market for factoring:

- To all Mexican exporting companies in need of liquidity, in search of financing alternatives and/or for growing companies to penetrate new markets.

◆ Types of services:

- Accounts Receivable Management.
- Accounts Receivable collection management.
- 100% buyer's risk coverage (except for commercial dispute).
- Legal action, if necessary.
- Investigation of the creditworthiness of overseas buyers.
- Financing on assigned receivables.

Garantías de comercio exterior.

Se hace notar que Bancomext ofrece un esquema integral de garantías para facilitar a los exportadores mexicanos el acceso al crédito y reducir el riesgo de falta de pago de sus ventas en los mercados internacionales, contribuyendo a crear un entorno de certidumbre que fomente el desarrollo de actividades de comercio exterior.

Entre otras garantías se tienen a saber:

◆ **Garantía bursátil.**

En este caso, Bancomext avala en forma total o parcial el pago de capital o intereses relativo a la emisión de papel comercial, certificados bursátiles o cualquier otro instrumento utilizado en el mercado de valores nacional o extranjero.

◆ **Garantía comercio exterior.**

Respecto de esta situación Bancomext otorga garantía al intermediario financiero en el Extranjero (IFE) para cubrir el riesgo de incumplimiento de pago sobre los financiamientos que otorga a sus clientes para que los intermediarios financieros en el extranjero (Bancos) para que éstos financien en sus países a compradores de productos y servicios mexicanos.

Mesa de dinero internacional.

Se trata de un servicio que (Bancomext) presta a las empresas que necesitan ampliar o diversificar sus inversiones, y mediante la compraventa de papel en dólares en directo o reporto, con instrumentos de deuda gubernamental y financiera pagaderos en México o en el extranjero (de acuerdo a la regulación de nuestras autoridades) a corto, mediano y largo plazo, así como a través de depósitos bancarios en dólares.

Servicios de Tesorería.

Se trata de un servicio que se ofrece a la comunidad exportadora, a los importadores, a las instituciones financieras y gubernamentales en la administración de excedentes de efectivo, así como para apoyo en operaciones cambiarias y de derivados por medio de: personal altamente especializado; sólida presencia y amplio reconocimiento en los mercados financieros; infraestructura tecnológica de vanguardia que permite obtener y proporcionar cotizaciones en tiempo real, así como conocer el comportamiento de los mercados; medios electrónicos para la oportuna concentración y dispersión de recursos financieros en escalas nacional e internacional.



Foreign trade guarantees.

It should be noted that Bancomext offers a comprehensive guarantee scheme to facilitate Mexican exporters' access to credit and reduce the risk of non-payment of their sales in international markets, helping to create an environment of certainty that fosters the development of foreign trade activities.

Among other guarantees are:

◆ **Securities collateral.**

In this case, Bancomext fully or partially guarantees the payment of principal or interest related to the issuance of commercial paper, stock certificates or any other instrument used in the domestic or foreign securities market.

◆ **Foreign trade guarantee.**

In this regard, Bancomext grants a guarantee to the financial intermediary abroad (IFE for its Spanish acronym) to cover the risk of non-payment of the financing it grants to its clients so that the financial intermediaries abroad (banks) can finance buyers of Mexican products and services in their countries.

International money desk.

This is a service that (Bancomext) provides to companies that need to expand or diversify their investments, and through the purchase and sale of dollar paper in direct or repurchase agreements, with government and financial debt instruments payable in Mexico or abroad (in accordance with the regulations of our authorities) in the short, medium and long term, as well as through bank deposits in dollars.

Treasury Services.

It is a service offered to the exporting community, importers, financial and governmental institutions for the administration of cash surpluses, as well as for support in foreign exchange and derivative operations by means of: highly specialized personnel; solid presence and wide recognition in the financial markets; state-of-the-art technological infrastructure that allows obtaining and providing real-time quotations, as well as knowing the behavior of the markets; electronic means for the timely concentration and dispersion of financial resources on a national and international scale.



Derivados.

Entre las funciones diversas que puede adoptar Bancomext en el contexto de derivados, se tienen a saber:

- Financiamiento a las exportaciones mexicanas.
- Financiamiento a las importaciones.
- Internacionalización de las empresas mexicanas.
- Apoyo a la inversión extranjera.
- Integración de las empresas mexicanas a las cadenas globales de valor.
- Aumento del contenido nacional en las exportaciones mexicanas.
- Financiamiento para impulsar las actividades generadoras de divisas como turismo y energía.

Servicios fiduciarios.

Los servicios fiduciarios que en su caso Bancomext proporciona permiten a las empresas o instituciones contar con mecanismos legales mediante los cuales pueden realizar la estructuración de operaciones financieras, inmobiliarias, de infraestructura y de garantía, entre otras. Los servicios fiduciarios tienen la ventaja de poder ser adaptados de acuerdo con las necesidades del cliente, haciendo de éstos un instrumento de suma utilidad para apoyar una amplia variedad de operaciones relacionadas con el comercio exterior.

Administración de mandatos.

En este caso, Bancomext puede llegar a asumir la administración de mandatos relacionados con operaciones de exportación, respecto de sus clientes.

Derivatives.

Some of the various functions that Bancomext may adopt in the context of derivatives are:

- Mexican export financing.
- Import financing.
- Internationalization of Mexican companies.
- Support for foreign investment.
- Integration of Mexican companies into global value chains.
- Increased domestic content in Mexican exports.
- Financing to boost foreign exchange generating activities such as tourism and energy.

Trust services.

The trust services provided by Bancomext provide companies or institutions with legal mechanisms through which they can structure financial, real estate, infrastructure and guarantee transactions, among others. Trust services have the advantage of being adaptable according to the client's needs, making them an extremely useful instrument to support a wide variety of operations related to foreign trade.

Administration of mandates.

In this case, Bancomext may assume the administration of mandates related to export operations with respect to its clients.

Mecanismos de financiamiento de la banca comercial.

La banca comercial de acuerdo con el Banco BBVA se refiere, a las instituciones que han sido autorizadas por el Gobierno Federal para captar recursos financieros y otorgar créditos. Su objetivo es mantener el funcionamiento de las actividades económicas. Para cada transacción, la banca comercial establece tasas de interés.³

Es de mencionar que la banca comercial, en términos generales, puede realizar las mismas actividades que en su caso realiza Bancomext para financiar operaciones de comercio exterior, las cuales ya fueron expuestas en el presente artículo, pero, además, y en términos generales, puede advertirse que la banca comercial en México proporciona dos tipos de financiamientos al comercio exterior, como son a saber:

- a) A la importación.
- b) Exportación.



Commercial bank financing mechanisms.

According to BBVA Bank, commercial banking refers to institutions that have been authorized by the Federal Government to raise funds and grant loans. Its objective is to maintain the operation of economic activities. For each transaction, commercial banks establish interest rates.³

It is worth mentioning that commercial banks in general terms can carry out the same activities that Bancomext performs to finance foreign trade operations, which have already been explained in this article, but, in addition, and in general terms, it can be noted that commercial banks in Mexico provide two types of financing for foreign trade, as follows:

- a) Import.
- b) Export.

Exportaciones.

Los mecanismos de financiamiento normalmente empleados en el tema de exportaciones se refieren a:

- Mecanismos de prefinanciamiento de operaciones comerciales que se llevarán a cabo, esto es, se financian operaciones que todavía no se han realizado, pero que requieren de recursos para llevarse a cabo.
- Mecanismos de post financiamiento de operaciones ya realizadas, es decir, implican operaciones de comercio exterior que ya se efectuaron, pero que requieren ser garantizadas para su culminación.
- Anticipo de facturas sobre el exterior, mediante el cual las instituciones financieras pueden anticipar pagos sobre facturas que deban cubrir las empresas.
- Cobro anticipado de remesas de exportación, el cual se refiere al financiamiento que se hace a los cobros derivados de recibos, cheques o transferencias.
- Los bancos pueden realizar anticipos, cuando exista una cesión a su favor de instrumentos tales como pagarés, créditos documentarios, cobranzas, etc.
- Emisión de cartas de crédito para fomentar y avalar las exportaciones.

- **Forfaiting.**

Mecanismo de financiamiento similar al factoring, el cual se basa en la cesión de diversos documentos de pago, tales como letras o pagarés a favor de una entidad financiera, y a través de dicha acción, la empresa exportadora puede adelantar el cobro de las transacciones que realice a otras empresas fuera del país.

- **Factoring a la exportación.**

Se está en presencia de un conjunto de servicios administrativos y financieros que implican la cesión sistemática por el exportador de los créditos comerciales concedidos a sus clientes en el exterior, y a través de ello, el exportador puede desentenderse de las gestiones de cobro y protegerse contra el riesgo de insolvencia de los compradores y anticipar los importes aplazados.



Exports.

The financing mechanisms normally used in the area of exports are as follows:

- Pre-financing mechanisms for trade operations to be carried out, i.e., they finance operations that have not yet been carried out, but require resources to be carried out.
- Post-financing mechanisms for operations already carried out, i.e., they involve foreign trade operations that have already been carried out, but which require guarantees for their completion.
- Advance payment of invoices abroad, whereby financial institutions may advance payments on invoices to be covered by the companies.
- Advance collection of export remittances, which refers to the financing of collections derived from receipts, checks or transfers.
- Banks may make advances when there is an assignment in their favor of instruments such as promissory notes, documentary credits, collections, etc.
- Issuance of letters of credit to promote and guarantee exports.

- **Forfaiting.**

A financing mechanism similar to factoring, which is based on the assignment of various payment documents, such as bills of exchange or promissory notes in favor of a financial entity, and through such action, the exporting company may advance the collection of the transactions it carries out with other companies outside the country.

- **Export factoring.**

This is a set of administrative and financial services involving the systematic assignment by the exporter of trade credits granted to its customers abroad, and through this, the exporter can disengage itself from the collection procedures and protect itself against the risk of insolvency of the buyers and advance the amounts deferred.

Importaciones.

En esta fase de las operaciones de comercio exterior, podemos encontrar como mecanismos de financiamiento:

- **Cheques y transferencias internacionales.**

Implican financiamientos que realizan los bancos ya sea a través de transferencias de dinero, o avalando la emisión de cheques.

- **Cobranzas documentarias.**

En este caso los bancos intermedian en la entrega de los documentos de embarque y realizan un seguimiento al cobro en operaciones de comercio exterior, es decir, la entrega de los documentos de las mercancías se realiza una vez que se ha efectuado el pago correspondiente.

- **Cartas de Créditos documentarias.**

Implica una forma común de carta de crédito. El crédito documentario para mercancías alude a una obligación escrita de parte de un banco para pagar, conforme a instrucciones del comprador (el solicitante), una cierta cantidad de bienes al vendedor (beneficiario) dentro de un límite de tiempo prescrito y contra la entrega de documentos estipulados, también se puede usar para que otro banco efectúe el pago o negocie el giro si se satisfacen las condiciones comerciales establecidas.

- **Préstamos en divisas.**

Los bancos otorgan recursos en moneda para financiar operaciones de comercio exterior.

Conclusión.

Como podrá observarse, el tema del financiamiento al comercio exterior, implica un punto básico para la correcta realización y culminación de operaciones de comercio exterior, entender los mecanismos de financiamiento en un mundo como el actual, implica para las empresas, adaptarse en mayor y mejor grado a los desafíos de un entorno comercial cada vez más competitivo y que se encuentra presente en el día a día de las operaciones comerciales internacionales y hasta en las operaciones comerciales nacionales.



Imports.

In this phase of foreign trade operations, the following financing mechanisms can be used:

- **Checks and international transfers.**

This involves financing provided by banks either through money transfers or by endorsing the issuance of checks.

- **Documentary collections.**

In this case, banks act as intermediaries in the delivery of shipping documents and follow up on the collection of foreign trade operations, i.e., the delivery of merchandise documents is made once the corresponding payment has been made.

- **Documentary Letters of Credit.**

Involves a common form of letter of credit. A letter of credit for goods refers to a written obligation on the part of a bank to pay, as instructed by the buyer (the applicant), a certain amount of goods to the seller (beneficiary) within a prescribed time limit and against delivery of stipulated documents, and may also be used for another bank to make payment or negotiate the draft if established commercial conditions are met.

- **Foreign currency loans.**

Banks grant resources in foreign currency to finance foreign trade operations.

Conclusion.

As can be seen, the issue of foreign trade financing is a basic point for the correct execution and completion of foreign trade operations. Understanding the financing mechanisms in a world like today's implies for companies to adapt to a greater and better degree to the challenges of an increasingly competitive commercial environment, which is present in the day-to-day international commercial operations and even in domestic commercial operations.

Fuentes

1. PÉREZ-CALDENTEY, Esteban y otros. El financiamiento del comercio internacional y el rol de la banca de desarrollo en América Latina y el Caribe. Naciones Unidas. CEPAL. Chile. 2014. pp. 17-19.
2. Banco Nacional de Comercio Exterior. Quiénes somos. Gobierno de México. Documento consultado en el mes de agosto de 2021. Ubicado en la página: <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/quienes-somos>
3. BBVA. Banca comercial. Documento consultado en el mes de agosto de 2021. Ubicado en la página: https://www.bbva.mx/educacion-financiera/b/banca_comercial.html

Sources

1. PÉREZ-CALDENTEY, Esteban et al. International Trade Finance and the Role of Development Banking in Latin America and the Caribbean. United Nations. ECLAC. Chile. 2014. pp. 17-19.
2. National Bank of Foreign Trade. About us. Government of Mexico. Document consulted on August 2021. Retrieved from: <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/quienes-somos>
3. BBVA. Commercial banking. Document consulted on August 2021. Retrieved from: https://www.bbva.mx/educacion-financiera/b/banca_comercial.html

Las investigaciones *antidumping* PARTE IV

Antidumping Investigations. PART IV



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 TMEC. 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, Cety's Universidad, 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 (2018-2021), vicepresidente de la Comisión Jurídica de Concamin (2016-2021). Coordinador por parte del sector privado de la mesa de solución de controversias del TMEC y otros tratados (2016-2021) y colaborador de la Revista TLC Magazine México. Presidente 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 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, Cety's University, 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 (2018 - 2021), Vice President of the Legal Commission of Concamin (2016 - 2021). Coordinator for the private sector of the dispute resolution panel of the USMCA and other agreements (2016-2021) and contributor to TLC Magazine Mexico. President of the World Compliance Association.

RESUMEN

En esta cuarta parte de Las Investigaciones *Antidumping*, retomamos el tema partiendo de la Resolución Preliminar (RP) dependiendo de si existen o no los elementos de la práctica desleal de comercio internacional (PDCI). Acompaña al Dr. Vargas Menchaca en esta excelente narración paso a paso.

PARTE I



PARTE II



PARTE III



SUMMARY

In this fourth part of Antidumping Investigations, we return to the subject starting from the Preliminary Determination (PD) of the same, depending on whether or not the elements of unfair international trade practice (ITP) exist. Join Dr. Vargas Menchaca in this excellent step-by-step narration.

PART I



PART II



PART III



Recordemos, el sentido de una Resolución Preliminar (RP) en la investigación *antidumping* puede ser: i) la imposición de cuotas compensatorias; ii) la no imposición de cuotas y la continuación de la investigación; o bien, la no imposición y terminación de la investigación. Todo dependerá de la existencia o no de los tres elementos de la práctica desleal de comercio internacional (PDCI); huelga decir, *dumping*, daño a la industria nacional (en cualquiera de sus tres tipos: daño, amenaza de daño o retraso en la creación de una industria) y la relación causal entre ambos. Es decir, la imposición de cuotas compensatorias depende de que la autoridad investigadora en esta segunda etapa de la investigación compruebe la existencia de los tres elementos. Caso contrario, tomará la decisión de no imponer cuotas y resolver si continúa con la investigación o la termina.

Una vez elaborada la RP, se publica en el Diario Oficial de la Federación (DOF) y se continúa con la investigación, se apertura la tercera etapa y final de la investigación *antidumping*. Al respecto, la autoridad notifica a los participantes de la investigación la resolución en comento, para efecto de concederles un plazo de 20 días hábiles para la presentación de información, pruebas complementarias y argumentos; es decir, se abre una segunda oportunidad para que las partes puedan revertir o coadyuvar en confirmar las determinaciones de la autoridad con respecto a los tres elementos descritos.

Para corroborar lo anterior, sirva de ejemplo el punto 516 de la RP de trietanolamina de los Estados Unidos:

516. Con fundamento en el párrafo segundo del artículo 164 del RLCE, se concede un plazo de 20 días hábiles, contados a partir de la publicación de la presente Resolución en el DOF, para que las partes interesadas acreditadas en el procedimiento, de considerarlo conveniente, comparezcan ante la Secretaría para presentar los argumentos y pruebas complementarias que estimen pertinentes. Este plazo concluirá a las 18:00 horas del día de su vencimiento. La presentación de la información se hará conforme a lo dispuesto en el "Acuerdo que modifica el diverso por el que se establecen medidas administrativas en la Secretaría de Economía, con motivo de la emergencia sanitaria generada por el Coronavirus COVID-19", publicado en el DOF el 24 de diciembre de 2020 o mediante diverso que la Secretaría publique con posterioridad.¹



It is noteworthy to recall that the meaning of a Preliminary Determination (PD) in the antidumping investigation can be: i) the imposition of countervailing duties; ii) the non-imposition of duties and the continuation of the investigation; or, the non-imposition and termination of the investigation. Everything will depend on the existence or not of the three elements of the unfair international trade practice (UITP); that is, dumping, injury to the domestic industry (in any of its three types: injury, threat of injury or delay in the creation of an industry) and the causal relationship between both. In other words, the imposition of countervailing duties depends on the investigating authority in this second stage of the investigation proving the existence of the three elements. Otherwise, it will decide not to impose duties and decide whether to continue with the investigation or terminate it.

Once the PS is prepared, published in the Official Journal of the Federation (DOF) and the investigation continues, the third and final stage of the anti-dumping investigation is initiated. In this regard, the authority notifies the participants of the investigation the resolution in question, in order to grant them a period of 20 working days to submit information, additional evidence and arguments; that is, a second opportunity is opened so that the parties may reverse or assist in confirming the determinations of the authority with respect to the three elements described above.

To corroborate the above, as an example, point 516 of the PD of Triethanolamine from the United States is used as an example:

516. Based on the second paragraph of Article 164 of the RLCE, a term of 20 business days is granted, counted from the publication of this Resolution in the DOF, so that the interested parties accredited in the proceeding, if they consider it convenient, may appear before the Secretariat to present the arguments and additional evidence that they deem pertinent. This period will end at 6:00 p.m. on the day of its expiration. The presentation of the information will be made in accordance with the provisions of the "Agreement that modifies the diverse by which administrative measures are established in the Secretariat of Economy, on the occasion of the sanitary emergency generated by the Coronavirus COVID-19", published in the DOF on December 24, 2020 or by means of diverse that the Secretariat publishes with posteriority.¹

Cuando se impusieron cuotas compensatorias, surge la posibilidad o interés por parte de los exportadores y productores extranjeros en suscribir con la autoridad investigadora un compromiso de precios (*price undertaking*), a fin de evitar la imposición de cuotas compensatorias definitivas, en cuyo caso se suspende la etapa final de la investigación (artículos 8 del Acuerdo *Antidumping* (AAD), 72 a 74 de la LCE, 110 y ss. del RLCE). El compromiso debe ser presentado por escrito y puesto a consideración de la autoridad, en el período comprendido entre la publicación de la RP y la conclusión de la audiencia pública prevista en el procedimiento *antidumping*. Para lo cual, los productores extranjeros y exportadores deberán presentar la información, datos, documentos y medios de prueba exigidos por la autoridad para efectos de evaluar el compromiso. Antes de su aprobación, el multirreferido compromiso deberá ser puesto a la vista de los productores nacionales por un plazo de 10 días hábiles, para efecto de que emitan su opinión al respecto.

Entre los aspectos que la autoridad evaluará para aceptar o rechazar el compromiso, se encuentran los previstos en el artículo 114 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE) y son los siguientes:

- I) Si el compromiso asumido causa un impacto adverso, mayor al que pudiera causarse por las cuotas compensatorias, en los precios relativos al consumidor y en la oferta de la mercancía.
- II) El impacto relativo del compromiso en los intereses económicos internacionales del país.
- III) El impacto relativo del compromiso en la competitividad de la industria nacional que produce la mercancía idéntica o similar, así como en el empleo y en la inversión en esa industria.
- VI) El que los exportadores o los gobiernos extranjeros estén sujetos a investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional o estén afectados por cuotas compensatorias o medidas equivalentes, en el país o en el extranjero.²

Si lo considera conveniente, la autoridad podrá convocar a las participantes de la investigación a discutir la forma y términos en los cuales pretende pactarse el compromiso de precios (lo cual no implica, sean juntos, esto podría ser por separado, productores nacionales, por una parte y, productores extranjeros y exportadores, por otra, como sucedió en el compromiso de precios en el caso de manzanas de los Estados Unidos³); así como la factibilidad de la verificación del compromiso, ya que de no observarse su viabilidad, deberá ser rechazado. Igual resultado tendrá si atenta contra la libre competencia o impide de algún modo la competencia económica (artículo 114 in fine del RLCE).



When countervailing duties were imposed, the possibility or interest arises on the part of the exporters and foreign producers to subscribe a price undertaking with the investigating authority, in order to avoid the imposition of definitive countervailing duties, in which case the final stage of the investigation is suspended (articles 8 of the Antidumping Agreement (ADA), 72 to 74 of the LCE, 110 and subsequent articles of the RLCE). The commitment must be submitted in writing and submitted to the consideration of the authority, in the period between the publication of the PR and the conclusion of the public hearing foreseen in the antidumping proceeding. For this purpose, the foreign producers and exporters must submit the information, data, documents and means of evidence required by the authority in order to evaluate the undertaking. Prior to its approval, the multi-referred undertaking must be placed before the domestic producers for a period of 10 working days, in order for them to issue their opinion on the matter.

Among the aspects that the authority will evaluate in order to accept or reject the commitment are those provided in article 114 of the Regulations of the Foreign Trade Law (RLCE) and are the following:

- I) If the commitment assumed causes an adverse impact, greater than that which could be caused by the antidumping duties, in the relative prices to the consumer and in the supply of the merchandise;
- II) The relative impact of the commitment on the international economic interests of the country;
- III) The relative impact of the commitment on the competitiveness of the domestic industry that produces the identical or similar merchandise, as well as on employment and investment in that industry, and
- VI) Whether the exporters or foreign governments are subject to investigations in matters of unfair international trade practices or are affected by countervailing duties or equivalent measures, in the country or abroad. ²

If the authority considers it convenient, they may summon the participants of the investigation to discuss the form and terms in which the price commitment intends to be agreed (which does not imply that they are together, this could be separately, national producers, on the one hand, and foreign producers and exporters, on the other hand, as it happened in the price commitment in the case of apples from the United States³); as well as the feasibility of the verification of the commitment, since if its viability is not observed, it must be rejected. The same result will have if it threatens free competition or impedes in any way economic competition (article 114 in fine of the RLCE).

El objeto principal del compromiso es que una proporción significativa o todos los productores extranjeros o exportadores de la mercancía investigada, se comprometan a vender su producto a un precio en el cual se elimina la PDCI y dicho precio no sea lesivo para la rama de producción nacional. Por lo anterior, los productores extranjeros y exportadores deben estar debidamente organizados y representados para asumir el compromiso ante la autoridad, la cual podrá exigir la presentación periódica de información que permita corroborar el cumplimiento del compromiso (podría ser mensual o trimestralmente), inclusive de llevar a cabo investigaciones en las oficinas de los productores extranjeros y exportadores, para efecto de comprobar la veracidad de la información proporcionada, so pena de darlo por terminado si no se observa su debido cumplimiento.

De aceptarse el compromiso de precios propuesto por los exportadores y productores extranjeros, la autoridad preparará la Resolución correspondiente, la cual determinará la suspensión de la investigación *antidumping* y el reconocimiento del aludido compromiso. Conforme al artículo 73 de la Ley de Comercio Exterior (LCE), la Resolución deberá ser sometida a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior (COCEX -órgano intergubernamental, descrito en la nota al pie 8 de la Parte III de esta serie, TLC Magazine 33, 5B de 2021, pp. 34 y 38-). Dicha Resolución se publicará en el DOF y estará sujeta a las verificaciones anuales determinadas por la autoridad, sean estas documentales o se realicen en las instalaciones de los productores extranjeros o exportadores, así como a la revisión quinquenal (o examen de vigencia) similar a la correspondiente a una Resolución Final (RF) por la cual se concluye una investigación *antidumping*.



The main purpose of the commitment is that a significant proportion or all foreign producers or exporters of the investigated merchandise, commit to sell their product at a price in which the PDCI is eliminated and such price is not detrimental to the domestic industry. Therefore, the foreign producers and exporters must be duly organized and represented to assume the commitment before the authority, which may require the periodic presentation of information that allows corroborating the compliance with the commitment (it could be monthly or quarterly), including carrying out investigations in the offices of the foreign producers and exporters, in order to verify the veracity of the information provided, under penalty of terminating it if its due compliance is not observed.

If the price undertaking proposed by the exporters and foreign producers is accepted, the authority will prepare the corresponding Resolution, which will determine the suspension of the anti-dumping investigation and the recognition of the aforementioned undertaking. Pursuant to Article 73 of the Foreign Trade Law (LCE), the Resolution must be submitted to the Foreign Trade Commission (COCEX -intergovernmental body, described in footnote 8 of Part III of this series, TLC Magazine 33, 5B of 2021, pp. 34 and 38-) for its opinion. Such Resolution will be published in the DOF and will be subject to annual verifications determined by the authority, whether these are documentary or conducted at the facilities of the foreign producers or exporters, as well as to the five-year review (or sunset review) similar to that corresponding to a Final Resolution (FR) by which an antidumping investigation is concluded.

En caso de incumplimiento, el compromiso de precios se dará por concluido, se reestablecerán las cuotas compensatorias preliminares y continuará la etapa final de la investigación para dar lugar a una RF, que puede o no determinar la imposición de cuotas compensatorias definitivas (artículo 74 de la LCE).

Para ilustrar todo lo expuesto, en el caso de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de lámina rolada en frío de Corea, se inició la investigación el 1 de octubre de 2012 y mediante RP publicada en el DOF el 3 de junio de 2013, se impusieron cuotas compensatorias preliminares a las importaciones provenientes de Hyundai Hysco Co. Ltd. de 6.45% y para las provenientes de Posco de 60.40%.⁴ Esta segunda empresa asumió un compromiso de precios, en el sentido de limitar sus exportaciones a México para los años de 2014 a 2018 y de que el precio de las mismas no fuera lesivo para el mercado mexicano, en los términos siguientes:

- a) Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2014: **400,000 Toneladas Métricas.**
- b) Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015: **450,000 Toneladas Métricas.**
- c) Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016: **480,000 Toneladas Métricas.**
- d) Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017: **500,000 Toneladas Métricas.**
- e) Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018: **500,000 Toneladas Métricas.**⁵

Al respecto, la exportadora Posco presentó a la Secretaría de Economía, dentro de los primeros quince días de cada mes, un reporte de sus operaciones, con lo cual cumplió en debida forma con el compromiso de precios. Posteriormente, dicha empresa solicitó una revisión del compromiso de precios y mediante una RF, la autoridad determinó modificar los volúmenes de exportación para Posco, para quedar en 530 mil toneladas métricas (tm) para 2017 y 545 mil tm para 2018.⁶

Más adelante, como resultado de un procedimiento de examen de vigencia o quinquenal, el 1 de noviembre de 2019 se publicó en el DOF la RF del examen de vigencia del compromiso, mediante la cual la autoridad determinó la continuación del compromiso por otros cinco años más. Sin menoscabo de lo anterior, el 19 de diciembre de 2018 Posco solicitó la revisión del compromiso de precios, apoyado en un cambio de circunstancias bajo las cuales se asumió el mismo, básicamente, bajo el argumento de que la producción de automóviles observaría un crecimiento en el período comprendido de 2019 a 2023, motivo por el cual también crecería la demanda de lámina galvanizada para uso automotriz, y la lámina rolada en frío *full hard* exportada por Posco a México es considerada como el principal insumo para la fabricación de dicho producto.



In case of non-compliance, the price undertaking will be terminated, the preliminary antidumping duties will be reestablished and the final stage of the investigation will continue to give rise to a FR, which may or may not determine the imposition of definitive antidumping duties (Article 74 of the LCE).

