

5B

• 2022

EL ADN DEL COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

# TRADE LAW & CUSTOMS magazine®

## Controversia contra México en materia de energía

*Dr. José Manuel Vargas Menchaca*

## ¿Se puede ahorrar agua mediante el comercio internacional?

*Dr. Ignacio Casas Fraire*

## El expropiador siencioso

*Dr. Iñigo L. Lanchares*



REVISTA Bilingüe



MXN 007.66\$

00034

Edición 39 · 5to Bimestre · 2022  
[www.tlcmagazinemexico.com.mx](http://www.tlcmagazinemexico.com.mx)



**DICEX**  
Integral Trade

**En Términoal  
Logistics  
Distribución  
llevamos tus  
productos a  
manos de tus  
consumidores.**

Con presencia en Querétaro, Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Te ofrecemos los servicios de:

- **Almacenaje Nacional**
- **Depósito Fiscal**
- **Unidad de Verificación** (principalmente para etiquetados fuera de la aduana)
- **IMMEX** (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación)
- **Servicios de Valor Agregado** (Etiquetados, palletizados, armado de ordenes)
- **Pick & Pack**
- **Control de Inventarios**
- **Inspección al recibo y a la salida**

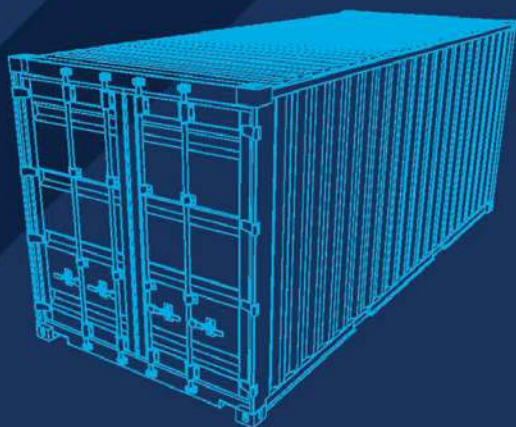
**HACEMOS DE TU LOGÍSTICA LA MEJOR EXPERIENCIA**



**AMTI**  
ASOCIACIÓN MEXICANA DEL  
TRANSPORTE INTERMODAL A.C.

# XXIII CONGRESO INTERMODAL 2022

ASOCIACIÓN MEXICANA DE TRANSPORTE INTERMODAL  
PUERTOS - LOGÍSTICA - FERROCARRILES - TRANSPORTISTAS - NAVIERA  
MARKETING INTERMODAL



Octubre **19** al **22**  
**HOTEL AZUL IXTAPA GRAND**

**IXTAPA - ZIHUATANEJO**  
GUERRERO MÉXICO



@AMTIMexico

[www.CongresoIntermodal.mx](http://www.CongresoIntermodal.mx)

# ¿Por qué anunciarse?

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

## TIRAJE

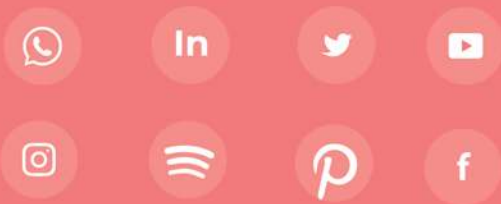
10,000 ejemplares a nivel nacional e internacional

## PASS ALONG

4 lectores por ejemplar



## Presencia en redes sociales



**Circulación en los eventos más importantes del sector.**

## Distribución

### INDUSTRIAS

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

### GRATUITA

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

### LOCAL, NACIONAL E INTERNACIONAL:

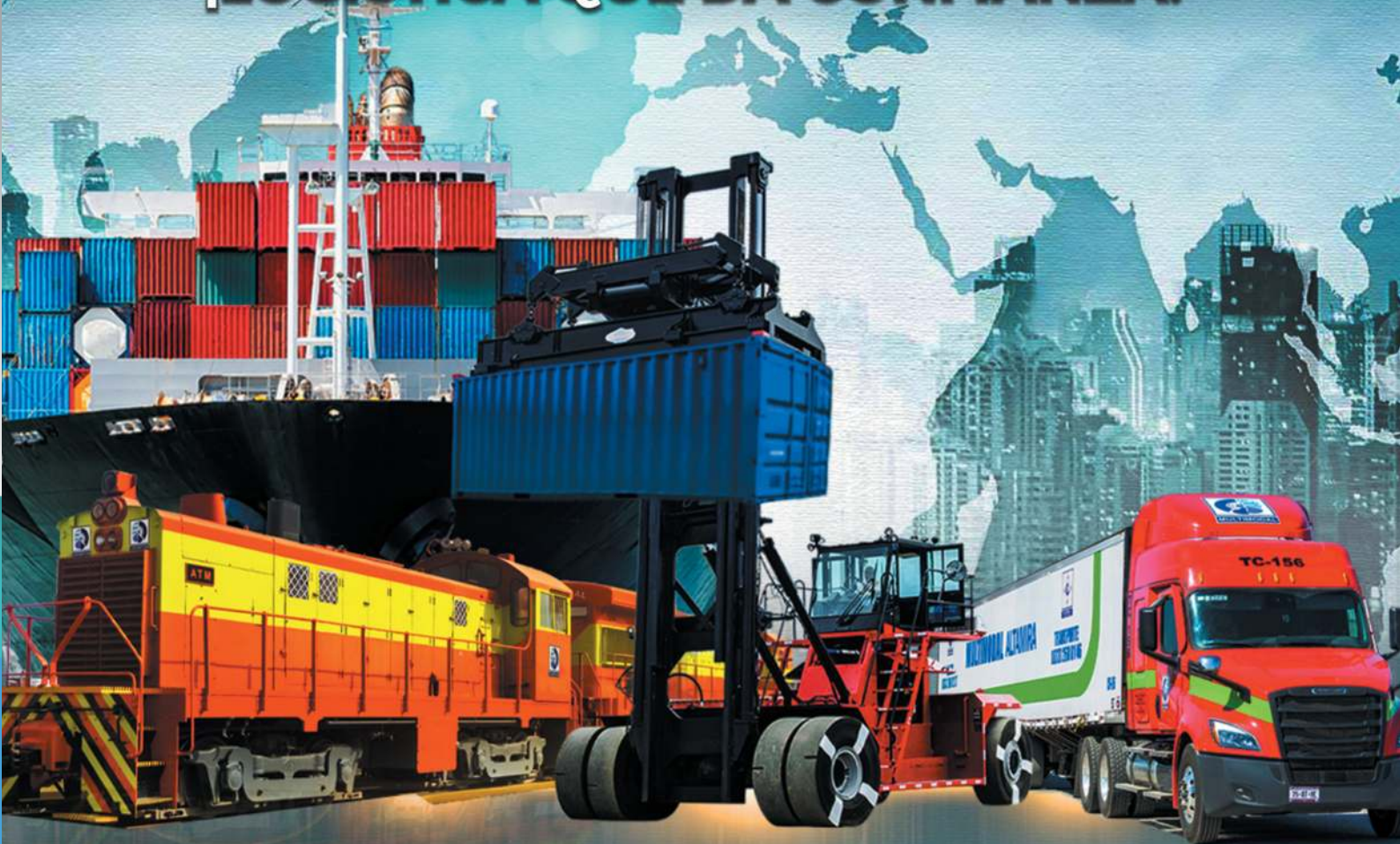
Agencias Aduanales, Agencias de Carga, Operadores Logísticos, Transportistas, Importadores y Exportadores, Líneas Aéreas, Almacenes Fiscalizados, Puertos Marítimos y Brokers.



DIRECCIÓN GENERAL DE MEDIOS IMPRESOS

# MULTIMODAL ALTAMIRA

¡LOGÍSTICA QUE DA CONFIANZA!



CARGA

(833) 260 02 27

TRANSPORTE

(833) 260 01 48



MULTIMODAL

TU CARGA SEGURA Y A TIEMPO

TRABAJAMOS  
**24**  
HORAS

**+ DE 300 CLIENTES**

CONFÍAN EN NUESTROS SERVICIOS

[www.altamiramultimodal.com](http://www.altamiramultimodal.com)

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**

Alexis Cerecero Guerrero  
**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



ALACAT

**MÉXICO**  
XXXVIII CONGRESO  
RIVIERA MAYA | 9-12 OCT



*¡Únete a la celebración  
de nuestra comunidad!*



**9 AL 12  
DE OCT.**



**Hotel Occidental  
At Xcaret  
Riviera Maya**



**Capacítate y haz  
networking al más  
alto nivel**

**Capacitación**

**Negocios**

**Networking**

**Experiencias**



**Reserva  
Ahora**



Asociación Anfitriona



Patrocinador Oficial



Patrocinador Oro



Organizadores



+52 442 382 4014



buyers@c12community.com

# Editorial



## ESPAÑOL

México se encuentra en una encrucijada con sus principales socios comerciales luego de que el pasado 19 de junio de 2022, Estados Unidos solicitara consultas sobre la solución de disputas con México en virtud del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) sobre lo que considera políticas energéticas mexicanas discriminatorias dentro de la reforma eléctrica presentada por el Presidente Andrés Manuel López Obrador.