To illustrate all of the above, in the case of the antidumping investigation on imports of cold rolled steel sheet from Korea, the investigation was initiated on October 1, 2012 and by means of a PD published in the DOF on June 3, 2013, preliminary antidumping duties were imposed on imports from Hyundai Hysco Co. Ltd. of 6.45% and for those from Posco of 60.40%.⁴ This second company assumed a price commitment, in the sense that it would limit its exports to Mexico for the years 2014 to 2018 and that the price of such exports would not be detrimental to the Mexican market, as follows:

- a) From January 1 to December 31, 2014: **400,000 Metric Tons.**
- b) From January 1 to December 31, 2015: **450,000 Metric Tons.**
- c) From January 1 to December 31, 2016: **480,000 Metric Tons.**
- d) From January 1 to December 31, 2017: **500,000 Metric Tons.**
- e) From January 1 to December 31, 2018: **500,000 Metric Tons.**⁵

In this regard, the exporter Posco submitted to the Secretariat of Economy, within the first fifteen days of each month, a report of its operations, with which it duly complied with the price commitment. Subsequently, such company requested a review of the price commitment and through an RF, the authority determined to modify the export volumes for Posco to 530 thousand metric tons (mt) for 2017 and 545 thousand mt for 2018.⁶

Later, as a result of a sunset review procedure, on November 1, 2019, the RF of the sunset review of the commitment was published in the DOF, whereby the authority determined the continuation of the commitment for another five years. Notwithstanding the foregoing, on December 19, 2018 Posco requested the review of the price commitment, supported by a change of circumstances under which the commitment was assumed, basically, under the argument that the production of automobiles would observe a growth in the period from 2019 to 2023, reason for which the demand for galvanized sheet for automotive use would also grow, and the full hard cold rolled sheet exported by Posco to Mexico is considered as the main input for the manufacture of such product.

El inicio de la revisión por cambio de circunstancias en comento se realizó el 14 de mayo de 2019 y la RP de la revisión del compromiso asumido por POSCO se publicó en el DOF el 26 de diciembre de 2019, en la cual se establecieron los límites de exportación anuales para el período comprendido de 2019 a 2023 en los términos siguientes:

- a) Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2019:
547,500 Toneladas Métricas.
- b) Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2020:
573,906 Toneladas Métricas.
- c) Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2021:
596,508 Toneladas Métricas.
- d) Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2022:
620,044 Toneladas Métricas.
- e) Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2023:
661,586 Toneladas Métricas.⁷

La RF del procedimiento de revisión se publicó en el DOF el 5 de noviembre de 2020, en la cual se confirmaron los montos aludidos, quedando Posco obligada a seguir presentando los reportes de sus operaciones, so pena de no hacerlo o de no respetar los precios no lesivos para el mercado nacional, inclusive de no respetar los límites máximos de exportación indicados; provocaría que la autoridad imponga inmediatamente las cuotas compensatorias provisionales fijadas en la RF de la investigación *antidumping* y de que continúe la misma.⁸

Agotado el tema de los compromisos de precios, vale la pena comentar, así como en la etapa anterior (segunda etapa de la Resolución de Inicio a la RP), en la tercera etapa y final de la investigación, la autoridad podrá formular requerimientos de información a las partes en el procedimiento, así como a cualquier interesado, a fin de allegarse de elementos suficientes para orientar sus determinaciones en relación con la PDCI.

La autoridad podrá formular requerimientos de información a las partes en el procedimiento, así como a cualquier interesado, a fin de allegarse de elementos suficientes para orientar sus determinaciones en relación con la PDCI.



The authority may issue requests for information to the parties to the proceeding, as well as to any interested party, in order to obtain sufficient elements to guide its determinations in relation to the PDCI.

The initiation of the change of circumstances review was made on May 14, 2019 and the PR of the revision of the commitment assumed by POSCO was published in the DOF on December 26, 2019, in which the annual export limits for the period from 2019 to 2023 were established as follows:

- a) From January 1 to December 31, 2019:
547,500 Metric Tons.
- b) From January 1 to December 31, 2020:
573,906 Metric Tons.
- c) From January 1 to December 31, 2021:
596,508 Metric Tons.
- d) From January 1 to December 31, 2022:
620,044 Metric Tons.
- e) From January 1 to December 31, 2023:
661,586 Metric Tons.⁷

The FR of the review proceeding was published in the DOF on November 5, 2020, in which the aforementioned amounts were confirmed, obliging Posco to continue submitting the reports of its operations, under penalty of not doing so or not respecting the non-injurious prices for the domestic market, including not respecting the maximum export limits indicated; it would cause the authority to immediately impose the provisional antidumping duties set in the FR of the antidumping investigation and to continue the same.⁸

Having exhausted the issue of price commitments, it is worth commenting that, as in the previous stage (second stage of the Determination of Initiation of the PD), in the third and final stage of the investigation, the authority may issue requests for information to the parties to the proceeding, as well as to any interested party, in order to obtain sufficient elements to guide its determinations in relation to the PDCI.

Por otra parte, en la etapa final y con fundamento en los artículos 6.7 del AAD, 83 de la LCE, y 146 del RLCE, la autoridad investigadora cuenta con la facultad para llevar a cabo verificaciones en las oficinas de las partes, quienes proporcionaron información, ya sea importadores, exportadores y productores nacionales, también denominada investigación *in situ* (artículo 6.7 y Anexo I del AAD).⁹ Aunque normalmente sólo se realiza la visita a los exportadores y productores nacionales. Adicionalmente, debe observarse que la falta de recursos financieros o económicos ha mermado significativamente esta actividad en los últimos años, en conjunción con la restricción en el movimiento de personas ocasionada por la pandemia del covid-19.

Otro aspecto relevante por comentar es sobre la supletoriedad de la LCE y su Reglamento, donde los artículos 85 de la LCE y 135 del RLCE disponen que el Código Fiscal de la Federación (CFF) y el Reglamento del CFF, respectivamente, serán supletorios en materia de PDCI acorde con la naturaleza de estos procedimientos, con excepción de los temas o materias relacionados con notificaciones y visitas de verificación.

Lo anterior, básicamente apoyado en lo siguiente: las visitas domiciliarias en materia fiscal tienen propósitos distintos de los enmarcados en la LCE; es decir, en particular, su objeto es constatar la veracidad y fiabilidad de la información y pruebas presentadas a la autoridad, esto es, sean correctas, completas y provengan de sus registros contables, así como cotejar los documentos integrados en el expediente de la investigación *antidumping*, así como para realizar las compulsas necesarias (artículo 83 párrafo segundo LCE), lo cual es claro, las distingue de las visitas domiciliarias realizadas en materia fiscal.

On the other hand, in the final stage and based on Articles 6.7 of the ADA, 83 of the LCE, and 146 of the RLCE, the investigating authority has the authority to carry out verifications at the offices of the parties, who provided information, whether importers, exporters or domestic producers, also known as on-site investigation (Article 6.7 and Annex I of the ADA).⁹ Although normally only exporters and national producers are visited. Additionally, it should be noted that the lack of financial or economic resources has significantly reduced this activity in recent years, in conjunction with the restriction in the movement of people caused by the covid-19 pandemic.

Another relevant aspect to comment on is the supplementary nature of the LCE and its Regulations, where articles 85 of the LCE and 135 of the RLCE provide that the Federal Fiscal Code (CFF) and the Regulations of the CFF, respectively, shall be supplementary in matters of PDCI according to the nature of these procedures, with the exception of the topics or matters related to notifications and verification visits.

The above, basically supported by the following: the purpose of the tax-related home visits is different from those framed in the LCE; that is, in particular, their purpose is to verify the veracity and reliability of the information and evidence submitted to the authority, that is, that they are correct, complete and come from its accounting records, as well as to compare the documents included in the file of the antidumping investigation, and to carry out the necessary verifications (article 83 second paragraph LCE), which clearly distinguishes them from the tax-related home visits.

Para efecto de llevar a cabo la visita de verificación, de acuerdo con el artículo 146 del RLCE, la notificación deberá señalar los siguientes requisitos:

- I) La autoridad competente que la emite.
- II) El o los nombres o razón social de las personas a la que vaya dirigidas.
- III) El lugar o lugares donde se efectuará la visita, los cuales podrán aumentarse previa notificación al visitado, así como la fecha de su realización.
- IV) El fundamento y motivación de la visita, así como su objeto o propósito.
- V) La firma del funcionario competente.
- VI) El o los nombres de las personas que realizarán la visita, las cuales podrán ser sustituidas, aumentadas o reducidas en su número, en cualquier tiempo por la Secretaría. En este último caso, la sustitución o aumento de las personas que deban efectuar la visita se notificará al visitado. Asimismo, la Secretaría notificará al visitado si entre dichas personas se incluyen consultores externos.

Las notificaciones se harán de tal forma que la parte interesada las reciba por lo menos con diez días de anticipación a la visita, en cuyo lapso el visitado deberá emitir su consentimiento ante la Secretaría.



In order to carry out the verification visit, according to article 146 of the RLCE, the notification must indicate the following requirements:

- I) The competent authority issuing it.
- II) The name(s) or company name(s) of the person(s) to whom it is addressed.
- III) The place or places where the visit will take place, which may be increased upon prior notification to the visited party, as well as the date of the visit.
- IV) The basis and motivation of the visit, as well as its object or purpose.
- V) The signature of the competent official.
- VI) The name or names of the persons who will conduct the visit, who may be substituted, increased or reduced in number, at any time by the Secretariat. In the latter case, the substitution or increase of the persons who are to conduct the visit shall be notified to the visited party. Likewise, the Secretariat shall notify the visited party if such persons include external consultants.

Notifications shall be made in such a way that the interested party receives them at least ten days prior to the visit, during which time the visited party must give its consent to the Secretariat.

En este sentido, no perdamos de vista, la visita de verificación únicamente se llevará a cabo si la empresa objeto de la visita está de acuerdo en que se lleve a cabo la misma, es decir, si la rechaza, la autoridad investigadora también podrá rechazar la información presentada por dicha parte interesada en el curso de la investigación. Para ilustrar lo anterior se proporciona un ejemplo, sucedido en la investigación *antidumping* de jarabe de maíz de alta fructosa de los Estados Unidos:

103. Mediante escritos de 24 de septiembre y 10 de octubre de 1997, respectivamente, Cargill de México, S.A. de C.V., presentó a la Secretaría primero su aceptación y **después su negativa para la visita de verificación** que se llevaría a cabo del 13 al 16 de octubre de 1997. [Énfasis añadido] ¹⁰

Lo mismo sucederá, el rechazo de la información, si como resultado de la visita se observa lo siguiente: la información proporcionada a la autoridad no es correcta, completa o no corresponde a los registros contables de la empresa. En cuyo caso, la autoridad podrá apoyar su determinación para efectos de *dumping*, en la mejor información disponible conforme al artículo 64 fracción II de la LCE, la cual, en el caso mexicano, normalmente es perjudicial para la empresa participante en la investigación. No obstante, el artículo 83 párrafo sexto señala: de no aceptarse la visita de verificación, la Secretaría actuará con base en los hechos de que tenga conocimiento (véase también el artículo 6.8 del AAD). Al respecto, el artículo 64 *in fine* señala: éstos serán "... los acreditados mediante las pruebas y datos aportados en tiempo y forma por las partes interesadas, sus coadyuvantes, así como por la información obtenida por la autoridad investigadora".¹¹

In this sense, let us not lose sight of the fact that the verification visit will only be carried out if the company that is the object of the visit agrees to it, that is, if it rejects it, the investigating authority may also reject the information submitted by said interested party during the course of the investigation. To illustrate the above, an example is provided, which occurred in the antidumping investigation of high fructose corn syrup from the United States:

103. By written letters dated September 24 and October 10, 1997, respectively, Cargill de México, S.A. de C.V., presented to the Secretariat first **its acceptance and then its refusal for the verification** visit to be carried out from October 13 to 16, 1997. [Added emphasis] ¹⁰

The same will happen, the rejection of the information, if as a result of the visit the following is observed: the information provided to the authority is not correct, complete or does not correspond to the accounting records of the company. In which case, the authority may support its determination for dumping purposes, in the best information available according to article 64 section II of the LCE, which, in the Mexican case, is normally detrimental to the company participating in the investigation. However, Article 83 paragraph six states: if the verification visit is not accepted,

Lo cual sucedió en el caso de jarabe de maíz de alta fructosa de los Estados Unidos:

122. Por acuerdo del 13 de octubre de 1997, la Secretaría determinó que sería irrelevante llevar a cabo la visita de verificación a Cargill, Incorporated, ya que por la vinculación existente entre Cargill de México, S.A. de C.V., y Cargill, Incorporated, no sería posible constatar la información sobre el precio de exportación, si no se verificaba a ambas empresas, **por lo que la Secretaría determinó proceder con la mejor información disponible**, conforme a lo previsto en los artículos 54 y 83 de la Ley de Comercio Exterior y 6.8 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. [Énfasis añadido] ¹²



the Secretariat shall act based on the facts available (see also Article 6.8 of the ADA). In this regard, Article 64 *in fine* states: these shall be "... those accredited by means of the evidence and data provided in due time and form by the interested parties, their coadjutants, as well as by the information obtained by the investigating authority." ¹¹

This happened in the case of U.S. high fructose corn syrup:

122. By agreement of October 13, 1997, the Secretariat determined that it would be irrelevant to carry out the verification visit to Cargill, Incorporated, since due to the existing relationship between Cargill de México, S.A. de C.V. and Cargill, Incorporated, it would not be possible to verify the information on the export price, if both companies were not verified, and Cargill, Incorporated, it would not be possible to verify the information on the export price, if both companies were not verified. **Therefore, the Secretariat determined to proceed with the best information available**, in accordance with the provisions of Articles 54 and 83 of the Foreign Trade Law and 6.8 of the Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994. [Added emphasis] ¹²

Cuando se trate de visitas de verificación a los exportadores o productores extranjeros, la notificación también debe realizarse al gobierno del país interesado, porque funcionarios de un país extranjero actuarán en su territorio. De ahí la importancia de que dicho gobierno no se oponga a la visita (artículos 83 párrafo quinto de la LCE y Anexo I párrafo 1 del AAD).

La antelación con la cual se envía la notificación tiene también como propósito que la empresa visitada organice la información, documentación y pruebas a exhibir a la autoridad investigadora para comprobar la veracidad y fiabilidad de la información presentada e integrada en el expediente administrativo de la investigación *antidumping*. Es de observar, ahora los sistemas contables son electrónicos y las empresas deben hacer importantes esfuerzos para reportar y presentar a la autoridad la información en la manera relevante para la investigación, la cual difiere significativamente en la forma de reportar la información a las autoridades fiscales.

Entre los lineamientos para llevar a cabo la visita de verificación están: realizarse en días y horas hábiles por personal designado por la Secretaría, y de acompañarlos algún asesor externo, deberá indicarse. Aunque la realización de la visita en días y horas inhábiles también puede autorizarse en el oficio que ordene la visita. Dicha situación normalmente genera severas complicaciones para las empresas visitadas.

Al llegar a la empresa, los funcionarios de la Secretaría deberán acreditarse con las identificaciones oficiales y desde ese momento se entienden y conocen a las personas con las cuales desarrollarán la visita de verificación. Donde las preguntas y respuestas, así como el intercambio de información y documentación resulta valiosa y puede derivar en importantes determinaciones para la empresa visitada.

De la visita de verificación deberá levantarse un acta circunstanciada de los hechos u omisiones que se hubieren conocido por los funcionarios visitantes. Dicha acta deberá ser firmada por dos testigos propuestos por la empresa visitada, si se negaren a firmar, se indicará tal circunstancia en el acta (artículo 173 fracción VIII del RLCE); con respecto a la cual se podrán hacer las observaciones y comentarios pertinentes, donde deberá cuidarse, por parte de quienes participen en la visita, la clasificación de la información en pública, confidencial y comercial reservada, artículo 175 párrafo segundo del RLCE (véase al respecto la Parte I de esta serie para recordar los distintos tipos de información, Revista *TLC Magazine* 31, 3B de 2021, p. 27).



In the case of verification visits to foreign exporters or producers, the notification must also be made to the government of the country concerned, because officials of a foreign country will be acting in its territory. Hence, it is important that such government does not oppose the visit (Articles 83 paragraph 5 of the LCE and Annex I paragraph 1 of the ADA).

The purpose of sending the notification in advance is also for the visited company to organize the information, documentation and evidence to be submitted to the investigating authority in order to verify the veracity and reliability of the information submitted and included in the administrative file of the anti-dumping investigation. It does not pass perceived, now the accounting systems are electronic and the companies must make important efforts to report and present to the authority the information in the relevant manner for the investigation, which differs significantly in the manner of reporting the information to the tax authorities.

Among the guidelines for carrying out the verification visit are: it must be carried out on business days and hours by personnel designated by the Secretariat, and if accompanied by an external advisor, this must be indicated. Although the visit may also be carried out on non-business days and hours, it may also be authorized in the official notice ordering the visit. This situation normally generates severe complications for the companies visited.

Upon arrival at the company, the officials of the Secretariat must be accredited with the official identifications and from that moment on they understand and know the people with whom they will carry out the verification visit. Where the questions and answers, as well as the exchange of information and documentation is valuable and can result in important determinations for the visited company.

From the verification visit, a record of the facts or omissions known by the visiting officials must be drawn up. Said record must be signed by two witnesses proposed by the visited company, if they refuse to sign, such circumstance shall be indicated in the record (article 173 section VIII of the RLCE); In relation to which the pertinent observations and comments may be made, where the classification of the information as public, confidential and commercially reserved must be taken care of by those participating in the visit, article 175 paragraph two of the RLCE (see in this regard Part I of this series to remember the different types of information, Revista *TLC Magazine* 31, 3B of 2021, p. 27).

Para ilustrar las visitas de verificación llevadas a cabo por la autoridad investigadora, se presenta el ejemplo siguiente:

101. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 83 de la Ley de Comercio Exterior, 146 y 173 de su Reglamento y 6.7 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; la Secretaría llevó a cabo visitas de verificación que a continuación se indican, con objeto de verificar la información y pruebas presentadas en el curso del procedimiento, evaluar la metodología empleada en la preparación de la información rendida, cotejar los documentos que obran en el expediente administrativo y obtener detalles más completos sobre los mismos.

- A.** Del 23 al 26 de septiembre de 1997, se verificó a la importadora Arancia CPC, S.A. de C.V., en tanto del 29 de septiembre al 2 de octubre de 1997, se verificó a la importadora Almidones Mexicanos, S.A. de C.V., en su domicilio ubicado en la ciudad de Guadalajara, Jalisco.
- B.** Del 20 al 22 de octubre se verificó a la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcohólica en su domicilio de la Ciudad de México.
- C.** Del 20 al 23 y del 27 al 30 de octubre; y del 31 de octubre al 5 de noviembre todos de 1997, se verificó en su domicilio ubicado en los Estados Unidos de América, a las empresas exportadoras Archer Daniels Midland Company, A.E. Staley Manufacturing Company y CPC International, Incorporated.

102. De conformidad con los artículos 83 de la Ley de Comercio Exterior y 173 fracción V de su Reglamento, la Secretaría levantó sendas actas circunstanciadas de las visitas de verificación realizadas a las empresas, en las que constan los resultados de las mismas y que obran en el expediente administrativo de la presente investigación.¹³

No se podrán levantar actas complementarias sin mediar una nueva notificación. En el caso de que la empresa visitada no esté de acuerdo con los términos en los cuales fue elaborada el acta de la visita, podrán presentar por escrito a la Secretaría sus objeciones, opiniones e información complementaria, dentro de los cinco días hábiles siguientes al cierre del acta circunstanciada. Al respecto, el artículo 173 fracción VII del RLCE establece: si en dicho plazo no se formulan las objeciones al acta, se tendrá por aceptada en sus términos.



In order to illustrate the verification visits carried out by the investigating authority, the following example is presented:

101. According to the provisions of Articles 83 of the Foreign Trade Law, 146 and 173 of its Regulations and 6.7 of the Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, the Secretariat carried out the following verification visits in order to verify the information and evidence submitted in the course of the proceeding, evaluate the methodology used in the preparation of the information submitted, compare the documents in the administrative file and obtain more complete details about them.

- A.** From September 23 to 26, 1997, the importer Arancia CPC, S.A. de C.V. was verified, while from September 29 to October 2, 1997, the importer Almidones Mexicanos, S.A. de C.V. was verified at its domicile located in the city of Guadalajara, Jalisco.
- B.** From October 20 to 22, 1997, the National Chamber of the Sugar and Alcohol Industries was verified at its domicile in Mexico City.
- C.** From October 20 to 23 and from October 27 to 30; and from October 31 to November 5, 1997, the exporting companies Archer Daniels Midland Company, A.E. Staley Manufacturing Company and CPC International, Incorporated, were verified at their domicile located in the United States of America, and from October 20 to 23 and from October 27 to 30; and from October 31 to November 5, 1997, the exporting companies Archer Daniels Midland Company, A.E. Staley Manufacturing Company and CPC International, Incorporated.

102. Pursuant to Articles 83 of the Foreign Trade Law and 173 section V of its Regulations, the Secretariat prepared the minutes of the verification visits made to the companies, in which the results of such visits are included in the administrative file of this investigation. ¹³

Complementary minutes may not be issued without a new notification. In the event that the visited company does not agree with the terms in which the minutes of the visit were prepared, they may submit in writing to the Secretariat their objections, opinions and complementary information, within five working days following the closing of the minutes. In this regard, Article 173 section VII of the RLCE establishes: if within such term no objections are formulated to the minutes, they shall be deemed to be accepted in their terms.

Fuentes

1. *Resolución Preliminar del procedimiento administrativo de investigación antidumping sobre las importaciones de trietanolamina, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia*, DOF del jueves 10 de junio 2021, https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=5620790&fecha=10/06/2021&cod_diario=292781.
2. *Reglamento de la Ley de Comercio Exterior*, publicado en el DOF del 30 de diciembre de 1993, última reforma DOF del 22 de mayo de 2014, http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LCE.pdf.
3. Véanse los puntos 12 a 22 de la *Resolución por la que se acepta el compromiso propuesto por los exportadores de manzanas de los Estados Unidos de América y se suspende el procedimiento de la revisión de la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones de manzanas de mesa de las variedades Red Delicious y sus mutaciones y Golden Delicious, mercancía clasificada actualmente en la fracción arancelaria 0808.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia*, publicada en el DOF del 29 de diciembre de 2004, http://diariooficial.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=755133&fecha=29/12/2004.
4. *Resolución Preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia*. Esta mercancía ingresa por las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04, 7225.50.99 y al amparo de la Regla Octava por las fracciones arancelarias 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.07, 9802.00.13, 9802.00.15 y 9802.00.19 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, DOF, del lunes 3 de junio de 2013, segunda sección, https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=5301077&fecha=03/06/2013&cod_diario=252359.
5. Véanse los puntos 12 y 63 a 65 de la *Resolución por la que se aceptan los compromisos de las exportadoras Posco y Hyundai Hysco Co. Ltd. y se suspende el procedimiento de la investigación antidumping sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia*. Esta mercancía ingresa por las fracciones arancelarias 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04, 7225.50.99 y al amparo de la Regla Octava de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, DOF, del jueves 26 de diciembre de 2013, primera sección, https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=5328039&fecha=26/12/2013&cod_diario=255621.
6. *Resolución Final de la revisión de los compromisos asumidos por las exportadoras Posco y Hyundai Hysco Co. Ltd. sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia*, DOF del martes 13 de junio de 2017, primera sección, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/236474/publicaciones_dof_laminaroladaenfrio_130617.pdf.
7. Véase el punto 123 de la *Resolución Preliminar de la revisión del compromiso asumido por la exportadora POSCO sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia*, DOF del jueves 26 de diciembre de 2019, https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=5582842&fecha=26/12/2019&cod_diario=284478.
8. Véanse los puntos 173 a 176 de la *Resolución Final de la revisión del compromiso asumido por la Exportadora Posco sobre las importaciones de lámina rolada en frío, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia*, publicada en el DOF del jueves 5 de noviembre de 2020, https://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=5604297&fecha=05/11/2020&cod_diario=289321.
9. El Anexo I se denomina *Procedimiento que debe seguirse en las investigaciones in situ realizadas conforme al párrafo 7 del artículo 6, Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*, p. 181, https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/19-adp.pdf.
10. *Resolución Final de la investigación antidumping sobre las importaciones de jarabe de maíz de alta fructosa, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 1702.40.99 y 1702.60.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia*, DOF del viernes 23 de enero de 1998, http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4863831&fecha=23/01/1998.
11. *Ley de Comercio Exterior*, publicada en el DOF del 27 de julio de 1993, última reforma publicada en el DOF del 21 de diciembre de 2006, <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>.
12. *Resolución Final de la investigación antidumping sobre las importaciones de jarabe de maíz de alta fructosa, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 1702.40.99 y 1702.60.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia*, Ob. Cit.
13. Ídem.



Sources

1. Preliminary Resolution of the antidumping administrative proceeding on imports of triethanolamine, originating in the United States of America, regardless of the country of origin, DOF of Thursday, June 10, 2021, https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=5620790&fecha=10/06/2021&cod_diario=292781.
2. Regulation of the Foreign Trade Law, published in the DOF of December 30, 1993, last amendment DOF of May 22, 2014, http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LCE.pdf.
3. See points 12 to 22 of the Resolution accepting the undertaking proposed by the exporters of apples from the United States of America and suspending the proceeding of the review of the definitive countervailing duty imposed on imports of table apples of the varieties Red Delicious and its mutations and Golden Delicious, merchandise currently classified in tariff item 0808.10.01 of the Tariff of the Law of General Taxes on Imports and Exports, originating in the United States of America, regardless of the country of origin, published in the DOF of December 29, 2004, http://diariooficial.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=755133&fecha=29/12/2004.
4. Preliminary Determination of the antidumping investigation on imports of cold rolled steel sheet, originating in the Republic of Korea, regardless of the country of origin. This merchandise enters under tariff items 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04, 7225.50.99 and under Rule Eight under tariff items 9802.00.01, 9802.00.02, 9802.00.03, 9802.00.07, 9802.00.13, 9802.00.15 and 9802.00.19 of the Tariff of the Law of General Import and Export Taxes, DOF, of Monday, June 3, 2013, second section, https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=5301077&fecha=03/06/2013&cod_diario=252359.
5. See points 12 and 63 to 65 of the Resolution accepting the undertakings of the exporters Posco and Hyundai Hysco Co. Ltd. and suspending the proceeding of the antidumping investigation on imports of cold rolled steel sheet, originating in the Republic of Korea, regardless of the country of origin. This good enters under tariff items 7209.16.01, 7209.17.01, 7209.18.01, 7225.50.02, 7225.50.03, 7225.50.04, 7225.50.99 and under Rule Eight of the Tariff of the Law of General Import and Export Taxes, DOF, Thursday, December 26, 2013, first section, https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=5328039&fecha=26/12/2013&cod_diario=255621.
6. Final Resolution of the review of the commitments assumed by the exporters Posco and Hyundai Hysco Co. Ltd. on imports of cold-rolled sheet, originating in the Republic of Korea, regardless of the country of origin, DOF of Tuesday, June 13, 2017, first section, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/236474/publicaciones_dof_laminaroladaenfrio_130617.pdf.
7. See point 123 of the Preliminary Resolution of the review of the commitment assumed by the exporter POSCO on imports of cold-rolled sheet, originating in the Republic of Korea, regardless of the country of origin, DOF of Thursday, December 26, 2019, https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=5582842&fecha=26/12/2019&cod_diario=284478.
8. See points 173 to 176 of the Final Resolution of the review of the commitment assumed by Exportadora Posco on imports of cold rolled steel sheet originating in the Republic of Korea, regardless of the country of origin, published in the DOF on Thursday, November 5, 2020, https://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=5604297&fecha=05/11/2020&cod_diario=289321.
9. Annex I is entitled Procedure to be Followed in On-Site Investigations Pursuant to Article 6.7, Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, p. 181, https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/19-adp.pdf.
10. Final Resolution of the antidumping investigation on imports of high fructose corn syrup, merchandise classified in tariff items 1702.40.99 and 1702.60.01 of the Tariff of the General Import Tax Law, originating in the United States of America, regardless of the country of origin, DOF of Friday, January 23, 1998, http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4863831&fecha=23/01/1998.
11. Foreign Trade Law, published in the DOF on July 27, 1993, last amendment published in the DOF on December 21, 2006, <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>.
12. Final Resolution of the antidumping investigation on imports of high fructose corn syrup, merchandise classified in tariff items 1702.40.99 and 1702.60.01 of the Tariff of the General Import Tax Law, originating in the United States of America, regardless of the country of origin, Ob. Cit.
13. Idem.



LA EXPOSICIÓN DE LOGÍSTICA DE MÉXICO



TE ESPERAMOS

EN EL FORO DE NEGOCIOS PRESENCIAL MÁS GRANDE DEL PAÍS

Muy pronto la industria volverá a reunirse

NEGOCIOS: Conoce a los más de 250 expositores que ofrecen una amplia gama de soluciones y productos logísticos.

NETWORKING: Convive con tus pares, haz negocios y disfruta de coffee breaks gratuitos.

CAPACITACIÓN: Inspírate con la Conferencia Magistral y más de 40 Logistics Talks gratuitas que serán impartidas por referentes de la industria.