Según la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés), las consultas se relacionan con las medidas tomadas por México, pues manifiestan que éstas socavan a las empresas estadounidenses en nuestro país a favor de las estatales Petróleos Mexicanos (Pemex) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE). Sumado a esto, Canadá lanzó sus propias consultas con México sobre sus políticas energéticas, pues dice que son inconsistentes con el T-MEC, apoyando una medida similar a la anunciada anteriormente por Estados Unidos.

En este contexto, estimado lector, este tema se roba la atención en la portada de esta edición, pues el sector empresarial estima que llegar a un panel sería muy costoso y apuestan por resolver todo dentro del periodo de consultas.

Y mientras se cumplen los plazos establecidos, en México ya huele a elecciones, pues tres personajes han llamado mucho la atención en la carrera presidencial que se llevará a cabo en 2024: Claudia Sheinbaum, Jefa de Gobierno de la Ciudad de México; Marcelo Ebrard, Secretario de Relaciones Exteriores; y Adán Augusto López, Secretario de Gobernación, todos de Morena y que ya se destacaron como "corcholatas" para la contienda presidencial de 2024.

No obstante, mientras calientan motores para 2024, el terreno de inseguridad en México también aumenta, pues los hechos violentos han ido en aumento con la quema de autos y vehículos del transporte público en distintos estados del país que culminó con además de cuantiosos daños materiales, con la quema de tiendas de conveniencia y civiles sin vida, todo esto en un ambiente de tensión en la ciudadanía en general ante el aumento de la inflación que ha pegado fuertemente en los bolsillos de los hogares mexicanos.

Mientras todo esto acontece en el país, la Dirección General de Facilitación Comercial y de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía busca generar un modelo de acreditación de mejores prácticas en materia de cumplimiento normativo de comercio exterior mediante el "Programa de la Empresa Cumplida en Comercio Exterior", mediante el cual se pretende aprovechar la experiencia de distintos modelos internacionales implementados por nuestros socios comerciales de México y los compromisos contraídos en la Organización Mundial de Comercio (OMC), con el fin de reducir costos al comercio exterior tanto para el sector público como para el sector privado y buscar ser más competitivos.

Y no podemos dejar de lado las negociaciones de un TLC entre México y Corea del Sur, mismas que comenzaron en marzo de este año, en el marco del 60 aniversario de las relaciones bilaterales entre ambos países y que es de suma importancia dado que en México existen más de 2 mil empresas con capital surcoreano, y dicho sea de paso, Corea del Sur está entre los cinco primeros socios comerciales de nuestro país, mientras que México es el principal socio comercial en América Latina para Corea del Sur.

Viene un mundo de cambios para nuestro país en relaciones comerciales, de gobernación, seguridad y comercio exterior, solo por mencionar algunos. Mientras eso pasa, en TLC Magazine México seguiremos comprometidos con nuestro propósito de compartir El ADN del Comercio Exterior y Aduanas mediante nuestras páginas, así como nuestros webinars y podcasts a través de Hagamos un Trueque.

## ENGLISH

Mexico is at a critical moment with its main trading partners after on June 19, 2022, the United States requested consultations on dispute settlement with Mexico under the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) over what it considers discriminatory Mexican energy policies within the electricity reform presented by President Andrés Manuel López Obrador.

According to the Office of the United States Trade Representative (USTR), the consultations are related to the measures taken by Mexico, stating that they undermine US companies in our country in favor of state-owned Petróleos Mexicanos (Pemex) and *Comisión Federal de Electricidad* (CFE). In addition to this, Canada launched its own consultations with Mexico on its energy policies, as it says they are inconsistent with the USMCA, supporting a measure similar to the one previously announced by the United States.

In this context, dear reader, this issue takes center stage on the cover of this edition, as the business sector believes that reaching a panel would be very costly and they are committed to resolving everything within the consultation period.

While the deadlines are being met, Mexico is already in the election fever, as three characters have attracted a lot of attention in the presidential race that will take place in 2024: Claudia Sheinbaum, Head of Government of Mexico City; Marcelo Ebrard, Secretary of Foreign Affairs; and Adán Augusto López, Secretary of Government, all from Morena, who have already declared themselves as "presidential candidates" for the 2024 presidential race.

However, while they are getting themselves prepared for 2024, the level of insecurity in Mexico is also increasing, as violent acts have been on the rise with the burning of cars and public transportation vehicles in different states of the country, which culminated in the burning of convenience stores and the death of civilians, in addition to considerable material damage, all this in an atmosphere of tension among citizens in general due to the increase in inflation that has hit hard on the pockets of Mexican households.

While all this is happening in the country, the General Directorate of Trade Facilitation and Foreign Trade of the Ministry of Economy seeks to generate a model of accreditation of best practices in foreign trade regulatory compliance through the "Foreign Trade Compliant Company Program", which aims to take advantage of the experience of various international models implemented by our trading partners in Mexico and the commitments made in the World Trade Organization (WTO), in order to reduce foreign trade costs for both the public and private sectors and seek to be more competitive.

In addition, we cannot leave aside the FTA negotiations between Mexico and South Korea, which began in March of this year, within the framework of the 60th anniversary of bilateral relations between the two countries, and which is extremely important given that in Mexico there are more than 2,000 companies with South Korean capital, and by the way, South Korea is among the top five trading partners of our country, while Mexico is the main trading partner in Latin America for South Korea.

A world of changes is coming for our country in trade relations, governance, security and foreign trade, just to mention a few. While that happens, we at TLC Magazine Mexico will remain committed to our purpose of sharing The DNA of Foreign Trade and Customs through our pages, as well as our webinars and podcasts through Hagamos un Trueque (Let's Make a Barter).



**DICEX**

Integral Trade

# Servicios integrales de comercio exterior

Tenemos presencia en todos los puntos de entrada estratégicos del país



ALTAMIRA | VERACRUZ - TUXPAN | MANZANILLO | LÁZARO CÁRDENAS | TIJUANA | CD. JUÁREZ |  
PIEDRAS NEGRAS | COLOMBIA | NUEVO LAREDO | REYNOSA | MONTERREY | SALTILLO | SAN LUIS  
POTOSÍ | SILAO | QUERÉTARO | GUADALAJARA | TOLUCA | CIUDAD DE MÉXICO | TORREÓN | ZACATECAS |  
OTAY MESA | EL PASO | EAGLE PASS | LAREDO | MCALLEN | HOUSTON | ST. LOUIS | DALLAS



Consulta  
nuestra oferta  
en [dicex.com](http://dicex.com)

CONTACTO  
[hola@dicex.com](mailto:hola@dicex.com)



@dicex-international-inc



@grupodicex



# Índice Índice Índice Índice Índice

## Trade & Law News

### **Término Logistics Distribución, la mejor solución para entregas de última milla en México**

Término Logistics Distribución, the best solution for last mile deliveries in Mexico

### **AMANAC celebra su 35 aniversario representando a más de 120 agencias navieras**

AMANAC celebrates its 35th anniversary representing more than 120 shipping agencies

### **Mercker, un aliado para importadores y exportadores de productos de uso o consumo humano**

Mercker, a partner for importers and exporters of products for human use or consumption

### **Hutchinson Ports TILH presenta instalaciones multimodales a socios estratégicos**

Hutchinson Ports TILH presents multimodal facilities to strategic partners

### **MLA: Logística con madera de líderes**

MLA: Logistics with leadership



Mantente actualizado con cursos, artículos, noticias y más.

**¡Únete a nuestra comunidad!**

UBICA TU IDIOMA



Español

English



FIND YOUR LANGUAGE

16

## Controversia contra México en materia de energía

Energy controversy against Mexico

Dr. José Manuel **Vargas Menchaca**



32

## El Expropiador Silencioso

The Silent Expropriator

Dr. Iñigo **L. Lanchares**

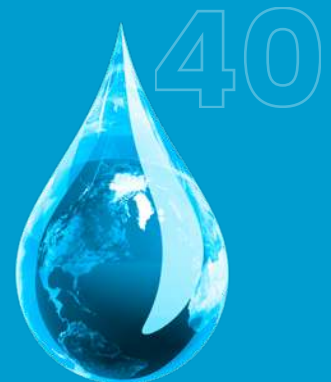


40

## ¿Se puede ahorrar agua mediante el comercio internacional?

Can water be saved through international trade?

Dr. Ignacio **Casas Fraire**



52

## El desarrollo Sustentable y Sostenido: El enlace con la responsabilidad social empresarial y subproveedores de la cadena de suministro

Sustainable and Sustained Development:  
Relationship with Corporate Social Responsibility  
and Sub-suppliers in the Supply Chain

Dr. César **Morales Razo**



64

## IMMEX: Traslado de mercancías para reparación u otros servicios

IMMEX: Transfer of goods for repair or other services

Dr. Ricardo Méndez Castro



72

## E-commerce y Aduana

E-commerce and Customs

Mtro. Javier Uribe Martínez



78

## México un Potencial de Intercambio con Centroamérica

Mexico: a Potential for Exchange with Central America

Dr. Javier Cendejas Meneses



86

## Análisis de las relaciones comerciales entre México y Uruguay

Analysis of trade relations between Mexico and Uruguay

Dr. Hadar Moreno Valdez



100

## Análisis de las relaciones comerciales entre México y Perú

Analysis of trade relations between Mexico and Peru

Dr. Hadar Moreno Valdez



# XXVI

## CONGRESO ANUAL DE **AGENTES NAVIEROS**

El Evento Líder Marítimo Portuario de México

29 DE SEPTIEMBRE AL  
1º DE OCTUBRE 2022

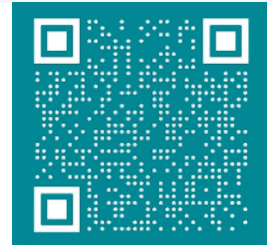
Hotel Azul Ixtapa Grand

Ixtapa Zihuatanejo, Guerrero



» VUELVE EL CONGRESO **MÁS ICÓNICO DEL**  
**TRANSPORTE DE CARGA.**

Contacto: Jessica Ancona  
jancona@amanac.org.mx | Tel. 55 5523 0522  
Cel.: 55 8549 4525



## Término Logistics Distribución, la mejor solución para entregas de última milla en México



Término Logistics Distribución se crea a mediados del 2017 pensando en la necesidad de ofrecer a los clientes un servicio más de la cadena de suministro y basado en los requerimientos que surgen día a día fuera de las aduanas del país y las entregas de última milla en el territorio nacional.

TLD ofrece los servicios de: Almacenaje nacional, Depósito Fiscal, Unidad de Verificación (principalmente para etiquetados fuera de la aduana), IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación), Servicios de Valor Agregado (Etiquetados, palletizados, armado de órdenes), Pick & Pack, Control de inventarios, e inspección al recibo y a la salida.

Actualmente, contamos con operaciones en las siguientes ciudades de México: Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey y Querétaro. Los centros de distribución se encuentran estratégicamente localizados en cada ciudad para satisfacer las necesidades de los clientes.

Cada propuesta que presentamos es específica para las necesidades de los clientes con los que trabajamos, siempre buscando la completa satisfacción y precio justo. Término Logistics Distribución no es solamente para almacenar tu carga, vamos más allá con el capital humano, mismo que es una extensión de tu empresa y buscará siempre las opciones que hagan más eficientes los procesos.

## Término Logistics Distribución, the best solution for last mile deliveries in Mexico

Término Logistics Distribución was created in mid-2017 thinking about the need to offer customers one more supply chain service and based on the requirements that arise every day outside the country's customs and last mile deliveries in the national territory.

TLD offers the following services: Domestic Warehousing, Bonded Warehousing, Verification Unit (mainly for out-of-customs labeling), IMMEX (Manufacturing, Assembly Plant and Export Services Industry), Value Added Services (labeling, palletizing, order assembly), Pick & Pack, Inventory Control, and inbound and outbound inspection.

We currently have operations in the following cities in Mexico: Mexico City, Guadalajara, Monterrey and Querétaro. Our distribution centers are strategically located in each city to meet our customers' needs.

Each proposal we present is specific to the needs of the clients we work with, always looking for complete satisfaction and a fair price. Término Logistics Distribución is not only to store your cargo, we go further with the human capital, which is an extension of your company and will always look for the options that make the processes more efficient.

## AMANAC celebra su 35 aniversario representando a más de 120 agencias navieras



2

El pasado 4 de agosto, la Asociación Mexicana de Agentes Navieros (AMANAC) se dio cita en un conocido hotel de la Ciudad de México para celebrar su 35 aniversario como el mayor organismo empresarial representativo de la industria marítima y portuaria.

Constituida el 6 de agosto de 1987, la AMANAC tiene como principal objetivo el servir como órgano de representación del sector ante autoridades, prestadores de servicios, sindicatos de trabajadores marítimos – portuarios, asociaciones y cámaras gremiales nacionales e internacionales, entre otros.

Actualmente, agrupa a los representantes de más de 120 agencias navieras con un sistema de frecuencias a puertos nacionales que representan el 93% de las escalas de los buques, los cuales movilizan alrededor del 95% de la carga desde y hacia de los recintos mexicanos.

AMANAC brinda a sus socios asesoría especializada en materia legal, económica, administrativa, así como de soporte técnico, y se posiciona como referente en el estudio y capacitación de sus integrantes del sector del transporte y comercio marítimo internacional.

## AMANAC celebrates its 35th anniversary representing more than 120 shipping agencies

On August 4, the Mexican Association of Shipping Agents (AMANAC) met at a well-known hotel in Mexico City to celebrate its 35th anniversary as the largest business organization representing the maritime and port industry.

Established on August 6, 1987, AMANAC's main objective is to serve as the sector's representative body before authorities, service providers, maritime-port workers' associations, national and international trade associations and chambers, among others.

Currently, it groups representatives of more than 120 shipping agencies with a system of frequencies to national ports that represent 93% of vessel stops, which mobilize around 95% of the cargo to and from Mexican ports.

AMANAC provides its members with specialized legal, economic and administrative advice, as well as technical support, and has positioned itself as a benchmark in the study and training of its members in the international maritime transport and trade sector.

## Mercker, un aliado para importadores y exportadores de productos de uso o consumo humano

3

Con la finalidad de agilizar el proceso y ayudar a sus clientes a realizar sus movimientos de manera más práctica y rápida, **Mercker Logistics** incorporó un nuevo servicio que facilita la gestión de los trámites para los productos de uso o consumo humano.

Este nuevo servicio se deriva luego de que Mercker detectara un área de oportunidad en este rubro, dado que al momento de importar o exportar productos de uso o consumo humano existen distintas regulaciones que deben ser cumplidas para garantizar el resguardo durante el traslado de las mercancías de manera adecuada.

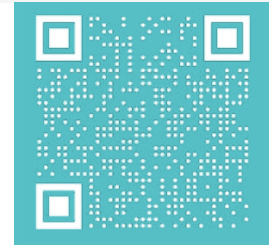
Si estás interesado en la importación o exportación de productos de uso o consumo humano acércate a Mercker, sin duda tu mejor opción.

## Mercker, a partner for importers and exporters of products for human use or consumption

In order to accelerate the process and help customers to make their movements in a more practical and faster way, Mercker Logistics incorporated a new service that facilitates the management of procedures for products for human use or consumption.

This new service is created after Mercker detected an area of opportunity in this sector, given that when importing or exporting products for human use or consumption there are different regulations that must be complied with in order to guarantee the safekeeping of the goods during their transportation in an adequate manner.

If you are interested in importing or exporting products for human use or consumption, contact Mercker, certainly your best option.



## Hutchinson Ports TILH presenta instalaciones multimodales a socios estratégicos



Con la finalidad de que los protagonistas del comercio exterior en México conozcan las ventajas de sus infraestructura y servicios multimodales, Hutchinson Ports TILH realizó un recorrido por sus instalaciones ubicadas en el estado de Hidalgo, teniendo como invitados a los socios AMTI y AMACARGA.

En el encuentro, los asistentes pudieron conocer el centro regulador vehicular, el patio de inspecciones, el almacén fitozosanitario, vía KCSM, vía de Ferromex, almacén CFS, entre otros.