Protocolo de seguridad
e higiene para que asistas
con tranquilidad



EXPERIENCIA
SEGURA

REGÍSTRATE EN NUESTRA WEB
Y ASISTE SIN COSTO

thelogisticsworld.com/summit-expo

Mayor información:

✉ capacitacionmx@encumex.mx

☎ (+52) 55 2723 2470 | (+52) 55 4025 1363

Construyamos
una nueva era **juntos**



Milk Run: Oportunidades de facilitación comercial

Milk Run: Opportunities for Trade Facilitation



Dr. Javier Cendejas Meneses





Dr. Javier Cendejas Meneses

SEMBLANZA

Catedrático e investigador y escritor a nivel posgrado. Director de comunicación, marketing, relaciones institucionales y proyectos estratégicos. Es Premio Nacional de Exportación presentado por el Presidente de la República; Instructor en organismos de comercio internacional y miembro de comités académicos; estudiante de comercio electrónico; su enfoque social se ejecuta como Presidente de un Club Rotario. Socio activo del COMCE, AMTI, CAMEXA, IMECE, CLAU, ANEI. Licenciado en Comercio Internacional con mención honorífica; Maestro en Administración y Alta Dirección; tiene un posgrado en Mercadotecnia Digital; y Doctor en Logística y Dirección de Cadena de Suministros. Cuenta con amplia experiencia en relaciones institucionales y negociaciones con más de 4,000 reuniones de negocios enfocadas en lograr mejores prácticas de comercio exterior en México durante los últimos 20 años. Conferencista a nivel nacional en comercio exterior y logística internacional con enfoque al diseño de estrategias para mejorar la competitividad y participación de mercado de cadenas de suministro bajo un contexto global incorporando los aspectos de aduanas, transporte, distribución, almacenaje, logística entre otros. Ha logrado participar en más de 1,500 proyectos de cadena de suministro en Norteamérica siendo actor clave para el cierre de las negociaciones. Es considerado un estratega en las instituciones en las que colabora y líder de opinión en el comercio exterior en México.

RESUME

Professor, researcher and writer at postgraduate level. Director of communication, marketing, institutional relations and strategic projects. Has received the National Export Award presented by the President of Mexico; Instructor in international trade organizations and member of academic committees; student of electronic commerce; his social focus is executed as President of a Rotary Club. Active member of COMCE, AMTI, CAMEXA, IMECE, CLAU, ANEI. He holds a Bachelor's degree in International Trade with honors; Master's degree in Administration and Senior Management; a postgraduate degree in Digital Marketing; and a PhD in Logistics and Supply Chain Management. He has extensive experience in institutional relations and negotiations with more than 4,000 business meetings focused on achieving best practices in foreign trade in Mexico during the last 20 years. Lecturer at national level in foreign trade and international logistics with focus on the design of strategies to improve competitiveness and market share of supply chains under a global context incorporating the aspects of customs, transportation, distribution, warehousing, logistics and others. He has participated in more than 1,500 supply chain projects in North America being a key player in the closing of negotiations. He is considered a strategist in the institutions in which he collaborates and an opinion leader in foreign trade in Mexico.

RESUMEN

El comercio exterior es una actividad compleja, por lo que requiere de la utilización de diferentes modelos logísticos, TLC's, buenos socios comerciales, entre otros. Dentro de las muchas oportunidades que existen se cuenta con la metodología Milk Run, el cual trae muchos beneficios en la cuestión logística. Conoce esta metodología.

SUMMARY

Foreign trade is a complex activity, which requires the use of different logistics models, FTA's, good business partners, among others. Among the many opportunities that exist is the Milk Run methodology, which brings many benefits in logistics. Learn more about this methodology in this article.



El comercio exterior es una actividad compleja que requiere de la utilización de diferentes modelos logísticos, tratados de libre comercio como el T-MEC, elección de buenos socios comerciales que ayuden en conjunto a ser competitivas a las empresas de las diferentes industrias.

Dentro de las muchas oportunidades que existen en el comercio internacional se cuenta con la metodología de transporte y logística MILK RUN, el cual trae muchos beneficios y creación de negocio si lo sumamos a los despachos aduaneros consolidados. Para México, el ser parte del T-MEC significa mantener el acceso preferencial consolidado a nuestro principal mercado de exportaciones, los Estados Unidos, a donde se destina más del 80 por ciento de las ventas de bienes y servicios exportados. En esta área comercial se puede utilizar la metodología logística Milk Run complementándolo con el despacho aduanero adecuado.

Foreign trade is a complex activity that requires the use of different logistics models, free trade agreements such as the USMCA, and the selection of good business partners that together help companies in different industries to be competitive.

Among the many opportunities that exist in international trade is the MILK RUN transportation and logistics methodology, which brings many benefits and business creation if we add it to the consolidated customs clearance. For Mexico, being part of the USMCA means maintaining consolidated preferential access to our main export market, the United States, where more than 80 percent of sales of exported goods and services are destined. The Milk Run logistics methodology can be used in this commercial area, complementing it with the appropriate customs clearance.



Pero ¿a qué se refiere esta herramienta?

Milk Run es un término asociado a la logística internacional el cual es muy usado, y se refiere a un servicio brindado por una empresa de transportes que consiste en la recolección de piezas, mercancía en general, pallets, etc. en diferentes proveedores o fabricas respetando ventanas horarias y circuitos preestablecidos.

El objetivo principal es reducir los costos de transporte, ya que se utiliza un mismo vehículo en forma compartida. Son pocas las empresas logísticas y de transporte que hacen este tipo de servicios, por lo cual es importante desarrollar el proyecto y poder hacer alianza con los transportistas para poder hacer realidad este tipo de rutas y lograr así los ahorros esperados con esta herramienta.

El término tiene una traducción al español no oficial como "ruta lechera", por lo que en la vida cotidiana y en la industria se utiliza la terminología inglesa oficialmente, que hace alusión al servicio de reparto de leche a domicilio que era frecuente en tiempos pasados. Por lo cual es mucho más conocido con Milk Run que Ruta lechera.

Para optimizar este Milk Run, también conocido como Milk Round, se hace necesario, dependiendo de los volúmenes, recoger material de varios proveedores para diversos clientes aplicando conceptos como el cross docking.

Este sistema de gestión donde el usuario recibe del proceso anterior sólo lo que necesita y la información sobre sus requerimientos fluye del usuario al proceso anterior se denomina sistema PULL. Por ello, la planeación estratégica para este tipo de rutas es fundamental, por lo mismo es un tipo de rutas que hace falta desarrollar y poder implementar en más empresas y productos.

Algunas de sus ventajas claras de su implementación:

- Las operaciones de Milk Run ofrecen la posibilidad de optimizar los recursos de almacenamiento y transporte de carga. Se da un uso racional a los medios de transporte, así como también a las mercancías.
- Optimización de los tiempos ya que el Milk Run permite que las actividades logísticas se efectúen con mayor precisión, y esto también contempla los tiempos de entrega.
- Ahorro de recursos al evitar recorridos sin carga. Puede darse el caso en que una unidad de transporte no haya recibido el aviso de ningún cliente para despacharle pedidos durante un día. Si esto ocurre, entonces la unidad no necesitará aproximarse hasta ese lugar, lo que beneficia a la empresa de transporte al evitarle gastos de combustible y desgaste del vehículo.



But what does this tool actually refer to?

Milk Run is a widely used term associated with international logistics and refers to a service provided by a transportation company that consists of picking up parts, merchandise in general, pallets, etc. from different suppliers or factories respecting pre-established time windows and circuits.

The main objective is to reduce transportation costs, since the same vehicle is used on a shared basis. There are few logistics and transportation companies that provide this type of service, which is why it is important to develop the project and make an alliance with carriers to make this type of routes a reality and thus achieve the expected savings with this tool.

The term has an unofficial Spanish translation as "ruta lechera" (milk route), so in everyday life and in the industry the English terminology is officially used, which alludes to the home milk delivery service that was common in the past. It is therefore much better known as Milk Run than Milk Route.

To optimize this Milk Run, it becomes necessary, depending on volumes, to collect material from several suppliers for various customers by applying concepts such as cross docking.

This management system where the user receives from the upstream process only what he needs and the information about his requirements flows from the user to the upstream process is called PULL system. Therefore, the strategic planning for this type of routes is fundamental, for the same reason it is a type of routes that is necessary to develop and to be able to implement in more companies and products.

Some of the clear advantages of its implementation are:

- Milk Run's operations offer the possibility of optimizing storage and freight transportation resources. Rational use is made of the means of transport as well as the goods.
- Time optimization as the Milk Run allows logistics activities to be carried out with greater precision, and this also includes delivery times.
- Saving resources by avoiding empty runs. It may happen that a transport unit has not received notice from any customer to deliver orders during a day. If this happens, then the unit will not need to go to that location, which benefits the transport company by avoiding fuel costs and wear and tear on the vehicle.

Para este tipo de modelos logísticos es muy importante contar con **dos aliados comerciales:**

1 Transportista/Agente de carga/forwarder.

Este primer aliado tendrá como objetivo la optimización de la carga de camiones y garantizar el mayor espacio posible gracias a la ruta Milk Run que permitirá llenar todo el espacio posible gracias al correcto cubicaje de toda la mercancía.

Además, ayudará a aprovechar al máximo cada remolque, lo que significa que puede usar menos camiones para mover sus materiales, con esto la reducción en el gasto / CO2. Estas acciones dan como resultado un menor gasto de dinero y una reducción de su huella de carbono favoreciendo así a los esfuerzos de los países por la huella ecológica.



Ejemplo:

Una empresa tiene 5 filiales ubicadas en cierta zona de Estados Unidos para enviar a México a la misma planta, cada embarque no llena ni la mitad del camión por lo que en un primer escenario se utilizan 5 rutas hacia frontera. Cada ruta tiene un costo 1.9 usd la milla y cada viaje tiene las siguientes millas para recorrer a frontera.

- 1. 1500 millas x 1.9 = 2850 usd
- 2. 1100 millas x 1.9 = 2090 usd
- 3. 1050 millas x 1.9 = 1995 usd
- 4. 1400 millas x 1.9 = 2660 usd
- 5. 1250 millas x 1.9 = 2375 usd

TOTAL: 11970 USD

Haciendo el correcto cubicaje se redujo a 2 camiones, los cuales recorrerán la ruta a frontera quedando el costo de la siguiente manera:

- 1. 2100 Millas x 1.9 = 3990 usd
- 2. 2100 millas x 1.9 = 3990 usd

TOTAL: 7980 USD

El correcto cubicaje y el manejo del modelo Milk Run permite reducir costos de manera tangible y favorable para las finanzas de cualquier empresa.

For this logistic model, it is very important to count on **two commercial allies:**

1 Forwarder.

This first ally will aim to optimize truck loading and ensure the largest possible space thanks to the Milk Run route that will allow you to fill as much space as possible thanks to the correct cubing of all goods.

In addition, it will help to make the most of each trailer, which means you can use fewer trucks to move your materials, thus reducing CO2/expense. These actions result in less money spent and a reduction of your carbon footprint thus favoring the countries efforts for the ecological footprint.

Example:

A company has 5 subsidiaries in United States to ship to Mexico to the same plant, each shipment does not even fill half the truck so in a first scenario 5 routes to border are used. Each route has a cost of 1.9 USD per mile and each trip has the following miles to travel to the border.

- 1. 1500 miles x 1.9 = 2850 USD
- 2. 1100 miles x 1.9 = 2090 USD
- 3. 1050 miles x 1.9 = 1995 USD
- 4. 1400 miles x 1.9 = 2660 USD
- 5. 1250 miles x 1.9 = 2375 USD

TOTAL: 11970 USD

By making the correct cubing, we reduced to 2 trucks, which will travel the route to the border, leaving the cost as follows:

- 1. 2100 miles x 1.9 = 3990 USD
- 2. 2100 miles x 1.9 = 3990 UDS

TOTAL: 7980 USD

The correct cubing and management of the Milk Run model allows for tangible and favorable cost reductions for the finances of any company.

2

Agencia aduanal que sea especialista en este tipo de despachos.

Es sumamente importante poder contar con una empresa de servicios de comercio exterior (Agencia aduanal) que conozca este tipo de operaciones y que tenga buenos tiempos de respuesta para implementar el modelo de despacho aduanal para este tipo de mercancías que llegan aduana por medio del modelo Milk Run.

2

Customs agency specialized in this type of clearance.

It is extremely important to be able to count on a foreign trade services company (customs brokerage) that knows this type of operations and has good response times to implement the customs clearance model for this type of goods arriving customs through the Milk Run model.

Despacho aduanero adaptable a este modelo de logística.

Para este modelo existe un tipo de pedimento que se adapta a la logística o ruta Milk Run– Despacho Aduanero Simplificado.

Ser consciente de los beneficios y obligaciones que conlleva la emisión de pedimentos consolidados para las operaciones aduaneras podría significar un ahorro en términos económicos y administrativos.

Las empresas que cuentan con la autorización para prestar el servicio de mensajería y paquetería tienen asignadas ciertas obligaciones y facilidades administrativas en materia aduanera que les permite gozar de las prerrogativas siguientes:

- Realizar el desaduanamiento de las mercancías transportadas a través del representante del despacho (agente aduanal, apoderado aduanal o representante legal).
- Utilizar un documento electrónico simplificado para el cruce de mercancías.
- Declaración de códigos genéricos para la identificación de las mercancías.
- La aplicación de tasas globales sobre el valor de las mercancías para efectos de determinar las contribuciones de comercio exterior.
- Beneficiarse de las preferencias arancelarias de los Tratados de Libre Comercio celebrados por nuestro país.
- Elaborar y declarar los acuses de valor de las mercancías objeto de la operación de comercio exterior, salvo las excepciones establecidas.
- Cabe destacar que este procedimiento simplificado se encuentra restringido a determinado valor de los bienes, así como aquellas mercancías que se encuentran sujetas a algún tipo de regulación y restricción no arancelaria.



Customs clearance adaptable to this logistics model.

For this model there is a type of pedimento that adapts to the logistics or Milk Run-Simplified Customs Clearance route.

Being aware of the benefits and obligations involved in the issuance of consolidated pedimentos for customs operations could mean savings in economic and administrative terms.

Companies that are authorized to provide courier and parcel services are assigned certain obligations and administrative facilities in customs matters that allow them to enjoy the following prerogatives:

- Perform customs clearance of transported goods through the clearance representative (customs broker, customs agent or legal representative).
- Use a simplified electronic document for the crossing of goods.
- Declaration of generic codes for the identification of goods.
- The application of global rates on the value of the goods for the purpose of determining foreign trade taxes.
- To benefit from the tariff preferences of the Free Trade Agreements celebrated by our country.
- To elaborate and declare the acknowledgments of value of the merchandise object of the foreign trade operation, except for the established exceptions.
- It should be noted that this simplified procedure is restricted to certain value of the goods, as well as those goods that are subject to some type of regulation and non-tariff restriction.

El agente aduanal efectuará un pedimento con clave "T1".

El documento electrónico podrá amparar las mercancías transportadas en un mismo embarque de diferentes destinatarios, consignatarios o remitentes, por lo que deberán entregar a cada uno de ellos copia simple del pedimento. También, podrá declarar el RFC que corresponda a la empresa de mensajería o paquetería, o en su caso, la clave RFC genérico: EDM930614781. En el campo de los datos del importador o exportador son asentados los datos de la empresa de mensajería o paquetería.

Por otro lado, cuando el pedimento ampare mercancías de un solo destinatario, consignatario o remitente y los datos relativos al RFC, nombre, denominación o razón social del importador o exportador, les hubiesen sido proporcionados, se asentarán dichos datos en los campos correspondientes y es entregado el pedimento al usuario.

Sin duda alguna, sabiendo aplicar esta herramienta tanto logística y aduanal, las empresas pueden verse beneficiadas en gran manera en sus costos operativos ya que comparten la carga del flete logístico que puede aportar a los ahorros de las empresas para ser más competitivas. Por otro lado, parte de estas herramientas son muy importantes desarrollar para hacer más fuerte a la región de Norteamérica.

The customs broker will make a customs declaration with code "T1".

The electronic document may cover the goods transported in the same shipment from different consignees, consignees or shippers, and therefore a simple copy of the customs declaration must be delivered to each of them. You may also declare the RFC (Tax ID) that corresponds to the courier or parcel company, or if applicable, the generic RFC code: EDM930614781. In the importer's or exporter's data field, the information of the courier or parcel company is entered.

On the other hand, when the customs declaration covers goods of a single consignee, consignee or sender and the data related to the RFC, name, denomination or company name of the importer or exporter have been provided, such data will be entered in the corresponding fields and the customs declaration is delivered to the user.

Undoubtedly, knowing how to apply this tool both logistically and customs, companies can benefit greatly in their operating costs as they share the burden of logistics freight that can contribute to the savings of companies to be more competitive. On the other hand, some of these tools are very important to develop to make the North American region stronger.

Áreas de oportunidad en el área de T-MEC.

Dentro de las áreas que más tienden a necesitar de este tipo de servicios es el midwest de los Estados Unidos para ser importados por la aduana de Nuevo Laredo, o bien la parte de California para abastecer de productos y maquila para las empresas que se encuentran en Sonora y Chihuahua, en donde se encuentra gran parte de las industrias en la zona norte del país.

Las dos principales industrias son las siguientes:

- Automotriz
- Maquinaria eléctrica

Muchas de las empresas tienen filiales a lo largo de Estados Unidos, y en ocasiones no completan la caja de 53ft o alguna unidad de transporte en los envíos de una sola planta por lo que es necesario pasar por varias plantas industriales en Estados Unidos para poder consolidar sus cargas o buscar de manera separada y enviarla en LTL. La opción más barata es hacer el Milk Run y esto depende mucho de los transportistas y socios comerciales que cuenten las empresas.

En 2020, a pesar de la reducción drástica de operaciones de comercio exterior a causa de la covid-19, la cantidad de comercio y desarrollo económico que trae el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) es indudable y es importante poder hacer uso de los pedimentos T1 para empresas consolidadoras. El número de pedimentos a la exportación cayó 9.8% el año pasado a 6 millones 240 mil 400. Por otra parte, el número de pedimentos a la exportación se contrajo 4.5% a 458 mil 900 en el año 2020.

El número de pedimentos a la exportación cayó 9.8% el año pasado a 6 millones 240 mil 400. Por otra parte, el número de pedimentos a la exportación se contrajo 4.5% a 458 mil 900 en el año 2020.



The number of export pedimentos fell 9.8% last year to 6,240,400. On the other hand, the number of export pedimentos contracted 4.5% to 458,900 in 2020.

Areas of opportunity in the USMCA area.

Among the areas that tend to need this type of services is the midwest of the United States to be imported through the Nuevo Laredo customs, or the part of California to supply products and maquila for companies located in Sonora and Chihuahua, where most of the industries in the northern part of the country are located.

The two main industries are the following:

- Automotive
- Electrical Machinery

Many of the companies have subsidiaries throughout the United States, and sometimes they do not complete the 53ft box or any transport unit in the shipments of a single plant so it is necessary to go through several industrial plants in the United States to consolidate their loads or search separately and send it in LTL. The cheapest option is to do the Milk Run and this depends a lot on the carriers and trading partners that companies have.

In 2020, despite the drastic reduction of foreign trade operations due to covid-19, the amount of trade and economic development that the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) brings is unquestionable and it is important to be able to make use of T1 pedimentos for consolidating companies. The number of export pedimentos fell 9.8% last year to 6,240,400. On the other hand, the number of export pedimentos contracted 4.5% to 458,900 in 2020.

Casos de éxito de este modelo MILK RUN alrededor del mundo.

Asia

Uno de los casos que podemos traer a la mesa es en la industria de electrónica de consumo, específicamente fabricantes de accesorios para celulares.

La empresa tenía problemas con un socio extranjero quien cerró por completo su cadena de suministro. Necesitaban un nuevo proveedor de servicios logísticos para intervenir rápidamente y poner en marcha los envíos.

El origen donde estaban los proveedores era en Asia, el énfasis se centró en el diseño de procesos que aportarían beneficios continuos a los resultados finales del cliente. Las áreas iniciales de trabajo fueron consolidación de envíos, kitting, órdenes de compra y la transparencia del envío, la gestión comercial y reducción de las tarifas de transporte a través del diseño de logística Milk Run.

La empresa renegoció los términos de flete a ex-works (EXW), teniendo así mayor control y transparencia de sus envíos. También se estableció un servicio "Milk-Run" de recogida en proveedores, reduciendo los costes de transporte terrestre y estandarizando las recogidas y entregas para una mejor planificación de la producción.

Se logró:

- Reducción de tarifas de transporte en origen al ser menos la cantidad de fletes.
- Reducción de costos operativos ya que todo se concentró con un solo proveedor.
- Se cumplió con los tiempos de cierres físicos en puerto y consolidación de fletes marítimos.



Success reports of the MILK RUN model around the world.

Asia

One of the cases we can bring to the table is in the consumer electronics industry, specifically manufacturers of cell phone accessories.

The company was having problems with a foreign partner who completely shut down their supply chain. They needed a new logistics service provider to step in quickly and get shipments up and running.

The supplier's home base was in Asia, the emphasis was on designing processes that would bring ongoing benefits to the customer's bottom line. Initial areas of work were shipment consolidation, kitting, purchase order and shipment transparency, trade management and transportation rate reduction through Milk Run logistics design.

The company renegotiated freight terms to ex-works (EXW), thus having greater control and transparency of its shipments. A "Milk-Run" supplier pick-up service was also established, reducing overland transportation costs and standardizing pick-ups and deliveries for better production planning.

The following was achieved:

- Reduced transportation tariffs at origin since there are fewer freight charges.
- Reduced operating costs since everything was concentrated with a single supplier.
- The physical closing times at the port and consolidation of ocean freight were met.

América Latina

Uno de los sistemas de recolección que utiliza Volkswagen Argentina S.A. es el Milk Run que abastece al almacén de autopartes y accesorios. Este tipo de esquema en su logística le permitió simplificar procesos, tener mucho menos proveedores de transporte, diseñar la ruta para aprovechar el combustible, mejorar tiempos y poder aprovechar cada parte de las cajas tráiler para que vengan llenas de accesorios y componentes que se requiere.



Europa

Bimbo, la empresa mexicana, ha dominado los mercados internacionales siendo líder como panificadora esto se debe a su adaptación a los diferentes mercados y a su distribución y un caso de éxito en la distribución en Europa, específicamente en España, es el modelo de Milk Run, lo cual han sabido replicarlo en diferentes partes del mundo.

Se logró:

- Caso de éxito replicado a nivel mundial.
- Distribución eficaz al reducir costos operativos.
- Cumplir objetivos de reducción de Co2.

Latin America

One of the collection systems used by Volkswagen Argentina S.A. is the Milk Run, which supplies the auto parts and accessories warehouse. This type of scheme in its logistics allowed it to simplify processes, have much fewer transportation suppliers, design the route to take advantage of fuel, improve times and be able to take advantage of each part of the trailer boxes so that they are full of accessories and components required for the transportation of the parts.

Europe

Bimbo, the Mexican company, has dominated international markets being a leader as a bakery, this is due to its adaptation to different markets and its distribution and a successful case of distribution in Europe, specifically in Spain, is the Milk Run model, which has been replicated in different parts of the world.

It was achieved:

- Successful case replicated worldwide.
- Efficient distribution by reducing operating costs.
- Achievement of CO2 reduction goals.

Región T-MEC

Una de las empresas que ha adoptado este tipo de logística en la región T-MEC es DHL México, aprovechando no solo el modelo de Milk Run como logística, sino utilizando las herramientas de facilitación comercial para empresas de mensajería y paquetería al importar mediante el pedimento T1.

Hoy en día, la reducción del costo logístico integral es un reto para todas las organizaciones y cada vez es más notorio cómo la cadena logística y de distribución representa un factor diferencial entre una compañía y otra. Por eso, las operaciones deben de ir diseñadas con procesos logísticos alineados a los procesos que se efectuarán para el despacho de las mercancías.

USMCA Region

One of the companies that has adopted this type of logistics in the USMCA region is DHL Mexico, taking advantage not only of the Milk Run model as logistics, but also using the trade facilitation tools for courier and parcel companies when importing through the T1 customs declaration.

Nowadays, the reduction of integral logistics costs is a challenge for all organizations and it is becoming more and more noticeable how the logistics and distribution chain represents a differential factor between one company and another. Therefore, operations must be designed with logistics processes aligned to the processes that will be carried out for the dispatch of goods.

Actualización normativa del CFDI y complemento Carta Porte

Update on CFDI Regulations and Complementary Bill of Lading



Dr. Ricardo Méndez Castro





Dr. Ricardo Méndez Castro

SEMBLANZA

Director de Consultoría en TLC Asociados y Director Académico de Trade & Law College. Licenciado en Comercio Exterior y Aduanas por el TBC, Licenciado en Derecho por Universidad Humanitas, Maestro en Derecho Fiscal por la Universidad Iberoamericana en Tijuana y Doctor en Derecho Aduanero y de Comercio Exterior por el Centro Universitario de Estudios Jurídicos CDMX. Certificado en ISO 37001 e ISO 37301 por Intedy; Certificado en el curso Perito en Compliance por el Instituto Oficiales de Cumplimiento, Certificado en ISO 31000 por la Escuela Europea de Excelencia; Certificado en ISO 31022 e ISO 37301 por Consultores y Auditores en Gestión S.A.S; Certificado en Reglas INCOTERMS 2020 y Transporte por la ICC México.

Participa activamente en el Capítulo México de la Word Compliance Association, en el Colegio de Contadores Públicos del Baja California, y en otros organismos empresariales. Conferencista, Catedrático a nivel licenciatura y Maestría en diversas universidades en Baja California, así como instructor autorizado para impartir cursos de capacitación por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Articulista de temas aduaneros y de comercio exterior en TLC Magazine y otras revistas especializadas. Autor de 8 libros relacionados con la materia aduanera y el comercio exterior.

SUMMARY

Director of Consulting at TLC Asociados and Academic Director of Trade & Law College. Degree in Foreign Trade and Customs from TBC, Law Degree from Universidad Humanitas, Master in Tax Law from Iberoamerican University in Tijuana and Doctor in Customs and Foreign Trade Law from the University Center of Legal Studies of Mexico City (Centro Universitario de Estudios Jurídicos CDMX). Certified in ISO 37001 and ISO 37301 by Intedy; Certified in the course Expert in Compliance by the Compliance Officers Institute, Certified in ISO 31000 by the European School of Excellence; Certified in ISO 31022 and ISO 37301 by the Consultants and Auditors in Management S.A.S; Certified in INCOTERMS 2020 Rules and Transportation by the ICC Mexico.

He actively participates in the Mexico Chapter of the Word Compliance Association, in the College of Public Accountants of Baja California, and in other business organizations. Lecturer, Professor at undergraduate and Master's level in several universities in Baja California, as well as instructor authorized to teach training courses by the Secretariat of Labor and Social Welfare.

He has written articles on customs and foreign trade issues in TLC Magazine and other specialized magazines. Author of 8 books related to customs and foreign trade.

RESUMEN

Dentro de la Tercera Resolución de Modificaciones de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2021, publicada el 29 de septiembre de 2021, se incluyeron modificaciones a la normativa relacionada con la emisión del CFDI + Complemento Carta Porte las cuales el Dr. Ricardo Méndez te explica en este artículo.

SUMMARY

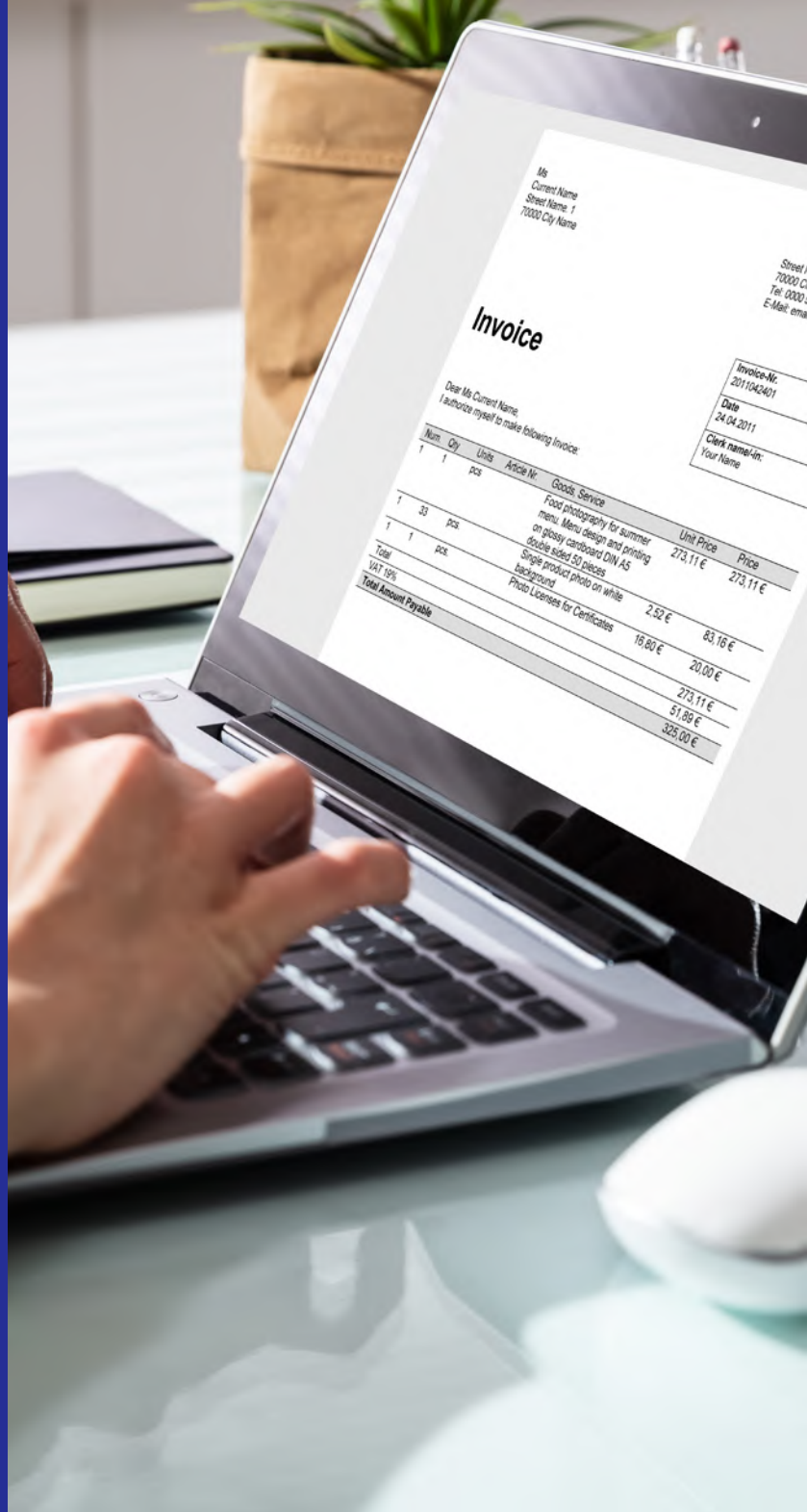
Within the Third Resolution of Modifications to the Miscellaneous Tax Resolution for 2021, published on September 29, 2021, modifications were included to the regulations related to the issuance of the CFDI + Complementary Bill of Lading, which Dr. Ricardo Méndez explains in this article.