En sus 26 años de experiencia en puertos mexicanos, Hutchinson Ports TILH ha demostrado ser líder en el ramo, teniendo flete desde Veracruz y Lázaro Cárdenas en su servicio de ferrocarril; asimismo en almacenaje, acondicionamiento, entrega y recepción de SPF en contenedores; en cuanto a carga en almacenaje, desconsolidaciones, segregaciones, entre otros; y en entrega de contenedores de importación (última milla) y recolección de contenedores de exportación (primera milla) en cuanto a su oferta de coordinación logística.

Es de resaltar que la experiencia de Hutchinson Ports TILH se encuentra en por lo menos 52 puertos de 26 países del mundo ubicados en America, Asia, Europa, Medio Oeste y Australia.

## Hutchinson Ports TILH presents multimodal facilities to strategic partners

In order for the protagonists of foreign trade in Mexico to know the advantages of their infrastructure and multimodal services, on June 22 Hutchinson Ports TILH conducted a tour of its facilities located in the state of Hidalgo, with AMTI and AMACARGA partners as guests.

During the meeting, attendees were able to visit the vehicle regulatory center, the inspection yard, the phytosanitary warehouse, KCSM track, Ferromex track, CFS warehouse, among others.

In its 26 years of experience in Mexican ports, Hutchinson Ports TILH has proven to be a leader in the industry, having freight from Veracruz and Lázaro Cárdenas in its railroad service; also in storage, conditioning, delivery and reception of SPF in containers; in terms of cargo in storage, deconsolidations, segregations, among others; and in delivery of import containers (last mile) and collection of export containers (first mile) in terms of its logistics coordination offer.

It should be noted that Hutchinson Ports TILH's expertise is found in at least 52 ports in 26 countries around the world located in the Americas, Asia, Europe, the Midwest and Australia.



## MLA: Logística con madera de líderes



La madera es uno de los materiales más demandados por la industria, por este motivo su traslado necesita condiciones especiales, ante esta necesidad Multimodal Logistics de Altamira (MLA) destaca por su gran experiencia y calidad con la que se llevan a cabo sus procesos operativos y la gestión administrativa de trámites y permisos necesarios, lo que asegura la entrega de la carga intacta y a tiempo.

De las tres modalidades que más destacan para en transporte de esta materia prima: buque, ferrocarril y tractocamión, es ésta última la más utilizada ya que representa entre el 70 y 80% de los movimientos en este sector; y es aquí donde MLA se convierte en el mejor socio logístico para compañías comercializadoras de madera y productos forestales debido a que cuentan con una flotilla de modernos tractocamiones Freightliner Cascadia 2022 y plataformas de enganche vanguardistas para llevar a cabo este tipo de servicios; además, son especialista en cuidar los implementos y técnicas para la fijación correcta y adecuada de los mismos.

Asimismo, gracias a su experiencia e infraestructura tecnológica permitirá que la selección de la ruta sea la óptima debido al monitoreo satelital de la unidad y la carga durante el trayecto de los productos.

Multimodal Logistics de Altamira es una transportista perteneciente al Grupo Multimodal, por lo que, de manera adicional, tiene la capacidad de brindar servicios logísticos complementarios como almacenaje, centros de distribución, servicios integrales de importación y exportación, por mencionar solo algunos.

## MLA: Logistics with leadership

Wood is one of the most demanded materials by the industry, for this reason its transportation requires special conditions. Multimodal Logistics de Altamira (MLA) stands out for its great experience and the quality with which its operational processes are carried out and the administrative management of the necessary procedures and permits, which ensures the delivery of the cargo intact and on time.

Among the three most important modes of transportation of this raw material, ship, rail and tractor-trailer, the latter is the most widely used since it represents between 70 and 80% of the movements in this sector; and it is here where MLA becomes the best logistics partner for timber and forest products trading companies because they have a fleet of modern Freightliner Cascadia 2022 tractor-trailers and state-of-the-art hitch platforms to carry out this type of services; in addition, they are specialists in taking care of the implements and techniques for the correct and adequate fixation of the same.

Additionally, thanks to its experience and technological infrastructure, it will allow the selection of the optimal route due to satellite monitoring of the unit and the cargo during the product's journey

Multimodal Logistics de Altamira is a carrier belonging to the Multimodal Group, and therefore, in addition, has the capacity to provide complementary logistics services such as warehousing, distribution centers, comprehensive import and export services, just to mention a few.

# Controversia contra México en materia de energía

Energy controversy against Mexico



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, Cetys 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- a la fecha).

Coordinador por parte del sector privado de la mesa de solución de controversias del TMEC y otros tratados (2016- a la fecha) y colaborador de la Revista TLC Magazine México. Coordinador de la Comisión de Cumplimiento de Comercio Exterior y Aduanas de *World Compliance Association*.

## 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 Chapter X of the USMCA 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, Cetys 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 to date).

Coordinator for the private sector of the dispute resolution panel of the USMCA and other agreements (2016 to date) and contributor to TLC Magazine Mexico. Coordinator of the World Compliance Association.

El 20 de julio de 2022, con base en lo dispuesto en el Capítulo 31 del Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), estos dos últimos países (primero Estados Unidos<sup>1</sup> y luego Canadá<sup>2</sup>) solicitaron a México consultas para atender en debida forma los problemas que enfrentan las empresas de dichos países con respecto a la reforma energética iniciada en 2020, así como el cambio de políticas y prácticas sobre el otorgamiento de permisos nuevos o modificaciones a los ya otorgados para la importación, traslado y comercialización de gas, combustible y abasto de energía eléctrica, donde indican el favorecimiento del Gobierno de México con respecto a las empresas comerciales propiedad del Estado, como son Comisión Federal de Electricidad (CFE) y Petróleos Mexicanos (Pemex).

Lo anterior, en razón a que los buenos oficios del embajador estadounidense Ken Salazar, así como de organizaciones y cámaras extranjeras y nacionales, además de los diálogos con el Presidente de la República y altos funcionarios de las Secretarías de Energía y de Gobernación, han sido insuficientes para encontrar una solución a la diversidad de problemas que enfrentan las empresas extranjeras desde hace dos años.



1. Con fundamento en los artículos 31.2 y 31.4 del T-MEC (por sus siglas en español, USMCA por sus siglas en inglés) el Gobierno de Estados Unidos procedió a la solicitud de consultas, la cual está visible en el sitio: [https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy\\_072022.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy_072022.pdf), consultado el 3 de agosto de 2022.
2. Al día siguiente, 21 de julio de 2022, la Secretaría de Comercio Internacional, Promoción de las Exportaciones y Desarrollo de las Pequeñas Empresas, Mary Ng expresó que Canadá solicitaría sus propias consultas al Gobierno de México, a fin de atender sus preocupaciones e intentar llegar a una solución a la diversidad de problemas que enfrentan los inversionistas canadienses con las políticas y prácticas del Gobierno de México, sus empresas del Estado y demás organismos y dependencias que establecen las políticas de gobierno en materia de energía. A pesar de la búsqueda del documento original: Solicitud de consultas de Canadá, en el sitio oficial del referido gobierno no se localizó y sólo se encuentra una referencia a la manifestación de la mencionada Secretaría, <https://www.canada.ca/en/global-affairs/news/2022/07/statement-by-minister-ng-on-canada-launching-canada-united-states-mexico-agreement-consultations-on-mexicos-new-energy-policies.html>, consultado el 3 de agosto de 2022. Adicionalmente, el sitio de internet de los Secretariados de los Tratados de Libre Comercio, a pesar de que muestra una actualización al 2022-04-06 (sic), <https://can-mex-usa-sec.org/secretariat/report-rapport-reporte.aspx?lang=spa>, consultada el 3 de agosto de 2022, carece de información sobre la disputa en comento, incluso se omite cualquier información sobre el panel del Capítulo 31 sobre la interpretación de las reglas de origen automotriz, que los días 2 y 3 de agosto de 2022 realizó audiencias con las partes contendientes.

On July 20, 2022, based on the provisions of Chapter 31 of the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA), Canada and the United States (first the United States<sup>1</sup> and then Canada<sup>2</sup>) requested Mexico for consultations to duly address the problems faced by the companies of such countries with respect to the energy reform initiated in 2020, as well as the change in policies and practices regarding the granting of new permits or modifications to those already granted for the import, transfer and commercialization of gas, fuel and electricity supply, where they indicate the Mexican Government's favoring of State-owned commercial companies, such as Comisión Federal de Electricidad (CFE) and Petróleos Mexicanos (Pemex).