En esta ocasión se presenta un breviarío de las modificaciones que sufrió la normativa relacionada con la emisión del CFDI + Complemento Carta Porte en la Tercera Versión Anticipada de la “**Tercera Resolución de Modificaciones de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2021**”, publicada el 29 de septiembre de 2021 en el portal del SAT, la cual se dará a conocer próximamente en el DOF.

En este contexto, los principales cambios que se observan en este instrumento normativo relacionado con las operaciones aduaneras son los siguientes:

I. Requisitos de las representaciones impresas del CFDI

- Regla 2.7.1.7 de la RMF para 2021.
- Se modifica el inciso a) de la fracción VII, para referir el fundamento de la fracción VI de la regla 2.7.4.4, que indica la leyenda “Acepto de total conformidad y bajo protesta de decir verdad que los datos asentados son verídicos”.
- Se adiciona la fracción IX para mencionar que en la representación de impresa del CFDI + CCP deben incluirse los datos señalados del instructivo de llenado de la Carta Porte.



This is a brief summary of the amendments made to the regulations related to the issuance of the CFDI + Complementary Bill of Lading in the Third Advance Version of the “**Third Resolution of Amendments to the Miscellaneous Tax Resolution for 2021**”, published on September 29, 2021 on the SAT's website, which will be soon published in the Official Journal of the Federation (DOF).

In this context, the main changes observed in this regulatory instrument related to customs operations are as follows:

I. Requirements for printed CFDIs

- Rule 2.7.1.7 of the RMF for 2021.
- Section VII, paragraph a) is amended to refer to the basis of section VI of rule 2.7.4.4, which indicates the legend “I accept with full conformity and under oath that the information provided is true”.
- Section IX is added to mention that the printed representation of the CFDI + CCP must include the data indicated in the instructions for filling out the Bill of Lading.

II. Emisión del CFDI de Ingreso o Traslado + CCP

A. CFDI de tipo ingreso con el que se acredita el transporte de mercancías

- Regla 2.7.1.9 de la RMF para 2021.
- Se modifica este dispositivo para tratar exclusivamente el procedimiento para la emisión del CFDI tipo ingreso por la prestación del servicio de transporte.
- El primer párrafo contempla los servicios de transporte general, especializado y los servicios de paquetería y mensajería, de grúas de arrastre y de grúas de arrastre y salvamento y depósito de vehículos, así como de traslado de fondos y valores o materiales y residuos peligrosos, entre otros servicios.
- Aún continúa considerándose la regulación del traslado a través de los tipos de tráficos terrestre, férrea, marítima o aérea. Además, el CFDI + complemento Carta Porte deberá reunir los requisitos normativos, el cual amparará la prestación del servicio y acreditará el transporte y legal estancia de los bienes o mercancías.
- El segundo párrafo señala que el transportista tiene la factibilidad de acreditar con el CFDI tipo ingreso la legal estancia y tenencia de las mercancías, siempre que se declare el número de pedimento de importación.
- El tercer párrafo menciona que la transportación de hidrocarburos y petrolíferos deberá acompañarse con el CFDI de ingreso incorporando los complementos Carta Porte y el de Hidrocarburos y Petrolíferos.
- El cuarto párrafo establece que el sujeto obligado deberá expedir el CFDI + complemento Carta Porte con los requisitos normativos.
- El quinto párrafo indica que cliente o contratante se encuentra obligado a proporcionar la información exacta al transportista relacionado con el traslado de las mercancías con el objetivo de que el documento sea utilizado para efectos de la deducción o el acreditamiento para efectos fiscales.
- El sexto párrafo menciona que en el supuesto que realice el movimiento de mercancías sin cumplir con el CFDI o los complementos señalados no reúnan las especificaciones, el proveedor del servicio y el cliente serán responsables ante la autoridad competente.
- Adicionalmente, este dispositivo se relaciona con la regla 2.7.1.52 de la RMF, misma que establece de forma general que quienes presten el servicio de autotransporte terrestre de carga general y especializada podrán emitir el CFDI sin adicionar el CCP cuando el traslado no implique transitar por algún tramo de jurisdicción federal.



II. Submission of the CFDI of Entry or Transfer + CCP

A. CFDI of entry which accredits the transportation of goods

- Rule 2.7.1.9 of the RMF for 2021.
- This provision is amended to deal exclusively with the procedure for the issuance of the income type CFDI for the rendering of transportation services.
- The first paragraph contemplates general transportation services, specialized transportation services and parcel and courier services, towing cranes and tow trucks and vehicle salvage and deposit services, as well as the transfer of funds and valuables or hazardous materials and waste, among other services.
- The regulation continues to consider the transfer through the types of land, rail, maritime or air traffic. In addition, the CFDI + Bill of Lading complement must meet the regulatory requirements, which will cover the rendering of the service and will accredit the transportation and legal stay of the goods or merchandise.
- The second paragraph states that the carrier is able to prove with the entry type CFDI the legal stay and possession of the goods, as long as the import customs declaration number is declared.
- The third paragraph mentions that the transportation of hydrocarbons and petroleum products must be accompanied with the CFDI of entry incorporating the complementary documents "Bill of Lading" and "Hydrocarbons and Petroleum Products".
- The fourth paragraph establishes that the obligated party must issue the CFDI + the complementary Bill of Lading with the regulatory requirements.
- The fifth paragraph indicates that the client or contracting party is obliged to provide the exact information to the carrier related to the transfer of the goods so that the document can be used for deduction or crediting purposes for tax purposes.
- The sixth paragraph mentions that in the event that the movement of goods is carried out without complying with the CFDI or the indicated complements do not meet the specifications, the service provider and the client will be liable before the competent authority.
- Additionally, this provision is related to rule 2.7.1.52 of the RMF, which establishes in general that those who provide the service of land transportation of general and specialized cargo may issue the CFDI without adding the CCP when the movement does not involve transit through any stretch of federal jurisdiction.

B. CFDI de tipo traslado con el que se acredita el transporte de mercancías

- Regla 2.7.1.51 de la RMF para 2021.
- El primer párrafo contempla las figuras los propietarios, poseedores o tenedores de mercancías o bienes.
- El segundo párrafo considera en particular a los intermediarios o agentes de transporte, que presten el servicio de logística para el traslado de los bienes o mercancías.
- El tercer párrafo establece que la transportación de hidrocarburos y petrolíferos deberá acompañarse con el CFDI de traslado incorporando los complementos Carta Porte y el de Hidrocarburos y Petrolíferos.
- El cuarto párrafo considero que debe precisar que el transportista tiene la factibilidad de acreditar con el CFDI tipo traslado la legal estancia y tenencia de las mercancías, siempre que se declare el número de pedimento de importación.
- Por otro lado, este precepto se relaciona con la regla 2.7.1.52 de la RMF, la cual menciona en términos generales que los propietarios, poseedores o tenedores podrán emitir el CFDI sin adicionar el CCP cuando el traslado no implique transitar por algún tramo de jurisdicción federal.



B. CFDI of transfer used to accredit the transportation of goods

- Rule 2.7.1.51 of the RMF for 2021.
- The first paragraph contemplates the figures of owners, possessors or holders of goods or merchandise.
- The second paragraph considers in particular the intermediaries or transportation agents, who provide the logistics service for the transportation of goods or merchandise,
- The third paragraph establishes that the transportation of hydrocarbons and petroleum products must be accompanied with the CFDI of transportation incorporating the complementary documents "Bill of Lading" and "Hydrocarbons and Petroleum Products".
- In my opinion, the fourth paragraph should specify that the carrier has the feasibility of proving with the transfer type CFDI the legal stay and possession of the goods, as long as the import customs declaration number is declared.
- On the other hand, this provision is related to rule 2.7.1.52 of the RMF, which mentions in general terms that the owners, possessors or holders may issue the CFDI without adding the CCP when the transfer does not imply transit through any stretch of federal jurisdiction.

III. Nuevas reglas para servicios especializados

Adicionalmente, fueron incorporadas 7 nuevas disposiciones que segmentan la utilización de CFDI, incluyendo o no el complemento carta porte de acuerdo con los supuestos que se indican a continuación:

Regla	Descripción
2.7.1.51.	CFDI con el que los propietarios, poseedores, tenedores, agentes de transporte o intermediarios pueden acreditar el traslado de bienes o mercancías.
2.7.1.52.	Traslado local de bienes o mercancías.
2.7.1.53.	Emisión de CFDI con complemento Carta Porte en la prestación de servicios de paquetería o mensajería.
2.7.1.54.	Emisión de CFDI con complemento Carta Porte en la prestación de servicios de traslado de fondos y valores a nivel local.
2.7.1.55.	Emisión de CFDI con complemento Carta Porte en la prestación de servicios de grúas, servicios auxiliares de arrastre y salvamento a nivel local.
2.7.1.56.	Emisión de CFDI con complemento Carta Porte en la prestación de servicios de transporte o distribución de hidrocarburos o petrolíferos a nivel local.
2.7.1.57.	Emisión de CFDI con complemento Carta Porte en la prestación de servicios de transporte consolidado de mercancías.

III. New rules for specialized services

In addition, 7 new provisions were incorporated that segment the use of CFDI, including or not including the complementary bill of lading, in accordance with the following cases:

Rule	Description
2.7.1.51.	CFDI with which owners, possessors, holders, transportation agents or intermediaries can credit the transfer of goods or merchandise.
2.7.1.52.	Local transfer of goods or merchandise.
2.7.1.53.	Issuance of CFDIs with the complement of a Bill of Lading in the provision of parcel or courier services.
2.7.1.54.	Issuance of CFDI with the complement of a Bill of Lading in the provision of services for the transfer of funds and securities at a local level.
2.7.1.55.	Issuance of CFDI with the complement of a Bill of Lading in the rendering of crane services, auxiliary towing and salvage services at a local level.
2.7.1.56.	Issuance of CFDI with the complementary Bill of Lading in the provision of transportation or distribution services of hydrocarbons or petroleum products at the local level.
2.7.1.57.	Issuance of CFDIs with the complement of a Bill of Lading in the rendering of consolidated transportation services of goods.

IV. Sujetos obligados y requisitos del CFDI + CCP

Los sujetos obligados para presentar el CFDI con o sin el complemento Carta Porte con base en las nuevas disposiciones quedaron segmentados de manera indicativa de la forma siguiente:

RMF 2021	Sujetos	Documentos	Momento / Tráficos
2.7.1.9 2.7.1.52	Contribuyentes que presten servicio de transporte de carga general y especializada.	CFDI Ingreso + Carta porte *El complemento no será requerido cuando el traslado no implique transitar por un tramo de jurisdicción federal.	Se emite al brindar el servicio por tráfico terrestre, férrea, marítima, aérea o fluvial.
2.7.1.9	Empresas que brinden el servicio de paquetería y mensajería, de grúas de arrastre y de grúas de arrastre y salvamento y depósito de vehículos, así como de traslado de fondos y valores o materiales y residuos peligrosos, entre otros servicios.	CFDI Ingreso + Carta porte * Se adicionan reglas específicas para establecer excepciones en la incorporación del CCP.	Se emite al brindar el servicio por tráfico terrestre, férrea, marítima, aérea o fluvial.
2.7.1.51 2.7.1.52	Los propietarios, poseedores o tenedores cuando se trasladen con sus propios medios, inclusive grúas de arrastre y vehículos de traslado de fondos y valores.	CFDI Traslado + Carta porte *El complemento no será requerido cuando el traslado no implique transitar por un tramo de jurisdicción federal.	Se emite al brindar el servicio por tráfico terrestre, férrea, marítima, aérea o fluvial.
2.7.1.51	Intermediarios o agentes de transporte cuando el traslado se realice por medios propios.	CFDI Traslado + Carta porte	Se emite al brindar el servicio por tráfico terrestre, férrea, marítima, aérea o fluvial.

IV. Obligated parties and CFDI + CCP requirements

The parties obliged to present the CFDI with or without the complementary document based on the new provisions were segmented indicatively as follows:

RMF 2021	Subjects	Documents	Time / Traffic
2.7.1.9 2.7.1.52	Taxpayers that provide general and specialized cargo transportation services.	CFDI of Entry + Bill of Lading *The complement will not be required when the transfer does not imply transit through a stretch of federal jurisdiction.	It is issued when the service is provided by land, rail, sea, air or river traffic.
2.7.1.9	Companies that provide parcel and courier services, towing cranes and tow trucks and vehicle salvage and deposit services, as well as the transfer of funds and valuables or hazardous materials and waste, among other services.	CFDI of Entry + Bill of Lading * Specific rules are added to establish exceptions in the incorporation of the CCP.	It is issued when the service is provided by land, rail, sea, air or river traffic.
2.7.1.51 2.7.1.52	The owners, possessors or holders when they move with their own means, including towing cranes and vehicles for the transfer of funds and valuables.	CFDI of Transfer + Bill of Lading *The complement will not be required when the transfer does not imply transit through a stretch of federal jurisdiction.	It is issued when the service is provided by land, rail, sea, air or river traffic.
2.7.1.51	Intermediaries or transportation agents when the transportation is carried out by their own means.	CFDI of Transfer + Bill of Lading	It is issued when the service is provided by land, rail, sea, air or river traffic.

RMF 2021	Sujetos	Documentos	Momento / Tráficos
2.7.1.53	Empresas de servicios de paquetería o mensajería.	CFDI Ingreso y de Traslado *El complemento no será requerido cuando el traslado no implique transitar por un tramo de jurisdicción federal.	Se emite al brindar el servicio por tráfico terrestre, férrea, marítima, aérea o fluvial.
2.7.1.54	Servicios de traslado de fondos y valores a nivel local.	CFDI Ingreso y de Traslado *El complemento no será requerido cuando el traslado no implique transitar por un tramo de jurisdicción federal.	Se emite al brindar el servicio por tráfico terrestre, férrea, marítima, aérea o fluvial.
2.7.1.55	Servicio de "grúas de arrastre" y "grúas de arrastre y salvamento y depósito de vehículos".	CFDI Ingreso y de Traslado *El complemento no será requerido cuando el traslado no implique transitar por un tramo de jurisdicción federal.	Se emite al brindar el servicio por tráfico terrestre, férrea, marítima, aérea o fluvial.
2.7.1.9 2.7.1.51 2.7.1.56	Servicio de traslado de hidrocarburos y petrolíferos por medios propios y distintos a ducto.	CFDI Ingreso o Traslado + Carta porte + Hidrocarburos y Petrolíferos *El complemento no será requerido cuando el traslado no implique transitar por un tramo de jurisdicción federal.	Se emite al brindar el servicio por tráfico terrestre, férrea, marítima, aérea o fluvial.
2.7.1.57	Servicio de transporte consolidado de mercancías con número de identificación único.	CFDI Ingreso y de Traslado *El complemento no será requerido cuando el traslado no implique transitar por un tramo de jurisdicción federal.	Se emite al brindar el servicio por tráfico terrestre, férrea, marítima, aérea o fluvial.

Recordemos que el uso del complemento de la Carta Porte fue prorrogado al 1 de diciembre de 2021 y la expedición del citado complemento cumpliendo con la estructura e instructivo de llenado emitido por el SAT se extendió hasta el 1 de enero de 2022.

RMF 2021	Subjects	Documents	Time / Traffic
2.7.1.53	Parcel or courier service companies.	CFDI of Entry and Transfer *The complement will not be required when the transfer does not imply transit through a stretch of federal jurisdiction.	It is issued when the service is provided by land, rail, sea, air or river traffic.
2.7.1.54	Local cash and valuables transfer services.	CFDI of Entry and Transfer *The complement will not be required when the transfer does not imply transit through a stretch of federal jurisdiction.	It is issued when the service is provided by land, rail, sea, air or river traffic.
2.7.1.55	Service of "towing cranes" and "towing and salvage cranes and vehicle deposit".	CFDI of Entry and Transfer *The complement will not be required when the transfer does not imply transit through a stretch of federal jurisdiction.	It is issued when the service is provided by land, rail, sea, air or river traffic.
2.7.1.9 2.7.1.51 2.7.1.56	Hydrocarbon and oil transfer service by own means and other than pipeline.	CFDI of Entry and Transfer + Bill of Lading + Hydrocarbons and Petroleum Products *The complement will not be required when the transfer does not imply transit through a stretch of federal jurisdiction.	Se emite al brindar el servicio por tráfico terrestre, férrea, marítima, aérea o fluvial.
2.7.1.57	Consolidated transportation service of goods with unique identification number.	CFDI of Entry and Transfer *The complement will not be required when the transfer does not imply transit through a stretch of federal jurisdiction.	It is issued when the service is provided by land, rail, sea, air or river traffic.

It should be recalled that the use of the supplement to the Bill of Lading was extended to December 1, 2021 and the issuance of the mentioned supplement complying with the structure and instructions issued by the SAT was extended to January 1, 2022.

VI. Disposiciones para el despacho aduanero relacionadas con el CFDI + CCP.

Por cuanto a la versión anticipada de la **"Noventa de la Resolución de Modificaciones de las RGCE para 2020"** se modifica el artículo transitorio primero, fracción I de la "Séptima Resolución de Modificaciones a las RGCE para 2020" para señalar lo siguiente:

"Primero. ... I. Lo dispuesto en las reglas 2.4.11., fracción I, inciso f); 3.1.15., fracción V en lo relativo al folio fiscal; 3.1.31, primer párrafo; 3.1.32., fracción VIII, y 3.1.33., fracción I, inciso g), entrará en vigor el 01 de enero de 2022."



VI. Provisions for customs clearance related to CFDI + CCP.

Regarding the anticipated version of the **"Ninety of the Resolution of Amendments to the RGCE for 2020"**, the first transitory article, section I of the "Seventh Resolution of Amendments to the RGCE for 2020" is amended to state the following:

"First. ... I. The provisions of rules 2.4.11., section I, paragraph f); 3.1.15., section V regarding the fiscal folio; 3.1.31, first paragraph; 3.1.32., section VIII, and 3.1.33., section I, paragraph g), shall enter into force on January 1, 2022".

En particular con esta reforma anticipada se prorrogan al 1 de enero de 2022 los procedimientos relacionados con el CFDI + Complemento Carta Porte que se indican a continuación:

RGCE 2020	Obligación
2.4.11, fracción I, inciso f)	Despacho de mercancías mediante transmisión de información (Anexo 3) Trasmitir el documento electrónico con el Folio Fiscal del CFDI con el complemento a que se refiere la regla 2.7.1.9 de la RMF para 2021.
3.1.15, fracción V	Procedimiento para tramitar un documento aduanero Consignar en el dispositivo tecnológico la información del pedimento, del número de integración y folio fiscal a que se refiere la regla 2.4.11.
3.1.31, primer párrafo	Procedimiento para la presentación de los documentos en el despacho aduanero de mercancías Presentar el folio fiscal, archivo digital o la representación del CFDI con el complemento "Carta Porte" a que se refiere la regla 2.7.1.9 de la RMF, mismo que se verificará a través del dispositivo tecnológico y deberá estar relacionado con el número de pedimento y el número de acuse de valor correspondientes.
3.1.32, fracción VIII	Despacho aduanero con pedimento consolidado En el CFDI incluir el complemento a que se refiere la regla 2.7.1.9. de la RMF para 2021.
3.1.33., fracción I, inciso g)	Despacho de mercancías sin presentación de las impresiones de pedimentos, aviso o copias simples Trasmitir el documento electrónico con el Folio Fiscal del CFDI con el complemento a que se refiere la regla 2.7.1.9 de la RMF para 2021.

Cabe mencionar que es importante estar pendientes de las actualizaciones que próximamente publique el SAT en relación con las particulares y excepciones que puedan ser consideradas conforme a las nuevas reglas vinculadas con la emisión de los Comprobantes Fiscales Digitales con el Complemento Carta Porte.

In particular, with this anticipated reform, the procedures related to the CFDI + Complementary Bill of Lading indicated below are extended to January 1, 2022:

RGCE 2020	Obligation
2.4.11, section I, sub-section f)	Clearance of goods through shared information (Annex 3) Send the electronic document with the Tax Folio of the CFDI with the complement referred to in rule 2.7.1.9 of the RMF for 2021.
3.1.15, section V	Procedure to process a customs document Enter in the technological device the information of the customs declaration, the integration number and fiscal folio referred to in rule 2.4.11.
3.1.31, First paragraph	Procedure for the presentation of documents in the customs clearance of goods. Present the fiscal folio, digital file or the representation of the CFDI with the complement Bill of Lading referred to in rule 2.7.1.9 of the RMF, which will be verified through the technological device and must be related to the corresponding customs declaration number and value acknowledgement number.
3.1.32, section VIII	Customs clearance with a consolidated customs declaration. In the CFDI include the complement referred to in rule 2.7.1.9. of the RMF for 2021.
3.1.33., section I, sub-section g)	Clearance of goods without the presentation of the printed pedimentos, notices or simple copies. Send the electronic document with the Tax Folio of the CFDI with the complement referred to in rule 2.7.1.9 of the RMF for 2021.

It is important to mention that it is important to be aware of the updates that the SAT will soon publish in relation to the particulars and exceptions that may be considered in accordance with the new rules related to the issuance of Digital Tax Receipts with the complementary Bill of Lading.

Fuentes

1. Cfr. Preguntas frecuentes numerales 3 y 6:
http://omawww.sat.gob.mx/tramitesyservicios/Paginas/documentos/Preguntas_frecuentes_CartaPorte.pdf, septiembre 2021.

Resolución Miscelánea Fiscal para 2021

Reglas Generales de Comercio Exterior para 2020

<https://www.sat.gob.mx/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1461175047622&ssbinary=true>

<https://www.sat.gob.mx/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1461175046651&ssbinary=true>



Sources

1. Cf. Frequently asked questions 3 and 6: http://omawww.sat.gob.mx/tramitesyservicios/Paginas/documentos/Preguntas_frecuentes_CartaPorte.pdf, September 2021.

Miscellaneous Tax Resolution for 2021

General Rules of Foreign Trade 2020

<https://www.sat.gob.mx/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1461175047622&ssbinary=true>

<https://www.sat.gob.mx/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1461175046651&ssbinary=true>

CUMPLIMIENTO INTEGRAL

PARA

IMMEX, PYMES Y AGENTES ADUANALES

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



MARCANDO EL PASO EN EL
 COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR, FISCAL
 Y ADUANAS

Matemáticas aplicadas al Derecho: Casos especiales en el correcto cálculo de contribuciones en el Comercio Exterior y la delimitación de responsabilidad en el Derecho Marítimo

*Mathematics Applied to Law: Special Cases in the Correct
Calculation of Contributions in Foreign Trade and the
Delimitation of Liability in Maritime Law*



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

Una práctica que muchos llevan a cabo, pero no son conscientes de ello es el aplicar las matemáticas dentro del Comercio Exterior y el Derecho Marítimo, pues para el cálculo de contribuciones o de responsabilidades esta materia universal es de vital importancia ya que su correcta implementación puede evitar que los protagonistas paguen enormes cantidades en sanciones o que sus compromisos no sobrepasen las cantidades justas, por lo que en este artículo podrás encontrar claros ejemplos de esto.

SUMMARY

A practice that many carry out, but are not aware of it is the application of mathematics within the Foreign Trade and Maritime Law, because for the calculation of contributions or liabilities this universal matter is of vital importance since its correct implementation can avoid that the protagonists pay huge amounts in penalties or that their commitments do not exceed the fair amounts, so in this article you can find clear examples of this.



La gran mayoría de las personas, incluso algunos colegas abogados, piensan que las Matemáticas no tienen relación alguna con el Derecho y por tanto son innecesarias, sin embargo, ese es un error terrible.

Las Matemáticas nos guste o no están presentes en nuestra vida diaria, como cuando vamos a la tienda a comprar una golosina o vamos al super o al mercado por nuestra despensa, o incluso para guardar un número telefónico que a final de cuentas implica números. Es más, hasta para nuestras generales están presentes, como el indicar nuestra fecha de nacimiento o las claves del Registro Federal de Contribuyentes (RFC) o la Clave Única del Registro de Población (CURP).



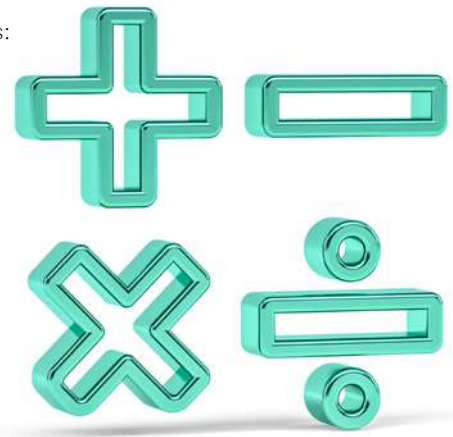
The vast majority of people, even some fellow lawyers, think that Mathematics has no relation whatsoever with Law and therefore is unnecessary, however, that is a terrible mistake.

Mathematics, whether we like it or not, is present in our daily lives, such as when we go to the store to buy a candy or go to the supermarket or the market for our groceries, or even to store a phone number, which ultimately involves numbers. Moreover, even for our general information they are present, such as indicating our date of birth or the Federal Taxpayers Registry (RFC) or the Unique Key of the Population Registry (CURP).

Ahora antes de profundizar en el tema definamos lo que son las Matemáticas:

1. Para el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española:

*"Del latín mathematicus, y este del griego μαθηματικός mathēmatikós; la forma f., del latín mathematica, y este del griego [τὰ] μαθηματικά [tà] mathēmatiká, der. de μάθημα máthēma 'conocimiento'. Instrumento matemático. Ciencia deductiva que estudia las propiedades de los entes abstractos, como números, figuras geométricas o símbolos, y sus relaciones. U. m. en pl. con el mismo significado que en singular"*¹.



2. Para la Facultad de Ciencias Exactas y Naturales de la Universidad de Buenos Aires:

*"La ciencia que estudia las operaciones con números, la relación entre las formas y el espacio, las funciones, el azar. Pero, a la vez, pocos sospechan que, además de ocuparse de cuestiones abstractas, está detrás de las principales herramientas de Internet, la seguridad informática, de un buen fixture de fútbol; y que los matemáticos, además, son fundamentales en el desarrollo de áreas como la física, la biología o la ingeniería"*².

De lo anterior podemos concluir que las Matemáticas es una Ciencia que parte de axiomas y sigue el razonamiento lógico, para estudiar las propiedades, estructuras abstractas y relaciones entre entidades abstractas como números, figuras geométricas, íconos, glifos o símbolos en general, para resolver problemas planteados en contextos específicos y es aquí donde se relaciona con el Derecho, ésta Ciencia Social que nace para regular la conducta externa del individuo para su desarrollo personal y lograr una sana convivencia colectiva en pro del desarrollo de la sociedad en un territorio específico, a través de un conjunto de normas jurídicas, que nacen de un Proceso Legislativo, no pasando desapercibido por supuesto a las Fuentes del Derecho como la Costumbre, la Jurisprudencia, la Doctrina y los Principios Generales del Derecho para que cumpla con su objetivo; ahora bien, en concreto tenemos dos ejemplos en donde las Matemáticas se relacionan muy bien con el Derecho, y que de ignorarse o no saberlas aplicar correctamente, por increíble que parezca, se nos deja en incertidumbre, lo que se traduce en un estado de indefensión.

Now before we go deeper into the subject, let's define what Mathematics is.:

1. According to the Dictionary of the Royal Academy of the Spanish Language (RAE):

*"From Latin mathematicus, and this from Greek μαθηματικός mathēmatikós; the f. form, from Latin mathematica, and this from Greek [τὰ] μαθηματικά [tà] mathēmatiká, der. from μάθημα máthēma 'knowledge'. Mathematical instrument. Deductive science that studies the properties of abstract entities, such as numbers, geometric figures, or symbols, and their relations. U. m. in pl. with the same meaning as in the singular"*¹.