This is due to the fact that the good offices of U.S. Ambassador, Ken Salazar, as well as those of foreign and national organizations and chambers, in addition to the dialogues with the President of the Republic and senior officials of the Ministries of Energy and Internal Affairs, have been insufficient to find a solution to the diversity of problems that foreign companies have been facing for the past two years.

1. Based on Articles 31.2 and 31.4 of the USMCA, the U.S. Government proceeded with the request for consultations, which is available on the website: [https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy\\_072022.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy_072022.pdf), accessed on August 3, 2022.
2. The following day, July 21, 2022, the Secretary of International Trade, Export Promotion and Small Business Development, Mary Ng expressed that Canada would request its own consultations with the Government of Mexico, in order to address its concerns and try to reach a solution to the diversity of problems faced by Canadian investors with the policies and practices of the Government of Mexico, its state-owned companies and other agencies and organizations that establish government policies on energy matters. Despite the search for the original document: Request for consultations from Canada, in the official website of the referred government it was not located and there is only a reference to the statement of the mentioned Secretary, <https://www.canada.ca/en/global-affairs/news/2022/07/statement-by-minister-ng-on-canada-launching-canada-united-states-mexico-agreement-consultations-on-mexicos-new-energy-policies.html>, accessed on August 3, 2022. Additionally, the website of the Free Trade Agreements Secretariats, although it shows an update as of 2022-04-06 (sic), <https://can-mex-usa-sec.org/secretariat/report-rapport-reporte.aspx?lang=spa>, accessed on August 3, 2022, there is no information on the dispute in question, including any information on the Chapter 31 panel on the interpretation of the automotive rules of origin, which on August 2 and 3, 2022, held hearings with the disputing parties.



Las consultas en el marco del T-MEC están previstas en el artículo 31.4 y tienen como propósito entablar un diálogo formal para encontrar una solución mutuamente satisfactoria para las partes. La solicitud de consultas debe formularse por escrito y establecer las razones de la solicitud, incluida la identificación de la(s) medida(s) específica(s) u otro asunto en cuestión, así como una indicación de los fundamentos jurídicos de la reclamación. De la revisión de la solicitud de consultas presentada por Estados Unidos podemos afirmar, en términos generales, que cumplen con los requisitos exigidos en el mencionado numeral.

La solicitud de consultas debe ser compartida con las otras Partes en el tratado, en este caso con Canadá, el cual puede expresar un interés sustancial en asociarse a las consultas, cuya solicitud debe formalizarse en el plazo de siete días de presentada la solicitud de consultas, en este caso formulada por Estados Unidos, de conformidad con lo previsto en el artículo 31.4.4 del T-MEC. En el caso en cuestión, Canadá no optó por manifestar su interés sustancial y, en su lugar, por su propio derecho decidió presentar otra solicitud de consultas al Gobierno de México, con sus propios argumentos y fundamentos jurídicos, la cual, como ya indicamos, no encontramos disponible en el sitio de internet del gobierno canadiense y tampoco en la página de internet de los Secretariados de los Tratados de Libre Comercio. La revisión de la mencionada solicitud hubiera permitido observar las diferencias entre los reclamos de Estados Unidos y Canadá.

Consultations under the USMCA are provided for in Article 31.4 and are intended to engage in a formal dialogue to find a mutually satisfactory solution for the parties. The request for consultations must be made in writing and must include the reasons for the request, including identification of the specific measure(s) or other matter at issue, as well as an indication of the legal basis for the complaint. From the review of the request for consultations submitted by the United States, we can affirm, in general terms, that they comply with the requirements set forth in the aforementioned item.

The request for consultations must be shared with the other Parties of the treaty, in this case Canada, which may express a substantial interest in joining the consultations, whose request must be formalized within seven days of the request for consultations, in this case made by the United States, in accordance with the provisions of Article 31.4.4.4 of the USMCA. In the case in question, Canada did not choose to express its substantial interest and, instead, in its own right decided to submit another request for consultations to the Government of Mexico, with its own arguments and legal grounds, which, as we have already indicated, we did not find available on the Canadian government's website or on the website of the Secretariats of the Free Trade Agreements. A review of this request would have allowed us to observe the differences between the claims of the United States and Canada.



Las consultas, al no tratarse de un asunto urgente, y de conformidad con el artículo 31.4.5 del T-MEC, deben realizarse en el plazo de 30 días contados a partir de la presentación de la solicitud, esto es, a más tardar el 20 y 21 de agosto de 2022, respectivamente; las cuales pueden realizarse de manera presencial en este caso en la Ciudad de México, o bien, a través de medios electrónicos. Lo anterior no impidió que Estados Unidos y México se pusieran de acuerdo en celebrar las consultas en los últimos días de agosto del presente año.

Las consultas son confidenciales (artículo 31.4.9), por lo cual no conoceremos los detalles y sólo sabremos de su resultado, valga decir que este artículo se elaboró el 4 de agosto del 2022, por lo que desconocemos cual será éste, pero suponemos que México no se allanará a las pretensiones de Estados Unidos y Canadá; aunque es claro, los tres países realizarán los esfuerzos pertinentes para llegar a un acuerdo (artículo 31.4.6) y de no llegar a una solución mutuamente satisfactoria, Estados Unidos y Canadá están legitimados para solicitar: Primero, que la Comisión de Comercio Exterior, prevista en el artículo 30.1,<sup>3</sup> se reúna para atender el asunto, e intente llegar a una solución. Segundo, de no lograrse, entonces, transcurridos 75 días desde la solicitud de consultas, procederá el establecimiento de un panel para que resuelva la controversia (artículo 31.6 párrafos 1 y 4).

La solicitud de establecimiento de un panel también deberá cumplir con algunos requisitos, por ejemplo, deberá ser presentada por escrito y entregada a la Parte demandada a través de su Sección del Secretariado (en este caso la mexicana) y deberá incluir la identificación de la(s) medida(s) u otro asunto en cuestión y un breve resumen del fundamento de la reclamación que sea suficiente para presentar el asunto de manera clara (artículo 31.6 párrafos 1 *in fine* y 3). Aunque no se dice en el artículo mencionado, también debe indicarse cuándo se llevaron a cabo las consultas y que éstas no permitieron llegar a una solución mutuamente satisfactoria para las partes.

3. "Las Partes establecen una Comisión de Libre Comercio (Comisión), compuesta por representantes del gobierno de cada Parte a nivel de Ministros o por las personas a quien estos designen". Decreto Promulgatorio del Protocolo por el que se Sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá, hecho en Buenos Aires, el treinta de noviembre de dos mil dieciocho; del Protocolo Modificatorio al Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá, hecho en la Ciudad de México el diez de diciembre de dos mil diecinueve; de seis acuerdos paralelos entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América, celebrados por intercambio de cartas fechadas en Buenos Aires, el treinta de noviembre de dos mil dieciocho, y de dos acuerdos paralelos entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América, celebrados en la Ciudad de México, el diez de diciembre de dos mil diecinueve, Diario Oficial de la Federación, número 22 del mes, del 29 de junio de 2020, segunda sección, p. 542.



Consultations, not being an urgent matter, and in accordance with Article 31.4.5 of the USMCA, must be carried out within 30 days from the filing of the request, that is, no later than August 20 and 21, 2022, respectively, which may be carried out in person in Mexico City, or through electronic means.

The consultations are confidential (article 31.4.9), therefore we will not know the details and we will only know the result, it is worth mentioning that this article was elaborated on August 4, 2022, so we do not know what the result will be, but we assume that Mexico will not agree to the claims of the United States and Canada; although it is worth mentioning that the three countries will make the pertinent efforts to reach an agreement (article 31.4.6) and if a mutually satisfactory solution is not reached, the United States and Canada are entitled to request: First, that the Foreign Trade Commission, provided for in Article 30.1<sup>3</sup>, meet to deal with the matter and try to reach a solution. Second, if this is not achieved, then, 75 days after the request for consultations, a panel shall be established to resolve the dispute (Article 31.6 paragraphs 1 and 4).

The request for the establishment of a panel must also comply with some requirements, for example, it must be submitted in writing and delivered to the Party complained against through its Secretariat Section (in this case the Mexican one) and must include the identification of the measure(s) or other matter at issue and a brief summary of the basis of the complaint sufficient to present the matter clearly (Article 31.6 paragraphs 1 *in fine* and 3). Although not stated in the above-mentioned article, it should also be indicated when consultations were held and that these did not lead to a mutually satisfactory solution for the parties.

3. "The Parties establish a Free Trade Commission (Commission), composed of representatives of the government of each Party at the level of Ministers or their designees". Decree Promulgating the Protocol whereby the North American Free Trade Agreement is replaced by the United States-Mexico-Canada Agreement, done at Buenos Aires, on November thirtieth, two thousand eighteen; from the Amending Protocol to the United States-Mexico-Canada Agreement, done at Mexico City on December tenth, two thousand nineteen; of six parallel agreements between the Government of Mexico and the Government of the United States of America, executed by exchange of letters dated November thirtieth, two thousand eighteen, in Buenos Aires, and of two parallel agreements between the Government of Mexico and the Government of the United States of America, executed in Mexico City, on December tenth, two thousand nineteen, Official Gazette of the Federation, issue 22 of the month, June 29, 2020, second section, p. 542.

En relación con la presente disputa en contra de México, valga decir que desde la vigencia del T-MEC se han presentado diversas controversias en el marco del Capítulo 31, la mayoría de ellas en el ámbito laboral y ninguna de ellas ha llegado al establecimiento de un panel.<sup>4</sup> Por otra parte, Estados Unidos presentó una disputa contra Canadá con respecto al otorgamiento de cupos de leche, cuyo resultado fue favorable para el primero. La decisión se emitió en aproximadamente seis meses desde el establecimiento del panel, un tiempo récord en comparación con los lapsos acostumbrados en el TLCAN.

4. Por ejemplo, los atendidos y presentados en materia laboral con respecto a las empresas: i) Tridonex en Matamoros, Tamaulipas; ii) GM en Silao, Guanajuato; iii) Panasonic en Reynosa, Tamaulipas; y iv) Manufacturas Vu en Piedras Negras, Coahuila. Los tres primeros ya resueltos y el último está en curso.

In connection with the present dispute against Mexico, it is worth noting that since the entry into force of the USMCA, several disputes have been filed under Chapter 31, most of them in the labor area, and none of them has led to the establishment of a panel.<sup>4</sup> On the other hand, the United States filed a dispute against Canada regarding the granting of milk quotas, the outcome of which was favorable to the United States. The decision was issued in approximately six months from the establishment of the panel, a record time compared to the usual NAFTA lapses.

4. For example, those dealt with and filed with respect to the following companies: i) Tridonex in Matamoros, Tamaulipas; ii) GM in Silao, Guanajuato; iii) Panasonic in Reynosa, Tamaulipas; and iv) Manufacturas Vu in Piedras Negras, Coahuila. The first three have been resolved and the last one is in progress.



Ahora en 2022, México y después Canadá presentaron una nueva disputa en contra de Estados Unidos con respecto a la interpretación de las normas de origen en el ámbito automotriz, cuyas audiencias ante el panel se celebraron los días 2 y 3 de agosto del presente año y la posibilidad de que la decisión final del panel se emita antes de que concluya 2022. Al respecto, en un comunicado de prensa difundido por la Secretaría de Economía se estima que la decisión final del panel se emita en noviembre de este año.<sup>5</sup> Recordemos que en términos de lo previsto en el artículo 31.17, el panel está obligado a emitir un informe preliminar,<sup>6</sup> por lo cual existe la posibilidad de que la información sobre su resultado se conozca con anticipación, si alguna de las Partes lo difunde.

Ahora con la reclamación en materia de energía en contra de México, la viabilidad de que el panel resuelva con cierta prontitud haría pensar que el resultado lo conoceremos a más tardar en el primer semestre de 2023. Lo anterior, colocará a México en una nueva condición para negociar su acatamiento y, en todo caso, para que su cumplimiento se realice antes de que concluya el sexenio del presidente López Obrador.

La solicitud de consultas presentada por Estados Unidos, y después por Canadá, identifica diversas medidas que en su opinión son violatorias de diversas disposiciones del T-MEC, entre ellas, los artículos 2.3, 2.11, 14.4 y 29.3, donde resalta la falta de respeto al principio de trato nacional en relación con las mercancías, las inversiones y los inversionistas, así como un cambio en las políticas y reglas que afectan la venta, la compra, el transporte, la distribución y uso de gas natural y diésel automotriz, en perjuicio de las empresas estadounidenses y canadienses.

5. Comunicado de Prensa 49 de la Secretaría de Economía, del 3 de agosto de 2022, intitulado: Concluye audiencia del caso Estados Unidos - Reglas de Origen en el Sector Automotriz en el marco del T-MEC, <https://www.gob.mx/se/prensa/concluye-audiencia-del-caso-estados-unidos-reglas-de-origen-en-el-sector-automotriz-en-el-marco-del-t-mec?idiom=es>.
6. De conformidad con el artículo 31.17 el panel está obligado a emitir un informe preliminar a más tardar a los 150 días siguientes a la fecha de designación del último panelista. Decreto Promulgatorio del Protocolo por el que se Sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá, Ob. Cit., p. 550.



Now in 2022, Mexico and then Canada filed a new dispute against the United States regarding the interpretation of the rules of origin in the automotive field, whose hearings before the panel were held on August 2 and 3 of this year and the possibility that the final decision of the panel will be issued before the end of 2022. In this regard, in a press release issued by the Ministry of Economy, it is estimated that the final decision of the panel will be issued in November of this year.<sup>5</sup> It should be recalled that in terms of the provisions of Article 31.17, the panel is required to issue a preliminary report<sup>6</sup>, therefore, there is a possibility that the information on its outcome may be known in advance, if any of the Parties discloses it.

Now with the energy claim against Mexico, the feasibility of the panel resolving the matter with certain promptness would lead us to believe that we will know the result by the first half of 2023 at the latest. This will place Mexico in a new condition to negotiate its compliance and, in any case, to ensure compliance before the end of President López Obrador's six-year term.

The request for consultations submitted by the United States, and later by Canada, identifies several measures that in its opinion violate various provisions of the USMCA, including Articles 2.3, 2.11, 14.4 and 29.3, where it highlights the lack of respect for the principle of national treatment with respect to goods, investments and investors, as well as a change in policies and rules affecting the sale, purchase, transportation, distribution and use of natural gas and automotive diesel, to the detriment of U.S. and Canadian companies.

5. Press Release 49 of the Ministry of Economy, dated August 3, 2022, entitled: Conclusion of the Hearing in the U.S. - Automotive Rules of Origin Case under the USMCA Agreement, <https://www.gob.mx/se/prensa/concluye-audiencia-del-caso-estados-unidos-reglas-de-origen-en-el-sector-automotriz-en-el-marco-del-t-mec?idiom=es>.
6. In accordance with Article 31.17, the panel is required to issue a preliminary report no later than 150 days after the date of appointment of the last panelist. Decree Promulgating the Protocol Replacing the North American Free Trade Agreement with the United States-Mexico-Canada Agreement, Ob. Cit., p. 550.





Asimismo, el hecho de que las entidades y órganos del Estado, como por ejemplo el Centro Nacional de Control de Energía (CENACE) otorgue preferencia en el despacho de energía eléctrica a la Comisión Federal de Electricidad (CFE) sobre los competidores privados, lo cual pudiera resultar violatorio de lo establecido en el artículo 29.3 del Tratado, en el sentido de que cualquier órgano administrativo del Estado debe administrar cualquier medida de aplicación general de una manera uniforme, imparcial y razonable.

Las cuatro medidas relacionadas con la industria eléctrica en cuestión involucran la Ley de la Industria Eléctrica, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 11 de agosto de 2014, y las reformas publicadas en dicho diario el 9 de marzo de 2021 y el 11 de mayo de 2022. Además, la Iniciativa con proyecto de decreto para reformar y adicionar la mencionada ley, presentada por el Presidente de la República en septiembre de 2021 y recibida por la Mesa Directiva del Congreso General de los Estados Unidos Mexicanos. Adicionalmente, la sentencia emitida por la Suprema Corte de Justicia de la Nación el 7 de abril de 2022 con respecto a la Acción de Inconstitucionalidad 64/2021, incluidos los votos concurrentes y particulares emitidos por diversos ministros.

Similarly, the fact that State entities and bodies, such as the National Energy Control Center (CENACE), preferentially grants the Federal Electricity Commission (CFE) over private competitors in the supply of electricity, which could violate the provisions of Article 29.3 of the Treaty, in the sense that any administrative body of the State must manage any measure of general application in a uniform, impartial and reasonable manner.