2. For the Faculty of Exact and Natural Sciences of the University of Buenos Aires:

*"The science that studies operations with numbers, the relationship between shapes and space, functions, chance. But, at the same time, few suspect that, in addition to dealing with abstract questions, it is behind the main tools of the Internet, computer security, a good soccer fixture; and that mathematicians are also fundamental in the development of areas such as physics, biology and engineering"*².

Based on the above we can conclude that Mathematics is a Science that starts from axioms and follows logical reasoning, to study the properties, abstract structures and relationships between abstract entities such as numbers, geometric figures, icons, glyphs or symbols in general, to solve problems posed in specific contexts and it is here where it is related to Law, This Social Science is born to regulate the external conduct of the individual for his personal development and to achieve a healthy collective coexistence in favor of the development of society in a specific territory, through a set of legal rules, which are born from a Legislative Process, not going unnoticed of course to the Sources of Law such as Custom, Jurisprudence, Doctrine and General Principles of Law to fulfill its objective; Now, we have two examples where Mathematics is very well related to Law, and if ignored or not knowing how to apply them correctly, as incredible as it may seem, we are left in uncertainty, which translates into a state of defenselessness.

Los dos ejemplos a los que me refiero son el Comercio Exterior por una parte y el Derecho Marítimo por la otra, y para poder comprender mejor el contexto del presente artículo es importante definirlos:

1. Comercio Exterior:

Aquél intercambio de bienes, servicios y flujos de capital entre Estados y/o bloques de integración económica como la Unión Europea, siendo relevante la presencia de la balanza comercial, ese volumen de importaciones y de exportaciones de cada Estado o bloque como la citada Unión Europea o el MERCOSUR, distinguiéndose del Comercio Internacional porque éste último hace alusión al intercambio de bienes, servicios y flujos de capital pero a nivel global, sin que exista una precisa balanza comercial entre los países, ya que estamos hablando de todo el mundo.

2. Derecho Marítimo:

“Conjunto de normas jurídicas que regulan todos los hechos y actos jurídicos que surtan sus efectos y/o se desarrollen en la mar y/o tengan como objetivo el producir consecuencias de Derecho en la mar y en todas las actividades y demás industrias relacionadas con ella, siendo de carácter multidisciplinario pero autónomo siempre”³.

Primero quiero comenzar a desmenuzar la relación y aplicación de las Matemáticas al Comercio Exterior para después hacer lo propio con el Derecho Marítimo, y es el caso que nos ocupa que siempre en el referido Comercio Exterior, tiene que existir un pedimento para poder destinar las mercancías a cualquiera de los regímenes aduaneros contemplados en el artículo 90 de la Ley Aduanera. Enfoquémonos en la importación para el primer ejercicio práctico que vamos a hacer para que quede más claro lo que les quiero decir.



The two examples I am referring to are Foreign Trade on the one hand and Maritime Law on the other, and in order to better understand the context of this article it is important to define them as follows:

1. Foreign Trade:

That exchange of goods, services and capital flows between States and/or economic integration blocks such as the European Union, being relevant the presence of the trade balance, that volume of imports and exports of each State or block such as the European Union or MERCOSUR, being distinguished from International Trade because the latter refers to the exchange of goods, services and capital flows but at a global level, without the existence of a precise trade balance between countries, since we are talking about the whole world.

2. Maritime Law:

“Set of legal rules that regulate all legal acts and facts that have their effects and/or are developed at sea and/or have the objective of producing legal consequences at sea and in all activities and other industries related to it, being multidisciplinary but always autonomous in nature”³.

First, I want to start by breaking down the relationship and application of Mathematics to Foreign Trade and then do the same with Maritime Law, and it is the case that always in the referred Foreign Trade, there must be a customs declaration to be able to destine the goods to any of the customs regimes contemplated in article 90 of the Customs Law. Let's focus on imports for the first practical exercise that we are going to do to make it clearer what I want to tell you.



EJERCICIO 1:

Para todo cálculo de contribuciones⁴ yo necesito saber ¿cuál será mi base gravable? Es decir, ese valor en aduana a que hace alusión el artículo 64 de la Ley Aduanera que será el monto a partir del cual haré mis cálculos correspondientes para saber ¿cuánto es lo que pagaré por contribuciones?

No olvidemos que el valor en aduana es el precio pagado por las mercancías (valor comercial) SIEMPRE Y CUANDO NO HAYA INCREMENTABLES⁵, caso contrario éstos se sumarán para obtener mi correcto valor en aduana.

Y bien, comencemos con este primer ejercicio para ilustrar mejor lo que les acabo de decir:

Mercancía: Baterías y pistones de arranque.

País de origen: China.

Valor comercial: 100,000 U.S. Dlls. = \$1,997,030.00

Incrementables: No hay.

Valor en aduana: **\$1,997,030.00**

Fecha de entrada: 06 de Septiembre de 2021.

Tipo de cambio: \$19.9703

Fracción arancelaria: 8507.10.99

Contribuciones a pagar:

- a) 15% IGI: **\$299,555.00**
- b) 8 al millar DTA: **\$15,976.00**
- c) 16% IVA: **\$370,010.00**

TOTAL A PAGAR: \$685,541.00

Lo primero que debemos conocer es si al valor comercial le sumamos incrementables, que como podemos ver en este caso no los hay. Luego, entonces dicho valor en aduana será también el valor comercial, posterior a ello tengo que saber la fecha de entrada, que es la fecha de causación de las contribuciones en términos de lo dispuesto en el artículo 56 de la Ley Aduanera⁶. Esto es de suma importancia ya que sabré el tipo de cambio del dólar de los Estados Unidos de América respecto del peso y siempre tomaré el del día hábil anterior a la fecha de entrada de las mercancías, de conformidad con los artículos 1° de la Ley Aduanera, 20, 20 bis y 21 del Código Fiscal de la Federación y 1°, 2°, 2° bis, 4°, 7°, 8° y 9° de la Ley Monetaria de los Estados Unidos de América.

Una vez obtenido mi monto en pesos ya haré el cálculo correspondiente de las contribuciones que tengo que pagar, con base en la clasificación arancelaria de las mercancías que se estén importando.

Ahora hagamos otro ejercicio en donde sí haya incrementables y, para hacerlo más interesante, también hay monedas extranjeras diferentes al dólar de los Estados Unidos de América.



EXERCISE 1:

For any tax calculation I need to know what my taxable base will be? That is to say, the customs value referred to in article 64 of the Customs Law, which will be the amount from which I will make my calculations to know how much I will pay in taxes? We must remember that the customs value is the price paid for the goods (commercial value) PROVIDED THAT THERE ARE NO INCREMENTABLES, otherwise these will be added to obtain my correct customs value.

Well, let's start with this first exercise to better illustrate what I have just told you:

Merchandise: Batteries and starter pistons.

Country of origin: China.

Trade value: 100,000 U.S. Dlls. = \$1,997,030.00

Incremental charges: None.

Customs value: **\$1,997,030.00**

Date of entry: September 06, 2021.

Exchange Rate: \$19.9703

Tariff item: 8507.10.99

Taxes payable:

- a) 15% IGI: **\$299,555.00**
- b) 8 per thousand DTA: **\$15,976.00**
- c) 16% VAT: **\$370,010.00**

TOTAL AMOUNT: \$685,541.00

The first thing we must know is whether the commercial value is increased, which as we can see in this case there are none. Then, this customs value will also be the commercial value, after that I have to know the date of entry, which is the date of taxation (in terms of Article 56 of the Customs Law). This is of utmost importance since I will know the exchange rate of the U.S. dollar with respect to the peso and I will always take the exchange rate of the business day prior to the date of entry of the goods, in accordance with articles 1 of the Customs Law, 20, 20 bis and 21 of the Federal Fiscal Code and 1, 2, 2 bis, 4, 7, 8 and 9 of the U.S. Monetary Law of the United States of America.

Once I have obtained my amount in pesos, I will make the corresponding calculation of the taxes that I have to pay, based on the tariff classification of the goods that are being imported.

Now let's do another exercise where there are increments and, to make it more interesting, there are also foreign currencies other than the U.S. dollar.



EJERCICIO 2:

Mercancía: Preparaciones químicas (humato de potasio, ácidos fúlvicos, aminoácidos).

País de origen: Francia.

Valor comercial: 786,679 euros = EQUIVALENCIA DE LA MONEDA EXTRANJERA CON RESPECTO AL DÓLAR EUA: 1.18565 = 932,726.00 U.S. Dlls. = \$18,983,026.00

Incrementables:

- **Flete:**
2% del valor comercial de la mercancía = \$379,661.00
- **Seguro:**
15% del valor comercial de la mercancía = \$2,847,454.00
- **Regalías:**
5% del valor comercial de la mercancía = \$949,151.00

VALOR EN ADUANA: \$23,159,292.00

NOTA:

Mi valor en aduana en este caso es el valor comercial más los incrementables pagados.

Fecha de entrada: 28 de Agosto de 2021.

Tipo de cambio: \$20.3522

Fracción arancelaria: 3824.90.99

Contribuciones a pagar:

- a) 5% IGI: Exento.
- b) 8 al millar DTA: \$352.00
- c) 16% IVA: \$3,705,543.00

TOTAL A PAGAR: \$3,705,895.00

EXERCISE 2:

Merchandise: Chemical preparations (potassium humate, fulvic acids, amino acids).

Country of origin: France.

Trade value: 786,679 euros = EQUIVALENCE OF FOREIGN CURRENCY WITH RESPECT TO THE U.S. DOLLAR: 1.18565 = 932,726.00 U.S. Dlls. = \$18,983,026.00

Incremental charges:

- **Freight:**
2% of the commercial value of the merchandise = \$379,661.00
- **Insurance:**
15% of the commercial value of the merchandise = \$2,847,454.00
- **Royalties:**
5% of the commercial value of the merchandise = \$949,151.00

CUSTOMS VALUE: \$23,159,292.00

NOTE:

My customs value in this case is the commercial value plus the paid increments.

Date of entry: August 28, 2021.

Exchange rate: \$20.3522

Tariff item: 3824.90.99

Taxes:

- a) 5% IGI: Exempt.
- b) 8 per thousand DTA: \$352.00
- c) 16% VAT: \$3,705,543.00

TOTAL AMOUNT: \$3,705,895.00

Como podemos ver es muy sencillo, ahora podrá surgir la pregunta ¿para qué sirve conocer el correcto cálculo de contribuciones en el Comercio Exterior? Tenemos las siguientes respuestas:

1. Para saber lo que efectivamente voy a pagar en mi pedimento de importación, que además de ser el documento que acredita la legal estancia de las mercancías que ahí se declaran, de conformidad con el artículo 146 de la Ley Aduanera, también lo es que de conformidad con la Jurisprudencia número 195,613, de la Segunda Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, se equipara a una declaración fiscal, porque ahí se están pagando contribuciones, permitiéndome transcribirla para una mejor y mayor ilustración de mi dicho:

No. Registro: 195,613

Jurisprudencia

Materia(s): Administrativa

Novena Época

Instancia: Segunda Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta VIII, Septiembre de 1998

Tesis: 2a./J. 62/98

Página: 365



PEDIMENTO. ES UNA ESPECIE DE DECLARACIÓN FISCAL, RELATIVA A OBLIGACIONES TRIBUTARIAS EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.

El término declaración fiscal constituye cualquier expresión escrita relativa al cumplimiento de una obligación tributaria que realiza el sujeto pasivo ante la autoridad hacendaria, mientras que el pedimento es una especie de declaración fiscal relativa al cumplimiento de obligaciones tributarias en materia de comercio exterior, por medio del cual sea el importador o el exportador manifiestan a la autoridad aduanera, en forma escrita, la mercancía a introducir o a enviar fuera del territorio nacional, la clasificación arancelaria, el valor normal o comercial, los impuestos a pagar, y el régimen aduanero al que se destinarán las mercancías. Por consiguiente, debe aceptarse que dentro del contexto de declaraciones en materia de impuestos federales, se encuentran los pedimentos.

Contradicción de tesis 22/97. Entre las sustentadas por el Segundo y Tercer Tribunales Colegiados del Sexto Circuito. 12 de junio de 1998. Unanimidad de cuatro votos. Ausente: Guillermo I. Ortiz Mayagoitia. Ponente: Juan Díaz Romero. Secretario: Armando Cortés Galván.

Tesis de jurisprudencia 62/98. Aprobada por la Segunda Sala de este Alto Tribunal, en sesión pública del doce de junio de mil novecientos noventa y ocho.

As we can see it is very simple, now the question may arise: what is the purpose of knowing the correct calculation of contributions in Foreign Trade? We have the following answers:

- 1.- To know what I am actually going to pay in my import declaration, which besides being the document that proves the legal stay of the goods declared therein, in accordance with article 146 of the Customs Law, it is also that in accordance with Jurisprudence number 195,613, of the Second Chamber of the Supreme Court of Justice of the Nation, it is equivalent to a tax declaration, because taxes are being paid therein, allowing me to transcribe it for a better and greater illustration of my statement:

Registration No.:

195,613

Jurisprudence

Subject Matter(s):

Administrative

Ninth Epoch

Instance:

Second Chamber

Source:

Judicial Weekly of the Federation and its Gazette VIII, September 1998

Thesis:

2a./J. 62/98

Page:

365

PEDIMENTO. IT IS A TYPE OF FISCAL DECLARATION, RELATING TO TAX OBLIGATIONS IN MATTERS OF FOREIGN TRADE.

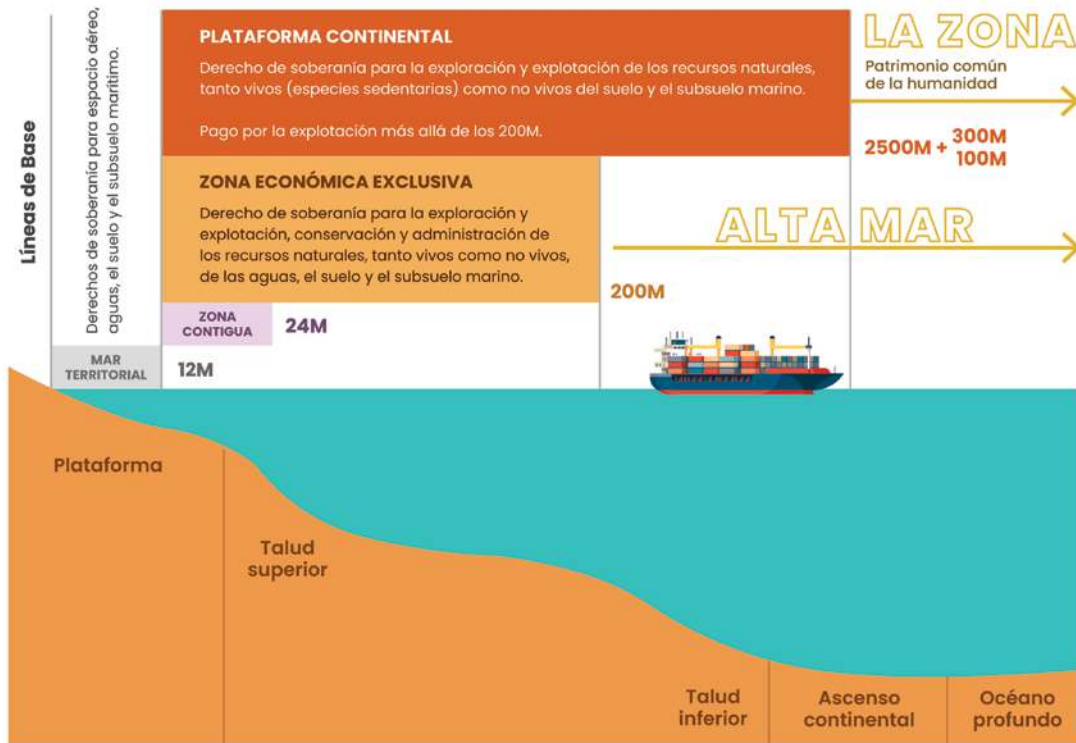
The term fiscal declaration is any written expression regarding compliance with a tax obligation made by the taxpayer before the tax authority, while the pedimento is a type of tax declaration regarding compliance with tax obligations in foreign trade matters, by means of which either the importer or the exporter declares to the customs authority, in written form, the merchandise to be introduced or sent out of the national territory, the tariff classification, the normal or commercial value, the taxes to be paid, and the customs regime to which the merchandise will be destined. Therefore, it must be accepted that within the context of federal tax declarations, the pedimentos are included.

Contradiction of thesis 22/97. Between those sustained by the Second and Third Collegiate Tribunals of the Sixth Circuit. June 12, 1998. Unanimity of four votes. Absent: Guillermo I. Ortiz Mayagoitia. Speaker: Juan Díaz Romero. Secretary: Armando Cortés Galván.

Jurisprudence Thesis 62/98. Approved by the Second Chamber of this High Court, in public session of June twelve, nineteen ninety eight.

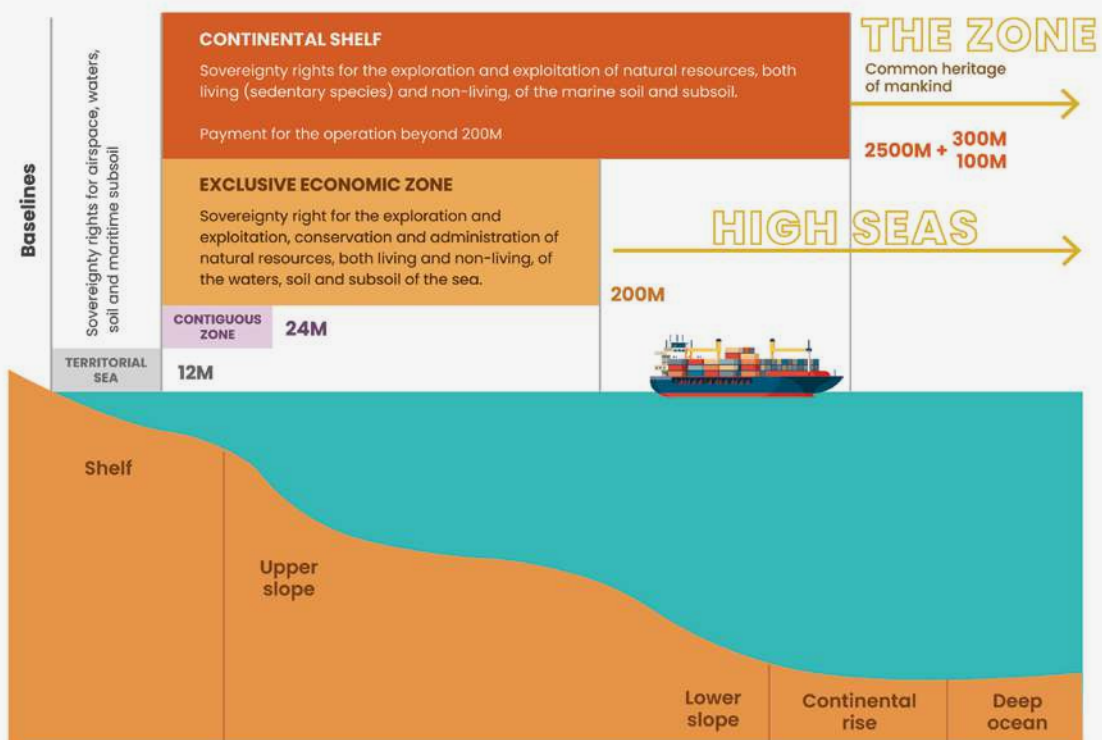
- De igual manera, es un muy buen agravio que puedo hacer valer en cualquier medio de defensa para saber si en realidad la autoridad me está determinando correctamente el crédito fiscal que consta en su resolución administrativa.

Una vez explicado lo anterior, pasemos ahora al campo del Derecho Marítimo, que lastimosamente no se le ha dado la importancia que merece en México, pero es tiempo de cambiar la Historia y las cosas, pues es inconcebible que siendo uno de los países con la mayor extensión marítima del planeta y encima de eso, extremadamente ricos en recursos vivos y no vivos, tanto en su espacio marino, como en la plataforma continental, permitiéndome ilustrar con la siguiente ilustración los conceptos mencionados con antelación, para darme a entender mejor con Ustedes:



- Similarly, it is a very good grievance that I can assert in any means of defense to know if in fact the authority is correctly determining the tax credit that appears in its administrative resolution.

Having explained the above, let us now move on to the field of Maritime Law, which unfortunately has not been given the importance it deserves in Mexico, but it is time to change History and things, because it is inconceivable that being one of the countries with the largest maritime extension of the planet and on top of that, extremely rich in living and non-living resources, both in its marine space, as in the continental shelf, allowing me to illustrate with the following illustration the concepts mentioned above, to give you a better understanding of the matter:





Vamos a conocer ahora un tema por demás interesante, a saber **EL PROCESO DE LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD EN EL DERECHO MARÍTIMO**, que además de tener su fundamento legal en la Ley de Navegación y Comercio Marítimos, también se hace presente la Convención sobre Limitación de la Responsabilidad Nacida de Reclamaciones de Derecho Marítimo, pues no podemos pasar desapercibido el carácter internacional de esta hermosa rama del Derecho, ya que tiene que ver con la mar, espacio común de la Humanidad, respetando obviamente los límites donde el Estado ejerza jurisdicción, refiriéndonos en concreto a la alta mar.

Este proceso tiene como objetivo que se declare la existencia del derecho a la limitación de la responsabilidad del sujeto que haya provocado un accidente o sea protagonista de un siniestro en la navegación y por supuesto en las instalaciones portuarias, y también que se determine la suma total que, en caso de ser condenado, deba pagar el propietario, naviero o sujeto legitimado conforme a Tratados Internacionales a un conjunto de acreedores, así como que se establezca la manera en que dicha suma debe ser distribuida entre éstos, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 304 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos.

Como notas importantes, antes de hacer nuestro ejercicio práctico quiero resaltar lo siguiente:

- Siempre conocerá el juez de distrito competente en el puerto en que se produjo el acontecimiento.
- Si se produjo fuera de puerto, será competente el juez de distrito en el primer puerto en que después del evento haga escala.
- En caso de que la embarcación no arribe al puerto de destino, conocerá el juez con jurisdicción en el puerto de origen del último viaje o del puerto de destino a elección del actor.

No olvidemos que el artículo 104, fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece que el Poder Judicial de la Federación conocerá SIEMPRE de todas las controversias que versen sobre Derecho Marítimo.

We are now going to know a very interesting subject, namely **THE LIMITATION OF LIABILITY PROCESS IN MARITIME LAW**, which in addition to having its legal basis in the Maritime Navigation and Commerce Law, is also present in the Convention on Limitation of Liability for Maritime Claims, because we cannot overlook the international character of this beautiful branch of Law, since it has to do with the sea, common space of Humanity, obviously respecting the limits where the State exercises jurisdiction, referring specifically to the high seas.

The purpose of this process is to declare the existence of the right to the limitation of the liability of the subject that has caused an accident or is the protagonist of an accident in navigation and of course in port facilities, and also to determine the total amount that, in case of being condemned, the owner, shipowner or subject legitimized according to International Treaties must pay to a group of creditors, as well as to establish the way in which such amount must be distributed among them, in accordance with the provisions of article 304 of the Law of Navigation and Maritime Commerce.

As important notes, before doing our practical exercise I would like to highlight the following:

- The competent district judge in the port where the event occurred shall always be competent.
- If the event occurred outside of a port, the district judge in the first port in which the vessel calls after the event shall have jurisdiction.
- If the vessel does not arrive at the port of destination, the judge with jurisdiction in the port of origin of the last voyage or the port of destination, at the choice of the plaintiff, shall have jurisdiction.

Let us not forget that article 104, section IV of the Political Constitution of the United Mexican States establishes that the Judicial Power of the Federation will ALWAYS hear all controversies related to Maritime Law.

Es de suma relevancia conocer los límites generales de responsabilidad, de conformidad con el artículo 6 de la Convención sobre Limitación de la Responsabilidad Nacida de Reclamaciones de Derecho Marítimo, mismo que a la letra dice:

“Artículo 6 Límites generales

1. Los límites de responsabilidad para reclamaciones que, siendo distintas de las mencionadas en el Artículo 7, surjan en cada caso concreto, se calcularán con arreglo a los siguientes valores:

a) Respecto de las reclamaciones relacionadas con muerte o lesiones corporales.

i) 333.000 unidades de cuenta para buques cuyo arqueo no exceda de 500 toneladas.

ii) Para buques cuyo arqueo exceda de ese límite, la cuantía que a continuación se indica en cada caso más la citada en el inciso i):

De 501 a 3.000 toneladas, 500 unidades de cuenta por tonelada.

De 3.001 a 30.000 toneladas, 333 unidades de cuenta por tonelada.

De 30.001 a 70.000 toneladas, 250 unidades de cuenta por tonelada.

Por cada tonelada que exceda de 70.000 toneladas, 167 unidades de cuenta.

b) Respecto de toda otra reclamación, i) 167.000 unidades de cuenta para buques cuyo arqueo no exceda de 500 toneladas; ii) para buques cuyo arqueo exceda de ese límite, la cuantía que a continuación se indica en cada caso más la citada en el inciso i).

De 501 a 30.000 toneladas, 167 unidades de cuenta por tonelada.

de 30.001 a 70.000 toneladas, 125 unidades de cuenta por tonelada.

Por cada tonelada que exceda de 70.000 toneladas, 83 unidades de cuenta.



It is of utmost relevance to know the general limits of liability, in accordance with article 6 of the Convention on Limitation of Liability for Maritime Claims, which reads as follows:

“Article 6 General limitations

1. The limits of liability for claims which, being other than those referred to in Article 7, arise in each individual case, shall be calculated according to the following values:

a) In respect of claims in respect of death or personal injury.

i) 333,000 units of account for vessels not exceeding 500 tons in tonnage.

ii) For vessels exceeding that tonnage limit, the amount indicated below in each case plus the amount referred to in (i):

From 501 to 3,000 tons, 500 units of account per ton.

From 3,001 to 30,000 tons, 333 units of account per ton.

From 30,001 to 70,000 tons, 250 units of account per ton.

For each ton exceeding 70,000 tons, 167 units of account.

b) In respect of any other claim, (i) 167,000 units of account for vessels of not more than 500 tons; (ii) for vessels of more than 500 tons, the amount indicated below in each case plus the amount referred to in (i):

From 501 to 30,000 tons, 167 units of account per ton.

From 30,001 to 70,000 tons, 125 units of account per ton.

For each ton exceeding 70,000 tons, 83 units of account.



2. Si la cuantía calculada de conformidad con el párrafo 1 a) no basta para satisfacer en su totalidad las reclamaciones mencionadas en él, se podrá disponer de la cuantía calculada de conformidad con el párrafo 1 b) para saldar la diferencia impagada de las reclamaciones mencionadas en el párrafo 1 a), y esa diferencia tendrá la misma prelación que las reclamaciones mencionadas en el párrafo 1 b).
3. No obstante, sin perjuicio de ejercer el derecho a las reclamaciones relacionadas con muerte o lesiones corporales de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2, todo Estado Parte podrá estipular en su legislación nacional que las reclamaciones relacionadas con daños a obras portuarias, dársenas, vías navegables y ayudas a la navegación tengan, en relación con las otras reclamaciones mencionadas en el párrafo 1 b), la prelación que establezca esa legislación.
4. Los límites de responsabilidad aplicables al salvador que no opere desde un buque o al salvador que opere exclusivamente en el buque al cual o en relación con el cual esté prestando servicios de auxilio o salvamento, se calcularán sobre la base de un arqueo de 1.500 toneladas.
5. A los fines del presente Convenio, por arqueo del buque se entenderá el arqueo bruto calculado de conformidad con las Reglas que figuran en el Anexo I del Convenio Internacional sobre arqueo de buques, 1969.”

2. If the amount calculated in accordance with paragraph 1(a) is not sufficient to satisfy in full the claims referred to therein, the amount calculated in accordance with paragraph 1(b) may be available to satisfy the unpaid balance of the claims referred to in paragraph 1(a), and such balance shall have the same priority as the claims referred to in paragraph 1(b).
3. However, without prejudice to the exercise of the right to claims in respect of death or personal injury in accordance with paragraph 2, a State Party may provide in its national law that claims in respect of damage to harbor works, docks, inland waterways and navigational aids shall rank in priority to the other claims referred to in paragraph 1(b) as provided in that law.
4. The limits of liability applicable to a salvor not operating from a ship or to a salvor operating exclusively on the ship to which or in connection with which he is providing salvage or rescue services shall be calculated on the basis of a tonnage of 1,500 tons.
5. For the purposes of this Convention, the tonnage of the ship shall mean the gross tonnage calculated in accordance with the Regulations contained in Annex I of the International Convention on Tonnage Measurement of Ships, 1969.”



Tomemos como ejemplo un caso sencillo, en donde surja una reclamación general por un accidente ocasionado por una embarcación entre las 500 y 30,000 unidades de arqueo bruto⁸, debiendo tomar en consideración 167 unidades de cuenta por tonelada.