The four measures related to the electricity industry in question involve the Electricity Industry Law, published in the Official Gazette of the Federation on August 11, 2014, and the amendments published in that Gazette on March 9, 2021 and May 11, 2022. In addition, the Initiative of a decree to reform and add the aforementioned law, presented by the President of the Republic in September 2021 and received by the Board of Directors of the General Congress of Mexico. Additionally, the sentence issued by the National Supreme Court of Justice on April 7, 2022 with respect to the Action of Unconstitutionality 64/2021, including the concurring and individual votes issued by various ministers.



Para corroborar lo anterior, se transcribe la parte correspondiente de la solicitud de consultas de Estados Unidos:

- a) *The Electric Power Industry Law;*<sup>1</sup> (se omite la nota al pie)
- b) *Draft decree initiative by which several provisions of the Electric Power Industry Law are reformed and others are appended;*<sup>2</sup> (se omite la nota al pie)
- c) *Decree amending and adding various provisions of the Electric Power Industry Law (March 9, 2021)*<sup>3</sup> (se omite la nota al pie) and any implementing regulations;
- d) *Decision of the Mexican Supreme Court announced April 7, 2022 in Unconstitutionality Action 64/2021 and all votes.*<sup>4</sup> (se omite la nota al pie)<sup>7</sup>

7. Solicitud de consultas que el Gobierno de Estados Unidos formula al Gobierno de México en materia de energía, [https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy\\_072022.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy_072022.pdf), consultado el 4 de agosto de 2022.

To corroborate the foregoing, we transcribe the corresponding part of the U.S. request for consultations:

- a) *The Electric Power Industry Law;*<sup>1</sup> (footnote omitted)
- b) *Draft decree initiative by which several provisions of the Electric Power Industry Law are reformed and others are appended;*<sup>2</sup> (footnote omitted)
- c) *Decree amending and adding various provisions of the Electric Power Industry Law (March 9, 2021)*<sup>3</sup> (footnote omitted) and any implementing regulations;
- d) *Decision of the Mexican Supreme Court announced April 7, 2022 in Unconstitutionality Action 64/2021 and all votes.*<sup>4</sup> (footnote omitted)

7. Request from the Government of the United States to the Government of Mexico for consultations on energy matters, [https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy\\_072022.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy_072022.pdf), accessed on August 4, 2022.



En relación con el otorgamiento de permisos, se argumenta el retraso, la negativa o la falta de cumplimiento de los permisos nuevos o sus modificaciones; incluso la suspensión o revocación de los permisos otorgados, lo cual impide que las empresas estadounidenses desarrollen sus actividades con normalidad en los ámbitos de energía eléctrica y comercialización de gasolina y diésel.

Asimismo, se reclaman una serie de medidas relacionadas con la NOM-016-CRE-2016, en particular sobre el contenido de azufre en el diésel automotriz. Así como diversas medidas instrumentadas por el Centro Nacional de Control del Gas Natural (CENAGAS), a través de diversos oficios, con respecto a la prestación del servicio de transporte de gas natural.

Enseguida transcribimos algunos de los artículos del T-MEC referidos por Estados Unidos como base de sus alegaciones y argumentaciones jurídicas para reclamar a México su cumplimiento:

**Artículo 2.3: Trato Nacional**

1. Cada Parte otorgará trato nacional a las mercancías de otra Parte de conformidad con el Artículo III del GATT de 1994, incluidas sus notas interpretativas, y para tal efecto, el Artículo III del GATT de 1994 y sus notas interpretativas, se incorporan a este Tratado y son parte integrante del mismo, *mutatis mutandis*.



2. El trato que deberá otorgar una Parte de conformidad con el párrafo 1 significa, con respecto a un nivel regional de gobierno, un trato no menos favorable que el trato más favorable que el nivel regional de gobierno otorgue a cualesquier mercancías similares, directamente competidoras o sustituibles, según el caso, de la Parte de la cual forma parte integrante.

...

In relation to the granting of permits, the delay, denial or lack of compliance with new permits or their modifications, including the suspension or revocation of permits granted, which prevents U.S. companies from carrying out their activities normally in the areas of electric power and the marketing of gasoline and diesel fuel, is alleged.

Additionally, a series of measures related to NOM-016-CRE-2016, in particular on the sulfur content in automotive diesel, are claimed. As well as various measures implemented by the National Center for the Control of Natural Gas (CENAGAS), through various official letters, with respect to the provision of natural gas transportation services.

The following are some of the articles of the USMCA referred to by the United States as the basis of its allegations and legal arguments to demand Mexico's compliance with it:

**Article 2.3: National Treatment**

1. Each Party shall accord national treatment to goods of another Party in accordance with Article III of the GATT 1994, including its interpretative notes, and to this end, Article III of the GATT 1994 and its interpretative notes are incorporated into and made an integral part of this Agreement, *mutatis mutandis*.

2. The treatment to be accorded by a Party under paragraph 1 means, with respect to a regional level of government, treatment no less favorable than the most favorable treatment accorded by the regional level of government to any like, directly competitive or substitutable goods, as the case may be, of the Party of which it is an integral part.

...

### Artículo 2.11: Restricciones a la Importación y a la Exportación

1. Salvo que se disponga algo diferente en este Tratado, ninguna Parte adoptará o mantendrá cualquier prohibición o restricción alguna a la importación de cualquier mercancía de otra Parte o a la exportación o venta para la exportación de cualquier mercancía destinada al territorio de otra Parte, excepto de conformidad con el Artículo XI del GATT de 1994, incluyendo sus notas interpretativas, y para tal efecto el Artículo XI del GATT de 1994 y sus notas interpretativas son incorporadas y forman parte de este Tratado, *mutatis mutandis*.

...

### Artículo 14.4: Trato Nacional

1. Cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de inversiones en su territorio.

2. Cada Parte otorgará a las inversiones cubiertas un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a las inversiones en su territorio de sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de inversiones.

...

### Article 2.11: Import and Export Restrictions

1. Except as otherwise provided in this Agreement, no Party shall adopt or maintain any prohibition or restriction on the importation of any good of another Party or on the exportation or sale for export of any good destined for the territory of another Party, except in accordance with Article XI of the GATT 1994, including its interpretative notes, and for this purpose, Article XI of the GATT 1994 and its interpretative notes are incorporated into and made part of this Agreement, *mutatis mutandis*.

...

### Article 14.4: National Treatment

1. Each Party shall accord to investors of another Party treatment no less favorable than that it accords, in similar circumstances, to its own investors with respect to the establishment, acquisition, expansion, management, conduct, operation and sale or other disposition of investments in its territory.

2. Each Party shall accord to covered investments treatment no less favorable than that it accords, in similar circumstances, to investments in its territory of its own investors with respect to the establishment, acquisition, expansion, management, conduct, operation, and sale or other disposition of investments.

...





Como se observa de la lectura de las disposiciones del T-MEC invocadas en la solicitud de consultas, frente a los reclamos de Estados Unidos y Canadá, no puede simplemente argumentarse la soberanía de México para actuar en la forma que le parezca con respecto al abasto de energía eléctrica por parte de CFE y de sus competidores, el surtimiento y comercialización de diésel automotriz, y el transporte de gas natural. Tampoco puede admitirse de manera llana un cambio en el otorgamiento de permisos a las empresas extranjeras, o mexicanas con capital extranjero sin respetar los principios comprendidos en el T-MEC, es decir, no se trata de las letras chiquitas del tratado. En realidad, se refiere a las reglas y principios consignados originalmente en el TLCAN, ahora en el T-MEC, y en la diversidad de acuerdos y tratados comerciales suscritos por México a lo largo de más de tres décadas, entre ellos, los previstos en la Organización Mundial del Comercio, los suscritos con la Unión Europea, diversos países de América Latina e incluso en el Tratado Integral y Progresista de la Alianza Transpacífico.

Con lo expuesto está claro que el Gobierno de México debe sujetarse a los compromisos asumidos entre los tres países a través del T-MEC, donde ni siquiera puede argumentarse que es un tratado firmado por un gobierno anterior, porque incluso correspondió a un funcionario de la actual administración federal, Jesús Seade Kuri, revisar el texto del tratado y correspondió a éste, la responsabilidad de renegociar el mismo durante 2019. Sin duda, los resultados de este conflicto dejarán un aprendizaje relevante para futuras administraciones y la manera de actuar en un mundo globalizado, donde los compromisos internacionales deben ser considerados en la toma de decisiones.