Mi **PRIMER PASO** será el conocer el tonelaje bruto (unidades de arqueo bruto, ello lo acredito fehacientemente con el certificado de arqueo de la nave), supongamos que tiene 12,901.

Mi **SEGUNDO PASO** es convertir esas unidades de arqueo bruto en una unidad monetaria precisa, por ejemplo, de dólares a pesos y para ello yo debo de conocer el Derecho Especial de Giro (moneda del FMI basada en las 5 monedas más poderosas del orbe, dándose a conocer a diario y en México, mensualmente en la tabla de equivalencias de las monedas extranjeras con respecto al dólar), que corresponde en este caso a 167 DEG (Derechos Especiales de Giro).

El **TERCER PASO** es restarle a 12,901 500 unidades de arqueo bruto, que es la medida mínima de toda embarcación, el resultado es 12,401 unidades de arqueo multiplicado por 167 DEG y el resultado por 1.5 que es el equivalente de los DEG en dólares, lo cual me da 3,106,450.50 U.S. Dlls. que en moneda nacional serán \$60,051,996.94 siendo mi límite de responsabilidad en los casos señalados en el artículo 6 de la citada Convención sobre Limitación de la Responsabilidad Nacida de Reclamaciones de Derecho Marítimo.

Podemos revisar un ejemplo práctico en el siguiente edicto, publicado en el Diario Oficial de la Federación⁹: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5442601&fecha=27/06/2016



¿Vemos ahora la importancia de las Matemáticas aplicadas al Derecho?

Espero que con estos ejemplos haya quedado claro y podamos hacer conciencia de su importancia, y de recalcar que, si les interesa conocer, estudiar y ejercer el Derecho Marítimo, es muy importante tener presente que las Matemáticas estarán siempre ahí, por las razones ya explicadas, no olvidando que lo mismo sucede con el Comercio Exterior.

Take as an example a simple case, where a general claim arises for an accident caused by a vessel between 500 and 30,000 gross tonnage units⁸, taking into consideration 167 units of account per ton.

My **FIRST STEP** will be to know the gross tonnage (gross tonnage units, I can prove it with the ship's tonnage certificate), let's assume it has 12,901.

My **SECOND STEP** is to convert those units of gross tonnage into a precise monetary unit, for example from dollars to pesos and for that I must know the Special Drawing Rights (IMF currency based on the 5 most powerful currencies in the world, which are published daily and in Mexico, monthly in the table of equivalences of foreign currencies with respect to the dollar), which corresponds in this case to 167 SDR (Special Drawing Rights).

The **THIRD STEP** is to subtract from 12,901 500 units of gross tonnage, which is the minimum measurement of any vessel, the result is 12,401 units of tonnage multiplied by 167 SDRs and the result by 1.5 which is the equivalent of the SDRs in dollars, which gives me 3,106,450. 50 U.S. Dlls. which in local currency will be \$60,051,996.94 being my limit of liability in the cases indicated in article 6 of the above mentioned Convention on Limitation of Liability for Maritime Claims.

We can review a practical example in the following edict, published in the Official Gazette of the Federation:⁹ http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5442601&fecha=27/06/2016

Do we now see the importance of Mathematics applied to Law?

I hope that with these examples it has become clear and we can become aware of its importance, and to emphasize that, if you are interested in knowing, studying and practicing Maritime Law, it is very important to keep in mind that Mathematics will always be there, for the reasons already explained, not forgetting that the same happens with Foreign Trade.

Fuentes

1. Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española: <https://dle.rae.es/matem%C3%Altico>
2. Página de internet de la Facultas de Ciencias Exactas y Naturales de la Universidad de Buenos Aires: <https://exactas.uba.ar/ensenanza/carreras-de-grado/ciencias-matematicas/>
3. Askar Camacho, Rubén Abdo. “Derecho Marítimo para Principiantes”. Ed. CyT Group. 2020. México. p. 7.
4. Hay una gran confusión entre los conceptos **CONTRIBUCIONES** e **IMPUESTOS**, el primero es general y el artículo 2º del Código Fiscal de la Federación los define como esos conceptos que se pagarán conforme a la obligación establecida en el artículo 31, fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, dividiéndolos en impuestos, contribuciones de mejora, derechos y aportaciones de seguridad social. Con ésta definición nos queda claro que son acepciones distintas, por eso es incorrecto pensar que en un pedimento por ejemplo, sólo se pagan impuestos, pues de ser así ¿dónde queda entonces el Derecho de Trámite Aduanero (DTA)?
5. Los incrementables se componen por el flete, el seguro, los gastos de empaque y embalaje y las regalías.
6. Grosso modo, en tráfico aéreo será el día en que la aeronave aterrice al primer aeropuerto nacional, en tráfico marítimo el día en que la embarcación fondee, atraque o sea amarrada en el primer puerto mexicano y en tráfico terrestre el día en que se cruce la línea divisoria entre nuestros vecinos Estados Unidos, Guatemala y Belice, según sea el caso. Para el supuesto de las mercancías que sean enviadas por vía postal, seguirá éstos mismos principios.
7. Aquí lo que tengo que hacer, es revisar la tabla de equivalencias de monedas extranjeras con respecto al dólar de los Estados Unidos de América que el Banco de México publica de forma mensual, lo multiplico y una vez obtenido el monto en los referidos dólares, los convierto en pesos tomando en cuenta el tipo de cambio del día hábil anterior a la fecha de entrada de las mercancías.
8. De conformidad con los numerales 4.54 y 4.55 de la Norma Oficial Mexicana NOM-002-SCT4-2013, Terminología Marítima-Portuaria, las **UNIDADES DE ARQUEO BRUTO** (también conocidas como tonelaje de arqueado bruto), es el volumen total de todos los espacios cerrados de una embarcación, expresado en toneladas Moorson, que equivalen a 100 pies cúbicos o 2.83 metros cúbicos; siendo importantes para el cálculo de pagos de derechos, cuotas, pilotaje, peajes, etcétera. Mientras que las **UNIDADES DE ARQUEO NETO**, se refiere al volumen de los espacios útiles reservados para el transporte de carga o pasajeros, también expresado en toneladas Moorson.
9. Siempre es importante revisar la sección de Avisos Judiciales del Diario Oficial de la Federación, para ver si se publicaron edictos, como el que mencionamos hace un momento en nuestro ejemplo práctico.



Sources

1. Dictionary of the Royal Academy of the Spanish Language: <https://dle.rae.es/matem%C3%Altico>
2. Faculty of Exact and Natural Sciences of the University of Buenos Aires: <https://exactas.uba.ar/ensenanza/carreras-de-grado/ciencias-matematicas/>
3. Askar Camacho, Rubén Abdo. "Maritime Law for Beginners". Ed. CyT Group. 2020. Mexico. p. 7.
4. There is a great confusion between the concepts **CONTRIBUTIONS and TAXES**, the first is general and Article 2 of the Federal Fiscal Code defines them as those concepts to be paid in accordance with the obligation established in Article 31, Section IV of the Political Constitution of the United Mexican States, dividing them into taxes, improvement contributions, duties and social security contributions. With this definition it is clear that they are different meanings, so it is incorrect to think that in a pedimento, for example, only taxes are paid, because if so, where is the Customs Processing Fee (DTA)?
5. Incremental costs consist of freight, insurance, packing and packaging costs and royalties.
6. Roughly speaking, in air traffic it will be the day in which the aircraft lands at the first national airport, in maritime traffic the day in which the vessel anchors, docks or is moored at the first Mexican port and in land traffic the day in which it crosses the dividing line between our neighbors United States, Guatemala and Belize, as the case may be. In the case of goods shipped by mail, the same principles will follow.
7. What I have to do here is to review the table of equivalences of foreign currencies with respect to the U.S. dollar that the Bank of Mexico publishes monthly, multiply it and once I obtain the amount in the referred dollars, I convert them into pesos taking into account the exchange rate of the business day prior to the date of entry of the goods.
8. In accordance with paragraphs 4.54 and 4.55 of the Mexican Official Standard NOM-002-SCT4-2013, Maritime-Port Terminology, the GROSS HARKAGE UNITS (also known as gross tonnage), is the total volume of all enclosed spaces of a vessel, expressed in Moorson tons, which is equivalent to 100 cubic feet or 2.83 cubic meters; being important for the calculation of payment of duties, fees, pilotage, tolls, etc. While the NET TUGGAGE UNITS, refers to the volume of the useful spaces reserved for the transportation of cargo or passengers, also expressed in Moorson tons, which is equivalent to 100 cubic feet or 2.83 cubic meters.
9. It is always important to check the Judicial Notices section of the Official Journal of the Federation, to see if any edicts were published, such as the one we mentioned a moment ago in our practical example.





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



El desempeño logístico en México, sin cambios relevantes

*Logistics Performance in Mexico,
With No Relevant Changes*



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 11 años, el desempeño logístico de México se ha mantenido muy por debajo de Estados Unidos y Canadá, sus principales socios comerciales, pese a llevar más de 35 años formando parte del GATT, más de 25 dentro del TLCAN, entre otros tratados, sin embargo, es calificado como "mediano desempeño", por lo que en este artículo podrás encontrar un excelente análisis basado en el Índice de Desempeño Logístico y Doing Business, ambos indicadores del Banco Mundial.

SUMMARY

In 11 years, Mexico's logistics performance has remained well below that of the United States and Canada, its main trading partners, despite having been part of GATT for more than 35 years and NAFTA for more than 25 years, among other treaties. However, it is rated as "medium performance", so in this article you will find an excellent analysis based on the Logistics Performance Index and Doing Business, both World Bank indicators.

Recientemente en el mes de octubre de 2021 se llevaron a cabo una serie de eventos académicos relacionados con la logística internacional en casi todas las escuelas que tienen en su oferta educativa alguna carrera relacionada con dicha disciplina. Principalmente porque el día 6 se celebra el Día del Logístico, por una asociación privada que decidió reconocer esa actividad en ese día. La celebración se realiza normalmente con una serie de eventos adornados con conferencias o ponencias por personalidades dedicadas al desempeño del movimiento físico de contenedores, transportes, cruces fronterizos, despachos aduanales, manejo y control de centros de distribución, operadores logísticos, importadores y exportadores, y todos aquellos que desempeñan funciones relacionadas con esta actividad. No es un día oficial, o un día reconocido por ningún gobierno, ni mucho menos por alguna organización internacional relacionada con temas logísticos.

La conmemoración ha servido, sin embargo, para reconocer que cada vez existen más personas y empresas involucradas en operaciones comerciales internacionales que utilizan a la logística para administrar eficientemente una cadena de suministro, que cada día se vuelve más compleja, por esa razón, la celebración tal vez debería llamarse más bien "Día de la Administración de la Cadena de Suministro", pues esta abarca más actividades que la simple disciplina logística. Sin embargo, el fin del presente texto no trata de corregir el nombre, o si es apropiado o no llamarlo de una u otra manera. Lo que queremos tratar en estas líneas es que México, a pesar de llevar más de 35 años formando parte del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y posteriormente de la Organización Mundial de Comercio (OMC), así como formar parte por más de 25 años como miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (y más de uno con el T-MEC) y además de ser miembro de otros muchos Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) con Europa, Asia y Latinoamérica, sigue teniendo deficiencias en el desempeño logístico que lo califican como un país de "mediano desempeño" y que por el tamaño de su economía y nivel comercial debería estar evaluado mucho mejor.

México sigue teniendo deficiencias en el desempeño logístico que lo califican como un país de "mediano desempeño" y que por el tamaño de su economía y nivel comercial debería estar evaluado mucho mejor.



Mexico still has deficiencies in logistics performance that qualify it as a "medium performance" country and that, given the size of its economy and level of trade, it should be evaluated much better.

Recently in the month of October 2021, a series of academic events related to international logistics were held in almost all schools that have in their educational offerings a career related to that discipline. Mainly because on the 6th is celebrated the Logistics Day, by a private association that decided to recognize this activity on that day. The celebration is usually carried out with a series of events decorated with lectures or presentations by personalities dedicated to the performance of the physical movement of containers, transportation, border crossings, customs clearance, management and control of distribution centers, logistics operators, importers and exporters, and all those who perform functions related to this activity. It is not an official day, or a day recognized by any government, much less by any international organization related to logistics issues.

The commemoration has served, however, to recognize that there are more and more people and companies involved in international trade operations that use logistics to efficiently manage a supply chain, which is becoming more complex every day, for that reason, the celebration should perhaps be called "Supply Chain Management Day", since it encompasses more activities than just the logistics discipline. However, the purpose of this text is not to correct the name, or whether it is appropriate or not to call it one way or another. What we want to discuss in these lines is that Mexico, despite having been part of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and later of the World Trade Organization (WTO) for more than 35 years, as well as being part of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) for more than 25 years, has become a member of the World Trade Organization (WTO), as well as being a member of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) for more than 25 years (and more than one with the USMCA) and also being a member of many other Regional Trade Agreements (RTAs) with Europe, Asia and Latin America, still has deficiencies in logistics performance that qualify it as a "medium performance" country and that, given the size of its economy and level of trade, it should be evaluated much better.

Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial

El Índice de Desempeño Logístico (Logistics Performance Index LPI) es una herramienta elaborada por el Banco Mundial para ayudar a los países a identificar los desafíos y oportunidades que enfrentan en su desempeño en logística comercial y lo que pueden hacer para mejorar su desempeño.

Permite realizar comparaciones en 160 países y está realizado mediante una encuesta a nivel mundial aplicada a especialistas logísticos (operadores logísticos, importadores y exportadores, empresas de transporte, etc.), a quienes se les solicita información sobre la operación logística de los países en los que operan y con los que comercian. Los comentarios de los operadores se complementan con datos cuantitativos sobre el desempeño de los componentes clave de la cadena logística en el país de trabajo. Lo que ayuda a construir perfiles comparativos por país en variables logísticas como (The World Bank, 2019):

1. Desempeño en aduanas:

Mide la eficiencia en el proceso de despacho aduanero; es decir, la rapidez, la facilidad y la previsibilidad de las formalidades aduaneras, por parte de los organismos de control fronterizo.

2. Infraestructura:

Mide la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte; por ejemplo, la calidad en infraestructura en los puertos, los ferrocarriles, las carreteras y la tecnología de la información.

3. Envíos internacionales:

Mide la facilidad para coordinar embarques a precios competitivos.

4. Competencia logística:

Mide la competencia y calidad de los servicios logísticos; por ejemplo, de los operadores de transporte, agentes de aduanas, entre otros.

5. Seguimiento y rastreo de envíos:

Mide la capacidad para dar seguimiento y trazabilidad en el rastreo de envíos.

6. Puntualidad:

Mide la puntualidad en los envíos para llegar a destino dentro del tiempo de entrega programado o esperado.

Estos elementos permiten tener un panorama general a través de la percepción de los usuarios de qué tan eficientes son los países en materia de desempeño logístico, lo que incide invariablemente en los tiempos y costos logísticos de una mercancía en el proceso de la cadena de suministro, pues un mal desempeño implica retrasos en los puertos, aduanas y cruces fronterizos, así como en costos que encarecen el costo logístico en la cadena de suministro.

World Bank's Logistics Performance Index

The Logistics Performance Index (LPI) is a tool developed by the World Bank to help countries identify the challenges and opportunities they face in their trade logistics performance and what they can do to improve their performance.

It allows comparisons to be made across 160 countries and is based on a worldwide survey of logistics specialists (logistics operators, importers and exporters, transport companies, etc.), who are asked to provide information on the logistics operation of the countries in which they operate and with which they trade. The operators' comments are complemented with quantitative data on the performance of key components of the logistics chain in the country of operation. This helps to build comparative country profiles on logistics variables such as (The World Bank, 2019):

1. Customs performance:

Measures the efficiency of the customs clearance process, i.e., the speed, ease and predictability of customs formalities by border control agencies.

2. Infrastructure:

Measures the quality of trade and transport-related infrastructure, e.g., the quality of infrastructure in ports, railroads, roads, and information technology.

3. International shipping:

Measures the ease of coordinating shipments at competitive prices.

4. Logistics competence:

Measures the competence and quality of logistics services; for example, transport operators, customs agents, among others.

5. Shipment tracking and tracing:

Measures the ability to track and trace shipments.

6. Timeliness:

Measures the timeliness of shipments to arrive at destination within the scheduled or expected delivery time.

These elements provide a general overview through the users' perception of how efficient countries are in terms of logistics performance, which invariably affects the logistics times and costs of goods in the supply chain process, since poor performance implies delays at ports, customs and border crossings, as well as costs that increase the logistics cost in the supply chain.

Desempeño Logístico de México

El Banco Mundial realiza cada dos años el reporte del LPI. En el presente texto hemos realizado un análisis comparativo a partir del año 2007. El objetivo es analizar y comparar a México con las economías Latinoamericanas que han venido compitiendo con México como son Chile y Panamá, principalmente, y con sus principales socios comerciales Estados Unidos de América (EUA) y Canadá. En todos los casos, el LPI no es tan favorable para nuestro país como veremos a continuación.

En 2007 México fue evaluado de forma general con una clasificación de 56, por debajo de Chile que salió con la clasificación de 32, y Panamá con una clasificación de 54, y muy por debajo de Estados Unidos (14) y de Canadá (10), quienes son sus principales socios comerciales a través del TLCAN (hoy TMEC). Llama la atención la “mala” calificación que obtuvo en desempeño en aduanas con una calificación de 63, así como en Infraestructura con el lugar número 53, en envíos internacionales con calificación de 57, en seguimiento y rastreo con 48 y finalmente en puntualidad con una calificación de 51.

Cuadro 1. Ranking LPI año 2007

País	Año	Ranking	Puntuación LPI**	Desempeño en Aduanas	Infraestructura	Envíos internacionales	Competencia logística	Seguimiento y envíos	Puntualidad de envíos
Singapur	2007	1	4.19	3	2	2	2	1	1
Canada	2007	10	3.92	9	12	8	12	11	13
EUA	2007	14	3.84	19	7	20	14	10	18
Chile	2007	32	3.25	24	34	34	35	37	44
Panamá	2007	54	2.89	48	48	58	60	49	49
México	2007	56	2.87	63	53	54	57	48	51
Brasil	2007	61	2.75	74	49	75	49	65	71

**La puntuación LPI se mide del 1 al 5, donde 1 es baja y 5 es alta
Fuente: Elaboración propia con datos de LPI, 2007

Mexico's Logistics Performance

The World Bank conducts the LPI report every two years. In this text we have made a comparative analysis starting in 2007. The objective is to analyze and compare Mexico with Latin American economies that have been competing with Mexico, such as Chile and Panama, mainly, and with its main trading partners, the United States of America (USA) and Canada. In all cases, the LPI is not so favorable for our country as we will see below.

In 2007 Mexico was evaluated overall with a rating of 56, below Chile with a rating of 32, and Panama with a rating of 54, and far below the United States (14) and Canada (10), who are its main trading partners through NAFTA (now USMCA). It is worth noting the "bad" rating obtained in customs performance with a rating of 63, as well as in infrastructure with a rating of 53, in international shipments with a rating of 57, in tracking and tracing with 48 and finally in punctuality with a rating of 51.

Table 1. LPI Ranking 2007

Country	Year	Ranking	LPI** Score	Customs Performance	Infra-structure	International shipments	Logistics competence	Tracking and shipping	Timeliness of shipments
Singapore	2007	1	4.19	3	2	2	2	1	1
Canada	2007	10	3.92	9	12	8	12	11	13
USA	2007	14	3.84	19	7	20	14	10	18
Chile	2007	32	3.25	24	34	34	35	37	44
Panama	2007	54	2.89	48	48	58	60	49	49
Mexico	2007	56	2.87	63	53	54	57	48	51
Brazil	2007	61	2.75	74	49	75	49	65	71

** The LPI score is measured from 1 to 5, where 1 is low and 5 is high.
Source: Self-elaborated with data from the LPI, 2007

En 2010 el desempeño fue muy similar, aunque avanzando algunos lugares, México se posicionó en el número 50, sin embargo, debajo de Chile (49), y de Brasil (41), esta vez por encima de Panamá (51), pero nuevamente por debajo de sus socios comerciales EUA (15) y Canadá (14).

Cuadro 2. Ranking LPI año 2010

País	Año	Ranking	Puntuación LPI**	Desempeño en Aduanas	Infraestructura	Envíos internacionales	Competencia logística	Seguimiento y envíos	Puntualidad de envíos
Alemania	2010	1	4.11	3	1	9	4	4	3
Canada	2010	14	3.87	13	11	32	8	15	5
EUA	2010	15	3.86	15	7	36	11	5	16
Brasil	2010	41	3.2	82	37	65	34	36	20
Chile	2010	49	3.09	41	50	94	48	40	44
México	2010	50	3.05	62	44	77	44	45	54
Panamá	2010	51	3.02	49	61	71	57	47	47

**La puntuación LPI se mide del 1 al 5, donde 1 es baja y 5 es alta

Fuente: Elaboración propia con datos de LPI, 2007



In 2010 the performance was very similar, although moving up a few places, Mexico was positioned at number 50, however, below Chile (49), and Brazil (41), this time above Panama (51), but again below its trading partners USA (15) and Canada (14).

Table 2. LPI Ranking 2010

Country	Year	Ranking	LPI** Score	Customs Performance	Infrastructure	International shipments	Logistics competence	Tracking and shipping	Timeliness of shipments
Germany	2010	1	4.11	3	1	9	4	4	3
Canada	2010	14	3.87	13	11	32	8	15	5
USA	2010	15	3.86	15	7	36	11	5	16
Brazil	2010	41	3.2	82	37	65	34	36	20
Chile	2010	49	3.09	41	50	94	48	40	44
Mexico	2010	50	3.05	62	44	77	44	45	54
Panama	2010	51	3.02	49	61	71	57	47	47

** The LPI score is measured from 1 to 5, where 1 is low and 5 is high.

Source: Self-elaborated with data from the LPI, 2007

Para 2012, nuestro país tuvo una calificación de 47, Chile 39, Brasil de 45 y Panamá 61. En el caso de los socios comerciales TLCAN-TMEC, EUA obtuvo el lugar número 9 y Canadá el lugar número 14.

Cuadro 3. Ranking LPI año 2012

País	Año	Ranking	Puntuación LPI**	Desempeño en Aduanas	Infraestructura	Envíos internacionales	Competencia logística	Seguimiento y envíos	Puntualidad de envíos
Singapur	2012	1	4.13	1	2	2	6	6	1
EUA	2012	9	3.93	13	4	17	10	3	8
Canadá	2012	14	3.85	17	12	18	13	14	3
Chile	2012	39	3.17	35	37	44	46	41	54
Brasil	2012	45	3.13	78	46	41	41	33	49
México	2012	47	3.06	66	47	43	44	49	55
Panamá	2012	61	2.93	74	51	79	63	57	56

**La puntuación LPI se mide del 1 al 5, donde 1 es baja y 5 es alta

Fuente: Elaboración propia con datos de LPI, 2007



For 2012, our country had a score of 47, Chile 39, Brazil 45 and Panama 61. In the case of NAFTA-USMCA trading partners, the USA was ranked number 9 and Canada number 14.

Table 3. LPI Ranking 2012

Country	Year	Ranking	LPI** Score	Customs Performance	Infra-structure	International shipments	Logistics competence	Tracking and shipping	Timeliness of shipments
Singapore	2012	1	4.13	1	2	2	6	6	1
USA	2012	9	3.93	13	4	17	10	3	8
Canada	2012	14	3.85	17	12	18	13	14	3
Chile	2012	39	3.17	35	37	44	46	41	54
Brazil	2012	45	3.13	78	46	41	41	33	49
Mexico	2012	47	3.06	66	47	43	44	49	55
Panama	2012	61	2.93	74	51	79	63	57	56

** The LPI score is measured from 1 to 5, where 1 is low and 5 is high.

Source: Self-elaborated with data from the LPI, 2007

En 2014 la calificación de México se movió a la baja, obteniendo una calificación de 50, Chile una calificación de 42, Panamá obtuvo una calificación de 45, EUA se quedó en el mismo lugar que en el año 2012, es decir, en la posición número 9 y Canadá ascendió dos lugares a la calificación número 12, como se muestra en el cuadro siguiente.

Cuadro 4. Ranking LPI año 2012

País	Año	Ranking	Puntuación LPI**	Desempeño en Aduanas	Infraestructura	Envíos internacionales	Competencia logística	Seguimiento y envíos	Puntualidad de envíos
Alemania	2014	1	4.12	2	1	4	3	1	4
EUA	2014	9	3.92	3.73	4.18	3.45	3.97	4.14	4.14
Canadá	2014	12	3.86	3.61	4.05	3.46	3.94	3.97	4.18
Chile	2014	42	3.26	39	41	53	44	40	44
Panamá	2014	45	3.19	40	52	47	68	37	42
México	2014	50	3.13	70	50	46	47	55	46
Brasil	2014	65	2.94	94	54	81	50	62	61

**La puntuación LPI se mide del 1 al 5, donde 1 es baja y 5 es alta

Fuente: Elaboración propia con datos de LPI, 2007



In 2014 Mexico's rating moved downward, obtaining a rating of 50, Chile a rating of 42, Panama obtained a rating of 45, the USA remained in the same place as in 2012, i.e., in the number 9 position and Canada moved up two places to the number 12 rating, as shown in the following table.

Table 4. LPI Ranking 2012

Country	Year	Ranking	LPI** Score	Customs Performance	Infrastructure	International shipments	Logistics competence	Tracking and shipping	Timeliness of shipments
Germany	2014	1	4.12	2	1	4	3	1	4
USA	2014	9	3.92	3.73	4.18	3.45	3.97	4.14	4.14
Canada	2014	12	3.86	3.61	4.05	3.46	3.94	3.97	4.18
Chile	2014	42	3.26	39	41	53	44	40	44
Panama	2014	45	3.19	40	52	47	68	37	42
Mexico	2014	50	3.13	70	50	46	47	55	46
Brazil	2014	65	2.94	94	54	81	50	62	61

** The LPI score is measured from 1 to 5, where 1 is low and 5 is high.

Source: Self-elaborated with data from the LPI, 2007

Para año 2016 nuevamente México se movió hacia la baja y se colocó en el lugar número 54, por debajo de Chile (46), Panamá (40) y por supuesto otra vez, por debajo de sus socios comerciales EUA (10) y Canadá (14).

Cuadro 5. Ranking LPI año 2016

País	Año	Ranking	Puntuación LPI**	Desempeño en Aduanas	Infraestructura	Envíos internacionales	Competencia logística	Seguimiento y envíos	Puntualidad de envíos
Alemania	2016	1	4.23	2	1	8	1	3	2
EUA	2016	10	3.99	16	8	19	8	5	11
Canadá	2016	14	3.93	6	9	29	15	9	25
Panamá	2016	40	3.34	42	38	16	45	63	41
Chile	2016	46	3.25	35	63	43	56	34	44
México	2016	54	3.11	54	57	61	48	42	68
Brasil	2016	55	3.09	62	47	72	50	45	66

**La puntuación LPI se mide del 1 al 5, donde 1 es baja y 5 es alta

Fuente: Elaboración propia con datos de LPI, 2007



For 2016 Mexico again moved downward and ranked 54th, below Chile (46th), Panama (40th) and of course again, below its trading partners USA (10th) and Canada (14th).

Table 5. LPI Ranking 2016

Country	Year	Ranking	LPI** Score	Customs Performance	Infra-structure	International shipments	Logistics competence	Tracking and shipping	Timeliness of shipments
Germany	2016	1	4.23	2	1	8	1	3	2
USA	2016	10	3.99	16	8	19	8	5	11
Canada	2016	14	3.93	6	9	29	15	9	25
Panama	2016	40	3.34	42	38	16	45	63	41
Chile	2016	46	3.25	35	63	43	56	34	44
Mexico	2016	54	3.11	54	57	61	48	42	68
Brazil	2016	55	3.09	62	47	72	50	45	66

** The LPI score is measured from 1 to 5, where 1 is low and 5 is high.

Source: Self-elaborated with data from the LPI, 2007

Finalmente, en el año 2018 en el que se realizó la última medición, México obtuvo el lugar número 51, otra vez por debajo de Chile (34), de Panamá (38), EUA (14) y Canadá (20).

Cuadro 6. Ranking LPI año 2018

País	Año	Ranking	Puntuación LPI**	Desempeño en Aduanas	Infraestructura	Envíos internacionales	Competencia logística	Seguimiento y envíos	Puntualidad de envíos
Alemania	2018	1	4.2	1	1	4	1	2	3
EUA	2018	14	3.89	10	7	23	16	6	19
Canadá	2018	20	3.73	18	21	30	14	21	22
Chile	2018	34	3.32	32	34	38	43	44	31
Panamá	2018	38	3.28	45	42	34	35	36	46
México	2018	51	3.05	53	57	51	52	62	49
Brasil	2018	56	2.99	102	50	61	46	51	51

**La puntuación LPI se mide del 1 al 5, donde 1 es baja y 5 es alta

Fuente: Elaboración propia con datos de LPI, 2007

Como podemos observar, en todos los casos el primer lugar se lo disputaron siempre Alemania y Singapur, siendo Alemania predominante en las últimas tres mediciones (2014, 2016 y 2018), en las que obtuvo calificaciones de 4.12, 4.23 y 4.20 respectivamente, que comparados esos datos con los de México donde se obtuvieron evaluaciones de 3.13, 3.11 y 3.05, donde 5 es la máxima calificación, esto denota que a México le falta mucho por hacer para consolidarse como una plataforma logística a nivel mundial.

Finalmente, en el año 2018 en el que se realizó la última medición, México obtuvo el lugar número 51, otra vez por debajo de Chile (34), de Panamá (38), EUA (14) y Canadá (20).

Table 6. LPI Ranking 2018

Country	Year	Ranking	LPI** Score	Customs Performance	Infra-structure	International shipments	Logistics competence	Tracking and shipping	Timeliness of shipments
Alemania	2018	1	4.2	1	1	4	1	2	3
EUA	2018	14	3.89	10	7	23	16	6	19
Canadá	2018	20	3.73	18	21	30	14	21	22
Chile	2018	34	3.32	32	34	38	43	44	31
Panamá	2018	38	3.28	45	42	34	35	36	46
México	2018	51	3.05	53	57	51	52	62	49
Brasil	2018	56	2.99	102	50	61	46	51	51

** The LPI score is measured from 1 to 5, where 1 is low and 5 is high.

Source: Self-elaborated with data from the LPI, 2007

As we can observe, in all cases the first place was always disputed by Germany and Singapore, being Germany predominant in the last three measurements (2014, 2016 and 2018), in which it obtained ratings of 4.12, 4.23 and 4.20 respectively, which compared to those of Mexico where evaluations of 3.13, 3.11 and 3.05 were obtained, where 5 is the highest rating, this denotes that Mexico still has a long way to go to consolidate itself as a logistics platform at a global level.

Tiempos de despacho según otro indicador: *Doing Business*

Otro instrumento del Banco Mundial es el *Doing Business* en el que 190 economías son clasificadas en algo que han denominado *facilidad para hacer negocios*. En esta medición, una clasificación más cercana al 1 significa que las regulaciones en el ámbito de los negocios de esa economía facilitan la apertura de empresas locales y sus actividades. Las clasificaciones se determinan con base a la media de las puntuaciones obtenidas en los siguientes 10 indicadores que componen la medición (The World Bank, 2020):

1. Apertura de un negocio
2. Manejo de permisos de construcción
3. Obtención de electricidad
4. Registro de propiedades
5. Obtención de créditos
6. Protección de los inversionistas
7. Pago de impuestos
8. Comercio transfronterizo
9. Cumplimiento de contratos
10. Resolución de la insolvencia

La puntuación en la facilidad para hacer negocios ayuda a evaluar el desempeño de las economías en las regulaciones del ámbito de los negocios en un determinado periodo de tiempo, en este caso se refiere a 2020. Por el tema que nos ocupa, nos enfocaremos solo al indicador comercio transfronterizo, el cual se refiere al registro del tiempo y el costo relacionados con el proceso logístico de exportación e importación de mercancías. Esta variable mide el tiempo y el costo, exceptuando aranceles, del cumplimiento documental, el cumplimiento fronterizo y el transporte interno dentro del proceso general de exportación o importación de una mercancía.

La forma como se realiza la medición es mediante un cuestionario que se aplica a agentes de carga locales, agentes de aduanas, autoridades portuarias y comerciantes internacionales. Así se obtienen las puntuaciones que a continuación se describen.



Dispatch times according to another indicator: *Doing Business*

Another World Bank instrument is *Doing Business*, in which 190 economies are classified according to what they call the ease of doing business. In this measurement, a ranking closer to 1 means that the business regulations of that economy facilitate the opening of local companies and their activities. The rankings are determined based on the average of the scores obtained in the following 10 indicators that make up the measurement (The World Bank, 2020):

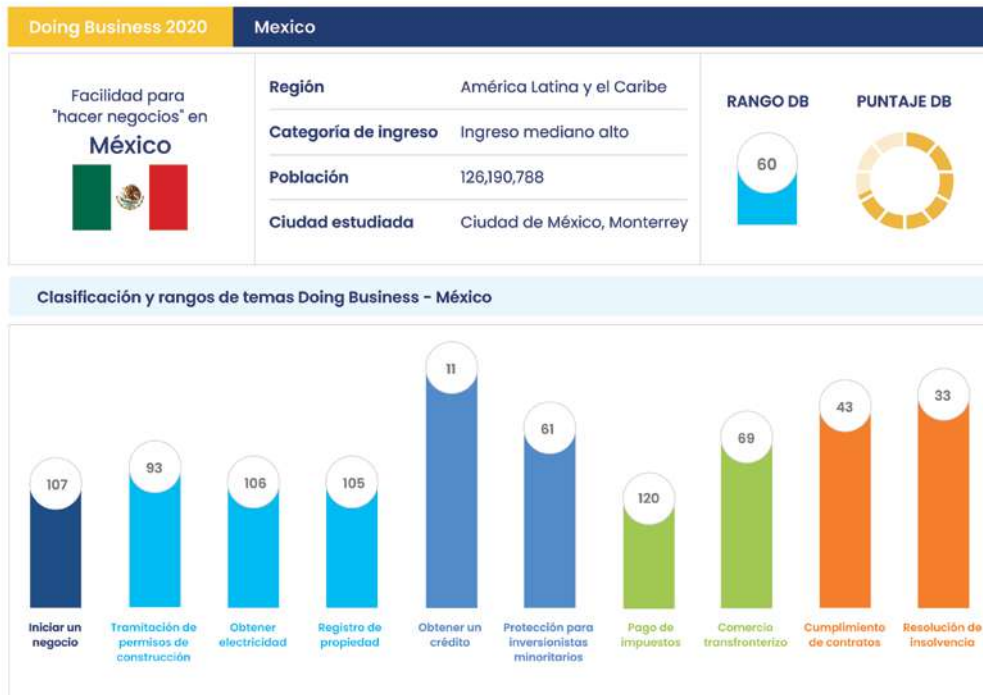
1. Opening a business
2. Handling of construction permits
3. Obtaining electricity
4. Registering property
5. Obtaining credit
6. Investor protection
7. Tax payments
8. Cross-border trade
9. Contract compliance
10. Insolvency resolution

The ease of doing business score helps to evaluate the performance of economies in business regulations in a given period of time, in this case referring to 2020. For the sake of discussion, we will focus only on the cross-border trade indicator, which refers to the record of time and cost related to the logistical process of exporting and importing goods. This variable measures the time and cost, excluding tariffs, of documentary compliance, border compliance and internal transportation within the general process of exporting or importing goods.

The measurement is carried out by means of a questionnaire applied to local freight forwarders, customs agents, port authorities and international traders. This is how the scores described below are obtained.

Para el año 2020, en el informe Doing Business, México obtuvo una calificación general de 60 de un universo de 190 economías seleccionadas, en donde en la variable apertura de un negocio fue calificado en la posición 107, en manejo de permisos de construcción en la posición 93, en obtención de electricidad en la posición 106, en registro de propiedades en la posición 105, en obtención de créditos obtuvo la calificación de 11, en la variable de protección de los inversionistas la calificación fue de 61, en lo relacionado con pago de impuestos obtuvo la calificación de 120, en la variable cumplimiento de contratos obtuvo la calificación de 43, en la variable resolución de la insolvencia fue calificado con 33, y en la que estamos tratando en este texto denominada comercio transfronterizo se obtuvo la calificación número 69.

Gráfico 1. Doing Business del BM para 2020 (México)



Fuente. Tomado de Doing Bussines (2020)

For the year 2020, in the Doing Business report, Mexico obtained an overall score of 60 out of a universe of 190 selected economies, where in the variable of opening a business it was rated in position 107, in handling construction permits in position 93, in obtaining electricity in position 106, in registering property in position 105, in obtaining credit it obtained a score of 11, in the variable of protection of investors the rating was 61, in the variable of payment of taxes it obtained a rating of 120, in the variable of fulfillment of contracts it obtained a rating of 43, in the variable of resolution of insolvency it was rated with 33, and in the variable that we are dealing with in this text denominated cross-border trade it obtained the rating number 69.

Chart 1. Doing Business for WB on 2020 (Mexico)



Source: Doing Business (2020)

Dentro del comercio transfronterizo se comparan las variables siguientes:

Para Exportación

- 1. **Tiempo para exportar:**
Cumplimiento fronterizo (horas).
- 2. **Costo para exportar:**
Cumplimiento fronterizo (USD).
- 3. **Tiempo para exportar:**
Cumplimiento documental (horas).
- 4. **Costo para exportar:**
Cumplimiento documental (USD).

Para importación

- 1. **Tiempo para importar:**
Cumplimiento fronterizo (horas).
- 2. **Costo para importar:**
Cumplimiento fronterizo (USD).
- 3. **Tiempo para importar:**
Cumplimiento documental (horas).
- 4. **Costo para importar:**
Cumplimiento documental (USD).



Los puntos anteriores se refieren al tiempo y el costo para el cumplimiento fronterizo. Incluyen el tiempo y el costo para la obtención, preparación y presentación de documentos durante el manejo en puertos o fronteras, el despacho de aduanas y los procedimientos de inspección. Asimismo, se refiere al tiempo y al costo del cumplimiento documental. Incluyen el tiempo y el costo de la obtención, preparación, procesamiento y presentación de documentos.

The following aspects are compared for cross-border trade:

For Export

- 1. **Time to export:**
Border compliance (hours).
- 2. **Cost to export:**
Border compliance (USD).
- 3. **Time to export:**
Documentary compliance (hours).
- 4. **Cost to export:**
Documentary compliance (USD).

For Import

- 1. **Time to import:**
Border compliance (hours).
- 2. **Cost to import:**
Border compliance (USD).
- 3. **Time to import:**
Documentary compliance (hours).
- 4. **Cost to import:**
Documentary compliance (USD).

The above items refer to the time and cost for border compliance. They include the time and cost of obtaining, preparing and presenting documents during port or border handling, customs clearance and inspection procedures. It also refers to the time and cost of document compliance. Includes the time and cost of obtaining, preparing, processing and presenting documents.

Tabla 7. *Tiempo y costo para realizar una exportación en México*

Indicador	
Tiempo para exportar: Cumplimiento fronterizo	20 Horas
Tiempo para exportar: Cumplimiento documental	8 Horas
Total	28 Horas
Costo para exportar: Cumplimiento documental	60 Dólares
Costo para exportar: Cumplimiento fronterizo	400 Dólares
Total	460 Dólares

Fuente. Elaboración propia con datos de Doing Business (2020)

Tabla 8. *Tiempo y costo para realizar una importación en México*

Indicador	
Tiempo para importar: Cumplimiento fronterizo	44 Horas
Tiempo para importar: Cumplimiento documental	18 Horas
Total	62 Horas
Costo para importar: Cumplimiento documental	100 Dólares
Costo para importar: Cumplimiento fronterizo	450 Dólares
Total	450 Dólares

Fuente. Elaboración propia con datos de Doing Business (2020)

Table 7. *Time and cost to export in Mexico*

Indicator	
Time to export: Border Compliance	20 Hours
Time to export: Documentary compliance	8 Hours
Total	28 Hours
Cost to export: Documentary compliance	60 Dollars
Cost to export: Border compliance	400 Dollars
Total	460 Dollars

Source: Self-elaborated with data from Doing Business (2020)

Table 8. *Time and cost to import in Mexico*

Indicator	
Time to import: Border Compliance	44 Hours
Time to import: Documentary compliance	18 Hours
Total	62 Hours
Cost to import: Documentary compliance	100 Dollars
Cost to import: Border compliance	450 Dollars
Total	450 Dollars

Source: Self-elaborated with data from Doing Business (2020)

En el reporte hemos realizado la comparación tomando como países los mismos que en el reporte LPI y hemos obtenido los siguientes resultados que se muestran en el cuadro siguiente.

Tabla 9. Comparación de países socios TMEC

Puntuación general Doing Business	México 60		Chile 59		Panamá 86		EUA 6		Canadá 23	
Puntuación en Comercio transfronterizo	69		73		59		39		51	
Indicador	Valor	Puntuación**	Valor	Puntuación	Valor	Puntuación	Valor	Puntuación	Valor	Puntuación
Tiempo para exportar: Cumplimiento fronterizo (horas)	20	87.8	60	69.9	24	85.5	2	99.7	2	99.4
Costo para exportar: Cumplimiento fronterizo (USD)	400	62.3	290	72.6	270	74.5	175	83.5	167	84.3
Tiempo para exportar: Cumplimiento documental (horas)	8	95.9	24	86.4	6	97	2	99.7	1	100
Costo para exportar: Cumplimiento documental (USD)	60	85	50	87.5	60	85	60	85	156	61.1
Tiempo para importar: Cumplimiento fronterizo (horas)	44	84.5	54	81	24	91.8	2	99.8	2	99.6
Costo para importar: Cumplimiento fronterizo (USD)	450	62.5	290	75.8	490	59.2	175	85.4	172	85.7
Tiempo para importar: Cumplimiento documental (horas)	18	93.1	36	85.4	6	97.9	8	97.3	1	100
Costo para importar: Cumplimiento documental (USD)	100	85.7	50	92.9	50	92.9	100	85.7	163	76.8

**Estos puntajes son el promedio simple de los puntajes para el tiempo y el costo del cumplimiento documental y el cumplimiento en la frontera para exportar e importar.

El cuadro nos muestra que el tiempo empleado para realizar una exportación en México toma 28 horas, mientras que en Chile toma 42, y en Panamá 30, sin embargo en EUA solo les toma 4 y en Canadá 3. Como dato ilustrativo, a Dinamarca solo le toma 1 hora, país que ha salido de los mejores evaluados en el reporte de ese año.

En cuanto a los gastos para realizar dicha exportación, en México es relativamente más caro que los demás países comparados, con un costo de 460 dólares, mientras que en Chile el costo es de 340, en Panamá de 330, en EUA de 235 y en Canadá de 323 dólares.

En cuanto a Importaciones, el tiempo que se lleva en realizar una operación de importación en México es de 62 horas, en Chile de 90 horas, en Panamá de 30, mientras que con los principales socios TMEC solo toma 10 horas en el caso de EUA y 3 horas en el caso de Canadá.

Por lo que se refiere a los gastos para realizar dicha importación en México se requieren 550 dólares, en Chile 340, en Panamá 540, en EUA 275 y en Canadá 335 dólares.

Esto lleva al informe Doing Business a calificar a México en Comercio transfronterizo en el lugar número 69, por encima de Chile, quien obtuvo la calificación de 73, pero por debajo de Panamá quien tiene la calificación número 59 y muy por debajo de sus socios comerciales como EUA quien tiene una calificación de 39 y de Canadá quien obtuvo una calificación de 51.

In the report we have made the comparison using the same countries as in the LPI report and have obtained the following results, which are shown in the table below.

Table 9. Comparison of USMCA partner countries

General score Doing Business	Mexico 60		Chile 59		Panama 86		USA 6		Canada 23	
Score on cross-border trade	69		73		59		39		51	
Indicator	Value	Score**	Value	Score	Value	Score	Value	Score	Value	Score
Time to export: Border compliance (hours)	20	87.8	60	69.9	24	85.5	2	99.7	2	99.4
Cost to export: Border compliance (USD)	400	62.3	290	72.6	270	74.5	175	83.5	167	84.3
Time to export: Documentary compliance (hours)	8	95.9	24	86.4	6	97	2	99.7	1	100
Cost to export: Documentary compliance (USD)	60	85	50	87.5	60	85	60	85	156	61.1
Time to import: Border compliance (hours)	44	84.5	54	81	24	91.8	2	99.8	2	99.6
Cost to import: Border compliance (USD)	450	62.5	290	75.8	490	59.2	175	85.4	172	85.7
Time to import: Documentary compliance (hours)	18	93.1	36	85.4	6	97.9	8	97.3	1	100
Cost to import: Documentary compliance (USD)	100	85.7	50	92.9	50	92.9	100	85.7	163	76.8

**These scores are the simple average of the scores for time and cost of document compliance and border compliance for export and import.

The table shows that the time required to export in Mexico takes 28 hours, while in Chile it takes 42 hours, and in Panama 30 hours, but in the USA it only takes 4 hours and in Canada 3.

As for the cost of exporting, in Mexico it is relatively more expensive than in the other countries compared, with a cost of 460 dollars, while in Chile the cost is 340, in Panama 330, in the USA 235 and in Canada 323 dollars.

In terms of imports, the time it takes to carry out an import operation in Mexico is 62 hours, in Chile 90 hours, in Panama 30 hours, while with the main TMEC partners it only takes 10 hours in the case of the USA and 3 hours in the case of Canada.

In terms of expenses, it takes US\$550 in Mexico, US\$340 in Chile, US\$540 in Panama, US\$275 in the USA and US\$335 in Canada.

This leads the Doing Business report to rank Mexico in cross-border trade in 69th place, above Chile, which obtained a score of 73, but below Panama, which has a score of 59 and far below its trading partners such as the USA, which has a score of 39 and Canada, which obtained a score of 51.

La infraestructura logística para un país representa uno de los recursos más importantes que permite la movilización de mercancías tanto dentro del territorio nacional como hacia el exterior. Permite mover productos desde los centros de producción hasta los centros de consumo de forma eficiente, confiable y a costos competitivos. El desarrollo nacional en infraestructura representa un motor de desarrollo económico. Las naciones que cuentan con una mejor infraestructura, tienen mayor capacidad para crecer y ser más competitivos en el ámbito internacional (World Bank, 2012)

México posee 76 aeropuertos, 64 de ellos son internacionales; 117 puertos y terminales habilitadas, 58 en el Océano Pacífico y 59 en el Golfo de México y el Caribe; 63 cruces fronterizos, 378 mil kilómetros de vías terrestres y más de 27 mil kilómetros de vías férreas que se complementan con 49 aduanas: 19 se encuentran en la frontera norte, 2 en la frontera sur, 11 son interiores y 17 marítimas (Proméxico 2017).

México es una de las economías más abiertas del mundo; con múltiples Acuerdos Comerciales Regionales firmados con países de Europa, América y Asia, tiene acceso preferencial a más de 50 naciones, mercados que representan más del 60 por ciento del PIB mundial, con más de mil millones de consumidores potenciales (Economía, 2021). El comercio internacional de México equivale a más del 63 por ciento del valor del PIB nacional, con un valor para 2020 de más de 801 mil millones de dólares. México es el décimo país exportador a nivel global, siendo tradicionalmente sus principales socios EUA y Canadá a quienes les vende más del 80 por ciento de sus exportaciones.

Sin embargo, en desempeño logístico, México no es de los más eficientes, es decir, existen al menos 50 países que tienen un desempeño mejor, y paradójicamente son economías con inventarios logísticos más reducidos como Chile y Panamá en América Latina. Asimismo, en materia de facilidad para hacer negocios, cuando analizamos el indicador de comercio transfronterizo para medir el tiempo y el costo del cumplimiento documental, el cumplimiento fronterizo dentro del proceso general de exportación o importación de una mercancía, a pesar de que México (calificación 69) sale ligeramente mejor evaluado en tiempo, no es así en costos frente a economías pequeñas como Chile y Panamá, y sobre todo muy distante de sus principales socios comerciales EUA y Canadá.



The logistics infrastructure for a country represents one of the most important resources that allows the mobilization of goods both within the national territory and abroad. It allows moving products from production centers to consumption centers efficiently, reliably and at competitive costs. National infrastructure development represents a driver of economic development. Nations with better infrastructure have a greater capacity to grow and be more competitive in the international arena (World Bank, 2012).

Mexico has 76 airports, 64 of which are international; 117 ports and enabled terminals, 58 in the Pacific Ocean and 59 in the Gulf of Mexico and the Caribbean; 63 border crossings, 378 thousand kilometers of land roads and more than 27 thousand kilometers of railroads that are complemented by 49 customs: 19 are located on the northern border, 2 on the southern border, 11 are inland and 17 are maritime (Proméxico 2017).

Mexico is one of the most open economies in the world; with multiple Regional Trade Agreements signed with countries in Europe, America and Asia, it has preferential

access to more than 50 nations, markets that represent more than 60 percent of the world's GDP, with more than one billion potential consumers (Economía, 2021). Mexico's international trade is equivalent to more than 63 percent of the value of the national GDP, with a value for 2020 of more than 801 billion dollars. Mexico is the tenth largest exporter globally, with the United States and Canada traditionally being its main partners, to whom it sells more than 80 percent of its exports.

However, in terms of logistics performance, Mexico is not one of the most efficient, that is, there are at least 50 countries that have a better performance, and paradoxically they are economies with smaller logistics inventories such as Chile and Panama in Latin America. Likewise, in terms of ease of doing business, when we analyze the cross-border trade indicator to measure the time and cost of document compliance, border compliance within the general process of exporting or importing goods, although Mexico (score 69) comes out slightly better evaluated in time, it is not so in costs compared to small economies such as Chile and Panama, and above all very distant from its main trading partners USA and Canada.



Este resultado continuará indefinidamente mientras México solo se pase el tiempo reformando los procedimientos existentes; no podemos esperar resultados diferentes haciendo siempre lo mismo. Las pobres calificaciones de Doing Business y del LPI se deben principalmente a los procedimientos administrativos reglamentarios excesivos y complicados, o muchas veces debido a los trámites burocráticos no transparentes, los cuales siguen creando obstáculos en el desempeño logístico y en el comercio transfronterizo.

Así pues, los expertos en logística deben hacer frente a procedimientos administrativos repetitivos, duplicados y costosos, cuyo resultado es evitar en la medida de lo posible (entre otras cosas) un incremento de los costos de las importaciones y las exportaciones, pues un día de trámites aduaneros en la frontera (aduana) equivale a un arancel del 1% (OMC, 2018), por esa razón, merecidamente hay que felicitarlos a todos los que ejercen la profesión logística que hacen que las cosas lleguen siempre a tiempo y al mejor costo posible.

This result will continue indefinitely as long as Mexico only spends its time reforming existing procedures; we cannot expect different results by doing the same thing over and over again. Poor Doing Business and LPI scores are mainly due to excessive and cumbersome regulatory administrative procedures, or often due to non-transparent red tape, which continue to create obstacles in logistics performance and cross-border trade.

Thus, logistics experts have to deal with repetitive, duplicative and costly administrative procedures, the result of which is to avoid as much as possible (among other things) an increase in the costs of imports and exports, since one day of customs formalities at the border (customs) is equivalent to a 1% tariff (WTO, 2018), for that reason, deservedly to be congratulated to all those who practice the logistics profession who make things always arrive on time and at the best possible cost.

Fuentes

The World Bank. (2019). Global Rankings. 17/Oct/2021, de The World Bank Sitio web: <https://lpi.worldbank.org/international/global/2018>

The World Bank. (2020). Doing Business. 17 de Octubre de 2021, de The World Bank Sitio web: https://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreeconomies/mexico#DB_tab

Secretaría de Economía. (2021). Comercio Exterior, Países con Tratados y Acuerdos firmados con México. 17 de Octubre de 2021, de Secretaría de Economía Sitio web: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>

Proméxico. (2018). MAPA DE RUTA NACIONAL DE LOGÍSTICA. 17 de Octubre de 2021, de Secretaría de Economía Sitio web: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:4rgx8zziGnkJ:www.elogistica.economia.gob.mx/swb/work/models/elogistica/Resource/3/1/images/Mapa%2520de%2520Ruta%2520Nacional%2520de%2520Logistica.pdf+&cd=1&hl=en&ct=clnk&gl=mx>

Sources

The World Bank. (2019). Global Rankings. 17/Oct/2021, de The World Bank Sitio web: <https://lpi.worldbank.org/international/global/2018>

The World Bank. (2020). Doing Business. 17 de Octubre de 2021, de The World Bank Sitio web: https://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreeconomies/mexico#DB_tab

Secretariat of Economy. (2021). Foreign Trade, Countries with Treaties and Agreements signed with Mexico. October 17, 2021, from Secretariat of Economy Website: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>

Proméxico. (2018). NATIONAL LOGISTICS ROUTE MAP. October 17, 2021, from Secretariat of Economy Website: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:4rgx8zziGnkJ:www.elogistica.economia.gob.mx/swb/work/models/elogistica/Resource/3/1/images/Mapa%2520de%2520Ruta%2520Nacional%2520de%2520Logistica.pdf+&cd=1&hl=en&ct=clnk&gl=mx>



Análisis de Sustentabilidad: Aplicaciones en la Industria Automotriz

*Sustainability Analysis:
Applications in the Automotive Industry*



Dr. César Morales Razo





Dr. César Morales Razo

SEMBLANZA

Profesional con 21 años de experiencia en cadena de suministro, materiales, alto y bajo volumen en el sector automotriz, electrónica, línea blanca, industria química, telefonía, manufactura JIT - JIS, así como en seguridad, participando en áreas como: materiales, proyectos, control de producción, almacenes, logística, compras, comercialización, servicio a clientes, seguridad, consultoría y docencia. Entre las compañías con las que ha colaborado se encuentran: General Motors, American Axle, Moto Diesel, Flextronics, Poliuretanos Summa Woodbridge, Samsung Electronics, Ramco Stamping y G4S Private Security Services. Posee estudios en: Licenciatura en Comercio Internacional en Universidad de Guanajuato / MBA Univa Campus León / APICS - Control Production Inventory Management / Master in Management at Southern Oregon University / PhD en Administración Universidad Intercontinental / Diferentes Diplomados en Lean Manufacturing / Marketing Digital / Business Scorecard / Alta Dirección / Finanzas / Proyectos de Exportación / Gestión de Riesgos / Seguridad. Colaborador en diferentes universidades como UNIVA, Itesi Irapuato, UVM (Ags., Qro., Ecatepec, Tlalpan), UNITEC (Marina y Atizapán), UNIMEX (Polanco e Izcalli), Tec Milenio Izcalli, Universidad Autónoma de Querétaro, Universidad Metropolitana de Monterrey y Escuela Bancaria Comercial Tlalnepantla, siendo profesor de Licenciaturas y Posgrado para carreras de Administración, Comercio Internacional, Mercadotecnia, Ingeniería Industrial y Base de Datos.

RESUME

Professional with 21 years of experience in supply chain, materials, high and low volume in the automotive sector, electronics, home appliance, chemical industry, telephony, JIT - JIS manufacturing, as well as in safety. Participating in areas such as: materials, projects, production control, warehouses, logistics, purchasing, marketing, customer service, safety, consulting, and teaching. Among the companies with which he has collaborated are: General Motors, American Axle, Moto Diesel, Flextronics, Poliuretanos Summa Woodbridge, Samsung Electronics, Ramco Stamping and G4S Private Security Services. His studies include Bachelor's Degree in International Commerce at Universidad de Guanajuato / MBA Univa Campus León / APICS - Control Production Inventory Management / Master in Management at Southern Oregon University / PhD in Management Universidad Intercontinental / Different Diplomas in Lean Manufacturing / Digital Marketing / Business Scorecard / Senior Management / Finance / Export Projects / Risk Management / Security. Collaborator in different universities such as UNIVA, Itesi Irapuato, UVM (Ags., Qro., Ecatepec, Tlalpan), UNITEC (Marina and Atizapán), UNIMEX (Polanco and Izcalli), Tec Milenio Izcalli, Universidad Autónoma de Querétaro, Universidad Metropolitana de Monterrey, and Escuela Bancaria Comercial Tlalnepantla, teaching undergraduate and graduate courses in Administration, International Trade, Marketing, Industrial Engineering and Database.

RESUMEN

La industria automotriz se enfrenta actualmente a grandes retos para la movilidad alrededor del mundo con la búsqueda de fuentes de energía más amigables con el medio ambiente, por lo que en este artículo podrás encontrar un excelente análisis sobre sustentabilidad e innovación.

SUMMARY

The automotive industry is currently facing great challenges for mobility around the world searching for friendly energy sources based in environmental protection. Thus, this article helps to make an analysis on sustainability and innovation facts on this area.

La nueva era de la movilidad estará definida por la sustentabilidad, la conectividad y la conducción autónoma. La sustentabilidad debe ser un eje indispensable para compañías, gobiernos y ciudadanía. El desafío de generar negocios que respeten el cuidado del entorno, así como el cambio climático y la responsabilidad social aplicada son el centro del debate.

El objetivo que se están planteando las diferentes compañías es el análisis de los distintos escenarios medioambientales en los países y explicar el concepto de que la protección del medio ambiente genera beneficios concretos no solo para las empresas, sino para las comunidades y el mundo en general. Compañías como General Motors manejan ya los más modernos estándares de producción sustentable, aplicando los principios pilares de vigilancia en la inversión, empleo, capacitación, medioambiente y comunidad.

A su vez, debemos de decir que las empresas están buscando la mejora ambiental aplicando prácticas como la reutilización de agua, suministro adecuada de energía, utilización de paneles solares, implementación de energía eólica y colaboración de todos los integrantes de las empresas buscando que los procesos sean visiblemente sustentables.

El intercambio de preocupaciones entre las naciones y las empresas transnacionales figura como plan estratégico enclavado en los diferentes acuerdos que se realizan hoy para la mejora en sustentabilidad e innovación competitiva, en búsqueda de soluciones para hacer posibles las emisiones netas cero. Pero el camino hacia la neutralidad del carbono está lejos de ser simple. Se necesitará una combinación de enfoques, incluida la electrificación, las energías renovables y los combustibles fósiles más limpios. Dependerá de características localizadas como la geografía, los niveles de industrialización y otras muchas necesidades sociales.

Las empresas están buscando la mejora ambiental aplicando prácticas como la reutilización de agua, suministro adecuada de energía, utilización de paneles solares, implementación de energía eólica y colaboración de todos los integrantes de las empresas.



Companies are seeking environmental improvement by applying practices such as water reuse, adequate energy supply, use of solar panels, implementation of wind energy and collaboration of all members of the companies seeking to make the processes visibly sustainable.

The new mobility era will be defined by sustainability, connectivity, and autonomous driving. Sustainability must be an indispensable axis for companies, governments, and citizens. The challenge of businesses generation respecting the environment, as well as climate change and social responsibility applied are at the center of the debate.

The objective of the companies is to analyze the different environmental scenarios in the countries and to explain the concept that environmental protection generates concrete benefits not only for companies, but also for communities and the world in general.

Automotive companies such as General Motors are managing the most modern standards of sustainable production, applying vigilance in investment, employment, training, environment, and community.

At the same time, we must consider that companies are seeking environmental improvement applying practices such as water reuse, adequate energy supply, solar panels usage, wind energy implementation and collaboration of all members of the companies seeking to make the processes visibly sustainable.

The exchange of concerns between nations and transnational companies appears as a strategic plan embedded in the different agreements that are made today for the improvement of sustainability and competitive innovation, looking for solutions to make net zero emissions possible. But the road to carbon neutrality is not as easy as it seems so. It will require a combination of approaches, including electrification, renewables, and cleaner fossil fuels. It will depend on local characteristics such as geography, industrialization levels and many other societal requests.

¿Cómo incorporar el cuidado ambiental al día a día de los negocios, qué prácticas y acciones de responsabilidad ambiental llevan a cabo las compañías líderes? Las iniciativas son tan variadas como dependientes de la actividad específica de cada compañía. Un desafío particular será la industria, que representa el 29% del consumo final y el 42% de las emisiones directas de CO2 relacionadas con la energía y los procesos. Las industrias pesadas como el acero, el cemento y la producción química de productos como los plásticos se consideran "difíciles de eliminar", ya sea porque muchos de sus procesos no pueden electrificarse fácilmente o porque utilizan combustibles fósiles como materias primas.

La política de protección y equilibrio de medio ambiente gana protagonismo en el mundo. De todas formas, la mayor parte de la sociedad humana no ha tomado dimensión en la importancia de la rápida solución de los problemas ecológicos que avanzan sobre el planeta. Igual, los últimos sucesos naturales de los últimos años y meses están marcando un hito en la importancia que adquiere la disciplina, tanto para la sociedad, como para los Gobiernos y para las organizaciones económicas. ¿Cuáles son y cómo crecen las consecuencias económicas de los desequilibrios ecológicos que se multiplican año a año?



¿Por qué para las empresas ya no se trata de puro marketing? ¿Cuáles son los beneficios concretos que genera ocuparse y preocuparse por el tema? ¿Qué significa hoy realizar una correcta gestión de los recursos naturales? ¿De qué forma impactan las crisis? ¿Son buenas para el medio ambiente? ¿Cuál es la inversión que las empresas destinan hoy al sector y cómo variaron en los últimos años? ¿Hacia dónde va la ecología?

Ya específicamente centrando el tema, no basta tener una conciencia en pro de la sustentabilidad. También es necesario predicarla. Y es que las firmas automotrices, sorpresivamente, son muestra de que aplican ya su filosofía de fabricación en ello. Un ejemplo de esto es la producción de los automóviles que se manufacturan en la compañía Volkswagen, en donde se utilizan fibras como el lino, cáñamo, kenaf, papel, celulosa, algodón y madera. Algunos de estos materiales se encuentran en paneles de la puerta y revestimientos laterales o en el suelo. Sin embargo, estos productos también tienen algunos problemas. El olor es uno de los mayores desafíos de los desarrolladores.

How can environmental care be incorporated into day-to-day business? What environmental responsibility practices and actions are being carried out by leading companies? The initiatives are as varied as they depend on the specific activity of each company. A particular challenge will be industry, which accounts for 29% of final consumption and 42% of direct CO2 emissions related to energy and processes. Heavy industries such as steel, cement, and chemical production of products such as plastics are considered "hard to eliminate", either because many of their processes cannot be easily electrified or because they use fossil fuels as raw materials.

The policy of protecting and balancing the environment is gaining prominence in the world. However, most of the human society has not taken dimension in the importance of the rapid solution of the ecological problems that are advancing on the planet. However, the natural recent events of the last years and months are marking a milestone in the importance of the discipline, both for society, governments, and economic organizations. What are the economic

consequences of the ecological imbalances that multiply year by year and how are they growing? Why is it no longer a question of pure marketing for companies? What are the concrete benefits of taking care and worrying about the subject? What does it mean today to manage natural resources correctly? What is the impact of crises? Are they good for the environment? What is the investment that companies allocate to the sector today and how has it changed in recent years? Where is ecology heading?

Now specifically focusing on the subject, it is not enough to have a conscience in favor of sustainability. It is also necessary to preach it. Surprisingly, automotive companies are showing that they are already applying their manufacturing philosophy to it. An example of this is the production of automobiles manufactured by Volkswagen, where fibers such as flax, hemp, kenaf, paper, cellulose, cotton, and wood are used. Some of these materials are found in door panels and side linings or in the floor. However, these products also have some problems. Odor is one of the biggest challenges for developers.



Por su parte, Audi utiliza en algunos modelos hasta un cinco por ciento de materiales orgánicos, incluidos tejidos de algodón, madera, materiales de fibra de madera y cuero. Pero también para esta marca alemana tiene que estar asegurada la resistencia de los materiales contra el desgaste natural, la humedad, el calor, los rayos ultravioletas y los productos químicos.

Mercedes también reviste los paneles interiores de las puertas con fibras naturales. "En todos los modelos utilizamos en distintos componentes cáñamo, kenaf, algodón, lana, lino, fibra de coco, fibras de celulosa o madera", en donde se está ampliando en sus modelos el uso de materiales ecológicos utilizando fibras naturales, sobre todo para los componentes internos y no visibles. Mercedes sólo prescinde del uso de materias primas recicladas o renovables en componentes que tienen relevancia en caso de colisión.

En cuanto a General Motors, se cuenta con un manual de Principios Ambientales Corporativos que incluyen, entre otros aspectos: restaurar y conservar el medio ambiente; reducir los residuos y reciclar los materiales; educar al público en temas ambientales; implementar tecnologías para disminuir emisiones contaminantes; participar en el desarrollo de leyes ambientales; evaluar los impactos de las plantas y buscar la mejora continua de sus procesos. La compañía como tal, se encarga de que se cumplan los principios ambientales, junto a un equipo compuesto por representantes de todas las áreas: Producción, Sistemas, Recursos Humanos y Compras, entre otras. La responsabilidad de cuidar el ambiente es de todos los integrantes del equipo.

On the other hand, Audi uses over five percent of organic materials in some models, including cotton fabrics, wood, wood fiber materials and leather. But also, for this German brand, the material's resistance to natural wear and tear, moisture, heat, UV rays and chemicals must be ensured.

Mercedes also covers the interior door panels with natural fibers. "In all models we use hemp, kenaf, cotton, wool, linen, coconut fiber, cellulose fibers or wood in various components," where the usage of ecological materials considering natural fibers is being expanded in its models, especially for the internal and non-visible components. Mercedes only considers of recycled and renewable raw material's usage in components that are relevant in the event of a collision.

General Motors has a Corporate Environmental Principles Manual that includes, among other aspects: restoring and conserving the environment; reducing waste and recycling materials; educating the public on environmental issues; implementing technologies to reduce polluting emissions; participation in law's environmental development evaluating the impact at their locations and seeking continuous improvement of its processes. The company is responsible for ensuring compliance with environmental principles, with a complete team composed of representatives from all areas: Production, Systems, Human Resources and Purchasing, among others. The responsibility for caring the environment belongs to all the team members.

La meta de estos corporativos, basándose en las necesidades globales que se están visualizando, es repensar el desarrollo y repensar las industrias. De alguna manera se está haciendo una transición a un menor uso de combustibles fósiles y del carbono cambiando el pensamiento lineal de la Revolución Industrial y mirando al ciclo de la naturaleza que consiste en un modelo circular de constante renovación.

Lo que se está observando en compañías globales como las mencionadas, es un enfoque centralizado en la sostenibilidad y el desarrollo, en lugar de la eficiencia y el crecimiento; incluyendo en este plano "huellas ecológicas" y la "capacidad de carga" de la Tierra. Pero... ¿Qué tan útil es poner un valor monetario a la naturaleza?

A medida que aumentan las crisis ambientales y la urgencia de crear sostenibilidad ecológica, también lo hace la importancia de la economía ecológica. Este campo de estudios aplicado y basado en soluciones se ocupa de la sostenibilidad y el desarrollo, más que de la eficiencia y el crecimiento. Además, dado que las ciudades representan el 70-80% de la actividad económica mundial y el uso asociado de recursos, emisiones y desechos, son fundamentales para encontrar soluciones al desafío de la sostenibilidad.

La economía ecológica reconoce los límites ambientales locales a globales. Abarca desde la investigación de políticas a corto plazo y desafíos locales hasta visiones a largo plazo de sociedades sostenibles. Los economistas ecológicos también consideran cuestiones globales como las emisiones de carbono, la deforestación, la sobrepesca y la extinción de especies.

Lo que se está observando en compañías globales como las mencionadas, es un enfoque centralizado en la sostenibilidad y el desarrollo, en lugar de la eficiencia y el crecimiento; incluyendo en este plano "huellas ecológicas" y la "capacidad de carga" de la Tierra.



What is being considered in global companies such as those mentioned above it is a centralized focus on sustainability and development, instead of efficiency and growth, including "ecological footprints" and the "carrying capacity" of the Earth.

The goal of these corporations, based on the global needs that are being envisioned, is to rethink development and rethink industries. Somehow a transition is being made to less use of fossil fuels and carbon by changing the linear thinking of the Industrial Revolution and looking at the cycle of nature which is a circular model of constant renewal.

What is being considered in global companies such as those mentioned above it is a centralized focus on sustainability and development, instead of efficiency and growth, including "ecological footprints" and the "carrying capacity" of the Earth. But... How useful is it to place a monetary value on nature?

As environmental crises and the urgency to create ecological sustainability increase, the importance of ecological economics does it. This solution-based field research is concerned with sustainability and development, rather than efficiency and growth. Moreover, considering that cities represent around the 70-80% of global economic activity and associated resource use, emissions, and waste, they are the basis to find solutions to the sustainability challenge.

Green economic subject recognizes local to global environmental limits. Ecological economists also consider global issues onto global environmental limits. It ranges from short-term policy research and local challenges to long-term visions of sustainable societies. Ecological economists also consider global issues such as carbon emissions, deforestation, overfishing, and species extinctions.



Por otro lado, y buscando esclarecer un poco más la investigación que versa en el desarrollo sustentable, encontramos algunos conceptos clave como los siguientes:

a) Economía de Estado Estacionario:

Situación cuando un país es relativamente estable y respeta los límites ecológicos (Daly, 1973)¹. En estos principios nos indican situaciones en las que versa la convivencia pacífica con la naturaleza y que en resumen comenta:

- La economía humana está incrustada en la naturaleza, y los procesos económicos son en realidad procesos y transformaciones biológicos, físicos y químicos.
- La economía ecológica es un lugar de encuentro para investigadores comprometidos con temas ambientales.
- La economía ecológica requiere un trabajo transdisciplinario para describir los procesos económicos en relación con la realidad física.

b) Capacidad de Provisión de Factores Naturales Economía para el Antropoceno (Farley, 2019)²:

Menciona algunas de las soluciones ambientales del mundo real. En un caso de economía para el Antropoceno (E4A)¹ nos explican sobre el consumo excesivo que se tiene de los recursos y midiendo los mismos con la capacidad de provisión de la Tierra. Los objetivos generales son articular, enseñar y aplicar una nueva comprensión de las relaciones humano-Tierra basadas e informadas por los conocimientos de la ciencia contemporánea.

c) Concepto de Huella Ecológica (Global Footprint)³:

Es un indicador de los impactos ecológicos de las actividades y prácticas cotidianas. Las huellas ecológicas son formas útiles para que las industrias, los gobiernos y las personas evalúen qué prácticas debemos reducir para mantenernos dentro de los límites de la capacidad regenerativa de la Tierra.

d) Atlas Global de Justicia Ambiental:

Proporciona acceso abierto a muchas y diversas evaluaciones de valor ecológico y económico. Joan Martínez-Alier⁴, estableció este análisis en conjunto con otros activistas y académicos desarrollando esta base de datos en línea de alrededor de 3.000 conflictos de justicia ambiental. Los temas de justicia ambiental incluyen:

- Muertes por enfermedades relacionadas con el asbesto.
- Impactos en la salud y el clima de la minería del carbón y la hidrofracturación o estimulación hidráulica para posibilitar o aumentar la extracción de gas y petróleo del subsuelo.
- Sistemas de residuos y vertederos ineficaces.
- Tala de bosques australianos e importaciones de madera de la deforestación de Asia y el Pacífico.

On the other hand, and seeking to provide better information on the research about sustainable development, we find some key concepts such as the following:

a) Steady State Economy:

Situation when a country is relatively stable and respects the ecological and social limits of the environment (Daly, 1973)¹. In these principles we indicate situations in which the peaceful coexistence with nature is concerned and that in summary comments:

- The human economy is embedded in nature, and economic processes are actually biological, physical and chemical processes and transformations.
- Ecological economics is a meeting place for researchers committed to environmental issues.
- Ecological economics requires transdisciplinary work to describe economic processes in relation to the physical reality.

b) Capacity for Provision of Natural Factors Anthropocene Economics' (Farley, 2019)²:

Mention some of the real-world environmental solutions. In a case of economics for the Anthropocene (E4A)¹ we are told about the overconsumption of resources and measuring them against the Earth's supply capacity. The overall objectives are to articulate, teach and apply a new understanding of Human-Earth relationships based on and informed by the knowledge of contemporary science.

c) Global Footprint Concept (Rees W. et Wackernagel M., 2001)³:

It is an indicator of the ecological impacts of everyday activities and practices. Ecological footprints are useful ways for industries, governments and individuals to assess what practices we need to reduce to stay within the limits of the Earth's regenerative capacity.

d)

Global Atlas of Environmental Justice:

Provides open access to many diverse assessments of ecological and economic value. Joan Martínez-Alier⁴, established this analysis in conjunction with other activists and academics developing this online database of about 3,000 environmental justice conflicts. Environmental justice issues include:

- Deaths from asbestos-related diseases.
- Health and climate impacts from coal mining and hydrofracturing or hydraulic stimulation to enable or increase the extraction of gas and oil from underground.
- Inefficient waste and landfill systems.
- Logging of Australian forests and imports of timber from Asia-Pacific deforestation.

Bajo todo este análisis podemos deducir que la economía ecológica tiene contribuyentes de diversos orígenes disciplinarios y profesionales. Centrando estas ideas, la economía está enfocándose a un mundo seguro en el que el clima requiere formas radicales de producción; y, por otro lado, los contribuyentes también hablan sobre temas como las transiciones justas, la comunalidad, el indicador de progreso genuino, la inversión ética y las economías híbridas que son útiles en el contexto de los pueblos indígenas. Es por esto por lo que la Sustentabilidad se marca como la gran tendencia de la actualidad, y si bien lo es desde el punto de vista comercial, también para los clientes es muy interesante, pues se define como un tema de primer orden. Sin embargo, existen algunos temas a los cuales se está adentrando el sector automotriz mexicano. Los autos eléctricos ya no dictan la norma como innovación en este rubro. La energía que consumen los automóviles, su método de propulsión, y la fuente de alimento de sus tradicionales motores confrontan con la instalación imparable de un nuevo paradigma cultural. La tecnología ha promovido un cambio de motorización: los vehículos eléctricos, híbridos, con celdas de hidrógeno inundan las exposiciones de autos. Los fabricantes asimilaron la idea y actuaron en consecuencia.

Para la industria, los tres desafíos pasan por tener una producción más limpia; cómo reducir emisiones y cómo bajar la cantidad de siniestros viales, el seguir apostando a la seguridad vial y a la educación vial; y es que el consumidor está muy enfocado a esto de la tecnología verde, el cuidado del medio ambiente y las nuevas tecnologías.

Con las opciones híbridas y eléctricas que desplazan a los fósiles, también viene pisando fuerte el hidrógeno y ya se habla de los coches autónomos. La cartera es amplia y cada marca hace su apuesta, teniendo presente el desafío ambiental. De acuerdo con esto, se dividen en tres las principales opciones:

- **La primera es la eléctrica:**
Teniendo en cuenta sus limitantes como el tiempo de carga de batería, su autonomía de distancia corta y un porte bajo.
- **En segundo lugar, se encuentran los híbridos:**
Aquellos que autogeneran su energía y que cumplen con requisitos de porte y distancia medios.
- **En tercer lugar:**
Para los vehículos con mayor porte y distancia, se habla de tecnología de hidrógeno.

Finalmente, ante el análisis de las últimas tendencias de la industria automotriz en la aplicación de la sustentabilidad, existen como hemos mencionado diversas estrategias para las cuales, debemos de enfocarnos hacia aquellas a las que este sector está trabajando.



Making a deep analysis we can deduce that ecological economics has contributors from diverse disciplines and professional backgrounds. Centering these ideas, the economy is focused on a safe world in which the climate requires radical forms of production; and, on the other hand, contributors also talk about issues such as ethical transitions, communality, genuine progress indicators, ethical investment and hybrid economies that are useful in the context of indigenous towns. Therefore, Sustainability is marked as the big trend of today, and while this is a commercial point of view, it is also very interesting for clients, as it is defined as a major issue. However, there are some issues where the Mexican automotive sector is getting into. Electric cars no longer dictate the norm as an innovation in this area. The energy consumed by automobiles, their propulsion method, and the main source of their traditional engines confront the unstoppable installation of a new cultural paradigm. Technology has promoted a change in motorization: electric, hybrid and hydrogen cell vehicles are flooding car shows. Manufacturers have assimilated the idea and acted accordingly.

For the industry, the three challenges are to have a cleaner production; how to reduce emissions and how make lower number of road accidents, to continue betting on road safety and road education; and the consumer is very focused on green technology, environmental care, and new technologies.

With hybrid and electric options displacing fossil fuels, hydrogen is also gaining ground and there are already gatherings of autonomous cars. The portfolio is wide, and each brand is making its bet, considering the environmental challenge. Accordingly, the main options are divided into three main options:

- **The first is electric:**
Taking into account its limitations, such as battery charging time, short distance autonomy, and low transport.
- **Secondly, there are the hybrids:**
Those that self-generate their own energy and meet the requirements of medium size and distance.
- **Thirdly:**
For vehicles with greater size and distance, hydrogen technology can be considered.

Finally, under the analysis of the latest trends in the automotive industry and the application of sustainability, there are, as we have mentioned, several strategies where we should focus on those that this sector is working on.

Así como las casas automotrices interpretaron la necesidad de cambiar la filosofía, las autoridades asumieron su voluntad para que los autos reemplacen su fuente de energías por alternativas renovables. La incentivación de los gobiernos es un reclamo de las automotrices, que cada vez perciben de manera más nítida el futuro de la industria bajo el sol de la movilidad y la propulsión alternativa.

En esa coyuntura histórica de escenario fértil para la invasión de autos ecológicos, la Federación Internacional del Automóvil para Latinoamérica diseñó una comparativa entre los vehículos de combustión interna y los de energía sustentable. Se debe destacar que, entre los principales beneficios de los vehículos eléctricos, se encuentra el hecho de que son amigables con el medio ambiente ya que no producen emisiones tóxicas, reducen la dependencia de recursos naturales no renovables, como el petróleo, hacen un uso más eficiente de la energía, dado que convierten entre el 59% al 62% de la energía eléctrica en potencia directa para sus ruedas, comparado con una proporción entre 17% al 21% en el caso del automóvil a gasolina.

En relación con la practicidad del sistema ecológico, estos vehículos en general no requieren mantenimiento, a diferencia de los tradicionales que necesitan cambios de aceite y verificaciones periódicas. Asimismo, cuentan con un motor silencioso alcanzando una aceleración significativa en poco tiempo. El inmediato desafío es afianzar la infraestructura de recarga, mejorar la autonomía y reducir el peso de las baterías contemplando una red vial acorde, ya que la carga doméstica de estos modelos demanda, en promedio,

Los principales beneficios de los vehículos eléctricos, se encuentra el hecho de que son amigables con el medio ambiente ya que no producen emisiones tóxicas, reducen la dependencia de recursos naturales no renovables, como el petróleo, hacen un uso más eficiente de la energía, dado que convierten entre el 59% al 62% de la energía eléctrica en potencia directa para sus ruedas, comparado con una proporción entre 17% al 21% en el caso del automóvil a gasolina.



The main benefits of electric vehicles are the fact that they are environmentally friendly since they do not produce toxic emissions, reduce dependence on non-renewable natural resources such as oil, make a more efficient use of energy, since they convert between 59% and 62% of electrical energy into direct power for their wheels, compared to a proportion between 17% and 21% in the case of gasoline-powered cars.

Just as the automotive headquarters interpreted the request to change the philosophy, the authorities assumed their willingness for cars to replace their energy source with renewable alternatives. The government's incentive is a claim of the automakers, that increasingly see more clearly the future of the industry under the sun of mobility and alternative propulsion.

At this historical juncture and considering a fertile scenario for the invasion of environmentally friendly cars, the Latin America International Automobile Federation designed a benchmark between internal combustion and sustainable energy vehicles. It should be noted that among the main benefits of electric vehicles is the fact that they are environmentally friendly since they do not produce toxic

emissions, reduce dependence on non-renewable natural resources such as oil, make a more efficient energy usage, since they convert between 59% and 62% of electrical energy into direct power for their wheels, compared to a proportion between 17% and 21% in the case of gasoline-powered cars.

In relation to the practicality of the ecological system, these vehicles in general do not require maintenance, vs. normal traditional vehicles that need oil changes and periodic checks. They also have a silent engine and achieve significant acceleration in a short time. The immediate challenge is to consolidate the recharging infrastructure, improve the autonomy and reduce the weight of the batteries by contemplating an appropriate road network, since the domestic charging of these models requires, on average,

Fuentes

1. Daly, H. (1973). *Toward a Steady-State Economy*. United States. El Mostrador. (2017, Enero 18). Vida Sustentable. La sustentabilidad ya es tendencia en la industria automotriz alemana. <https://www.elmostrador.cl/agenda-pais/vida-en-linea/2017/01/18/la-sustentabilidad-ya-es-tendencia-en-la-industria-automotriz-alemana/>
2. Farley, J. (2019, November). THE AUSTRALIA NEW ZEALAND SOCIETY FOR ECOLOGICAL ECONOMICS. <https://www.weforum.org/agenda/2019/11/ecological-economics-sustainability-climate-change-environment>
La palabra Antropoceno o, mejor dicho, el concepto, fue lanzado al ruedo por primera vez por el holandés y premio Nobel de química Paul Crutzen en el año 2000. Su punto era que el nombre de la época geológica actual debería reflejar el impacto del hombre sobre la Tierra. El Antropoceno es la época geológica propuesta por parte de la comunidad científica para suceder o reemplazar al denominado Holoceno, la época actual del período Cuaternario en la historia terrestre, debido al significativo impacto global que las actividades humanas han tenido sobre los ecosistemas terrestres.
3. Global Footprint. (n.d.). Global Footprint Network. Recuperado de: *Advancing the Science of Sustainability*: <https://www.footprintnetwork.org/>
William Rees ecologista, economista ecológico, profesor y ex director de la Escuela de Planificación Comunitaria y Regional de la Universidad de Columbia Británica; y Mathis Wackernagel cocreador de la huella ecológica y presidente de la red mundial de la huella ecológica; desarrollaron el concepto. Este, es un indicador de los impactos ecológicos de las actividades y prácticas cotidianas.
4. Infobae. (2017, Junio 5). Vehículos eléctricos y movilidad sustentable, herramientas esenciales para salvar al planeta. Recuperado de Infobae: Autos: <https://www.infobae.com/autos/2017/06/05/vehiculos-electricos-y-movilidad-sustentable-herramientas-esenciales-para-salvar-al-planeta/>
Joan Martínez-Alier es profesor de Economía e Historia Económica e investigador del ICTA, en la Universidad Autónoma de Barcelona. Es autor de *Ecological Economics: Energy, Environment and Society* (1987) y *The Environmentalism of the Poor: A Study of Ecological Conflicts and Valuation* (2002). Es miembro fundador y ex presidente de la Sociedad Internacional de Economía Ecológica. Fue miembro (2000-08) del comité científico, Agencia Europea del Medio Ambiente. También es coeditor de *Getting down to earth: aplicaciones prácticas de Ecological Economics* (1996), *Rethinking Environmental History. Historia del sistema mundial y cambio ambiental global* (2007), *desarrollos recientes en economía ecológica* (2008), y de la serie *Economía ecológica y bienestar humano* con Oxford U.P., Delhi.



Sources

1. Daly, H. (1973). *Toward a Steady-State Economy*. United States. El Mostrador. (2017, January 18). Sustainable Living. Sustainability is a trend in the German automotive industry. <https://www.elmostrador.cl/agenda-pais/vida-en-linea/2017/01/18/la-sustentabilidad-ya-es-tendencia-en-la-industria-automotriz-alemana/>.
2. Farley, J. (2019, November). THE AUSTRALIA NEW ZEALAND SOCIETY FOR ECOLOGICAL ECONOMICS. <https://www.weforum.org/agenda/2019/11/ecological-economics-sustainability-climate-change-environment>
The word Anthropocene, or rather the concept, was first thrown into the ring by Dutchman and Nobel chemistry laureate Paul Crutzen in 2000. His point was that the name of the current geological epoch should reflect man's impact on the Earth. The Anthropocene is the geological epoch proposed by the scientific community to succeed or replace the so-called Holocene, the current epoch of the Quaternary period in Earth's history, due to the significant global impact that human activities have had on terrestrial ecosystems.
3. Global footprint. (n.d.) Global Footprint Network. Retrieved from *Advancing the Science of Sustainability*: <https://www.footprintnetwork.org/>
William Rees, ecologist, ecological economist, professor and former director of the School of Community and Regional Planning at the University of British Columbia, and Mathis Wackernagel, co-creator of the ecological footprint and president of the global ecological footprint network, developed the concept. It is an indicator of the ecological impacts of everyday activities and practices.
4. Infobae. (2017, June 5). Electric vehicles and sustainable mobility, essential tools to save the planet. Retrieved from Infobae: Autos: <https://www.infobae.com/autos/2017/06/05/vehiculos-electricos-y-movilidad-sustentable-herramientas-esenciales-para-salvar-al-planeta/>
Joan Martínez-Alier is Professor of Economics and Economic History and ICTA researcher at the Autonomous University of Barcelona. He is the author of *Ecological Economics: Energy, Environment and Society* (1987) and *The Environmentalism of the Poor: A Study of Ecological Conflicts and Valuation* (2002). He is a founding member and past president of the International Society for Ecological Economics. He was a member (2000-08) of the Scientific Committee, European Environment Agency. He is also co-editor of *Getting down to earth: practical applications of Ecological Economics* (1996), *Rethinking Environmental History. World System History and Global Environmental Change* (2007), *Recent Developments in Ecological Economics* (2008), and the *Ecological Economics and Human Welfare* series with Oxford U.P., Delhi.



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 República Mexicana tales
como: CDMX, Monterrey, Guadalajara, Los Cabos, Vallarta, Tijuana, entre otros.



MERCADO PROVIDENCIA

AEROPUERTO INTERNACIONAL DE GUADALAJARA, PUERTA "D"

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

PUBLICACIÓN BIMESTRAL

¡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

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
— COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL —
COMERCIO EXTERIOR, FISCAL
Y ADUANAS



MARCANDO EL PASO EN EL

— COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL —

COMERCIO EXTERIOR, FISCAL

Y ADUANAS



- » Asesoría Legal especializada.
- » Acompañamiento en visita domiciliaria y revisiones de gabinete.
- » Mantenimiento para empresas IMMEX.
 - » NANO FIT
 - » IMMEX 360°
- » Mantenimiento a empresas PYMES.
- » Certificación y mantenimiento de OEA y CTPAT.
- » Cumplimiento de Anexo 24 y Anexo 31.
- » Auditorías preventivas y de cumplimiento.
- » Certificación IVA e IEPS.
- » Trámites y gestiones en comercio exterior.
- » Consultoría fiscal y de comercio exterior.
- » Clasificación arancelaria.
- » Capacitaciones especializadas.
- » Impuestos corporativos.
- » Arquitectura aduanera.
- » Auditoría de cumplimiento T-MEC.
- » Biblioteca virtual TLC INFINITI.