As can be seen from a reading of the provisions of the USMCA invoked in the request for consultations, Mexico's sovereignty to act as it deems appropriate with respect to the supply of electricity by CFE and its competitors, the supply and marketing of automotive diesel, and the transportation of natural gas, cannot simply be argued in response to the claims of the United States and Canada. Nor can a change in the granting of permits to foreign companies, or Mexican companies with foreign capital, be admitted without respecting the principles included in the USMCA, in other words, it is not a question of the small print of the treaty. In reality, it refers to the rules and principles originally set forth in NAFTA, now in the USMCA, and in the diversity of trade agreements and treaties signed by Mexico over more than three decades, among them, those provided for in the World Trade Organization, those signed with the European Union, various Latin American countries and even in the Comprehensive and Progressive Agreement of the Trans-Pacific Partnership (CPTPP).

It is clear that the Government of Mexico must comply with the commitments assumed between the three countries through the USMCA, where it cannot even be argued that it is a treaty signed by a previous government, because it was even up to an official of the current federal administration, Jesús Seade Kuri, to review the text of the treaty and it was his responsibility to renegotiate it during 2019. Undoubtedly, the results of this conflict will leave a relevant learning for future administrations and the way to act in a globalized world, where international commitments must be considered in decision-making.

## Fuentes

1. Con fundamento en los artículos 31.2 y 31.4 del TMEC (por sus siglas en español, USMCA por sus siglas en inglés) el Gobierno de Estados Unidos procedió a la solicitud de consultas, la cual está visible en el sitio: [https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy\\_072022.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy_072022.pdf), consultado el 3 de agosto de 2022.
2. Al día siguiente, 21 de julio de 2022, la Secretaría de Comercio Internacional, Promoción de las Exportaciones y Desarrollo de las Pequeñas Empresas, Mary Ng expresó que Canadá solicitaría sus propias consultas al Gobierno de México, a fin de atender sus preocupaciones e intentar llegar a una solución a la diversidad de problemas que enfrentan los inversionistas canadienses con las políticas y prácticas del Gobierno de México, sus empresas del Estado y demás organismos y dependencias que establecen las políticas de gobierno en materia de energía. A pesar de la búsqueda del documento original: Solicitud de consultas de Canadá, en el sitio oficial del referido gobierno no se localizó y sólo se encuentra una referencia a la manifestación de la mencionada Secretaría, <https://www.canada.ca/en/global-affairs/news/2022/07/statement-by-minister-ng-on-canada-launching-canada-united-states-mexico-agreement-consultations-on-mexicos-new-energy-policies.html>, consultado el 3 de agosto de 2022. Adicionalmente, el sitio de internet de los Secretariados de los Tratados de Libre Comercio, a pesar de que muestra una actualización al 2022-04-06 (sic), <https://can-mex-usa-sec.org/secretariat/report-rapport-reporte.aspx?lang=spa>, consultada el 3 de agosto de 2022, carece de información sobre la disputa en comento, incluso se omite cualquier información sobre el panel del Capítulo 31 sobre la interpretación de las reglas de origen automotriz, que los días 2 y 3 de agosto de 2022 realizó audiencias con las partes contendientes.
3. "Las Partes establecen una Comisión de Libre Comercio (Comisión), compuesta por representantes del gobierno de cada Parte a nivel de Ministros o por las personas a quien estos designen". Decreto Promulgatorio del Protocolo por el que se Sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá, hecho en Buenos Aires, el treinta de noviembre de dos mil dieciocho; del Protocolo Modificatorio al Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá, hecho en la Ciudad de México el diez de diciembre de dos mil diecinueve; de seis acuerdos paralelos entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América, celebrados por intercambio de cartas fechadas en Buenos Aires, el treinta de noviembre de dos mil dieciocho, y de dos acuerdos paralelos entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América, celebrados en la Ciudad de México, el diez de diciembre de dos mil diecinueve, Diario Oficial de la Federación, número 22 del mes, del 29 de junio de 2020, segunda sección, p. 542.
4. Por ejemplo, los atendidos y presentados con respecto a las empresas: i) Tridonex en Matamoros, Tamaulipas; ii) GM en Silao, Guanajuato; iii) Panasonic en Reynosa, Tamaulipas; y iv) Manufacturas Vu en Piedras Negras, Coahuila. Los tres primeros ya resueltos y el último está en curso.
5. Comunicado de Prensa 49 de la Secretaría de Economía, del 3 de agosto de 2022, intitulado: Concluye audiencia del caso Estados Unidos – Reglas de Origen en el Sector Automotriz en el marco del T-MEC, <https://www.gob.mx/se/prensa/concluye-audiencia-del-caso-estados-unidos-reglas-de-origen-en-el-sector-automotriz-en-el-marco-del-t-mec?idiom=es>.
6. De conformidad con el artículo 31.17 el panel está obligado a emitir un informe preliminar a más tardar a los 150 días siguientes a la fecha de designación del último panelista. Decreto Promulgatorio del Protocolo por el que se Sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá, Ob. Cit., p. 550.
7. Solicitud de consultas que el Gobierno de Estados Unidos formula al Gobierno de México en materia de energía, [https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy\\_072022.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy_072022.pdf), consultado el 4 de agosto de 2022.

## Sources

1. Based on Articles 31.2 and 31.4 of the USMCA, the U.S. Government proceeded with the request for consultations, which is available on the website: [https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy\\_072022.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy_072022.pdf), accessed on August 3, 2022.
2. The following day, July 21, 2022, the Secretary of International Trade, Export Promotion and Small Business Development, Mary Ng expressed that Canada would request its own consultations with the Government of Mexico, in order to address its concerns and try to reach a solution to the diversity of problems faced by Canadian investors with the policies and practices of the Government of Mexico, its state-owned companies and other agencies and organizations that establish government policies on energy matters. Despite the search for the original document: Request for consultations from Canada, in the official website of the referred government it was not located and there is only a reference to the statement of the mentioned Secretary, <https://www.canada.ca/en/global-affairs/news/2022/07/statement-by-minister-ng-on-canada-launching-canada-united-states-mexico-agreement-consultations-on-mexicos-new-energy-policies.html>, accessed on August 3, 2022. Additionally, the website of the Free Trade Agreements Secretariats, although it shows an update as of 2022-04-06 (sic), <https://can-mex-usa-sec.org/secretariat/report-rapport-reporte.aspx?lang=spa>, accessed on August 3, 2022, there is no information on the dispute in question, including any information on the Chapter 31 panel on the interpretation of the automotive rules of origin, which on August 2 and 3, 2022, held hearings with the disputing parties.
3. "The Parties establish a Free Trade Commission (Commission), composed of representatives of the government of each Party at the level of Ministers or their designees". Decree Promulgating the Protocol whereby the North American Free Trade Agreement is replaced by the United States-Mexico-Canada Agreement, done at Buenos Aires, on November thirtieth, two thousand eighteen; from the Amending Protocol to the United States-Mexico-Canada Agreement, done at Mexico City on December tenth, two thousand nineteen; of six parallel agreements between the Government of Mexico and the Government of the United States of America, executed by exchange of letters dated November thirtieth, two thousand eighteen, in Buenos Aires, and of two parallel agreements between the Government of Mexico and the Government of the United States of America, executed in Mexico City, on December tenth, two thousand nineteen, Official Gazette of the Federation, issue 22 of the month, June 29, 2020, second section, p. 542.
4. For example, those dealt with and filed with respect to the following companies: i) Tridonex in Matamoros, Tamaulipas; ii) GM in Silao, Guanajuato; iii) Panasonic in Reynosa, Tamaulipas; and iv) Manufacturas Vu in Piedras Negras, Coahuila. The first three have been resolved and the last one is in progress.
5. Press Release 49 of the Ministry of Economy, dated August 3, 2022, entitled: Conclusion of the Hearing in the U.S. - Automotive Rules of Origin Case under the USMCA Agreement, <https://www.gob.mx/se/prensa/concluye-audiencia-del-caso-estados-unidos-reglas-de-origen-en-el-sector-automotriz-en-el-marco-del-t-mec?idiom=es>.
6. In accordance with Article 31.17, the panel is required to issue a preliminary report no later than 150 days after the date of appointment of the last panelist. Decree Promulgating the Protocol Replacing the North American Free Trade Agreement with the United States-Mexico-Canada Agreement, Ob. Cit., p. 550.
7. Request from the Government of the United States to the Government of Mexico for consultations on energy matters, [https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy\\_072022.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/US%20Cons%20Req%20Mexico%20energy_072022.pdf), accessed on August 4, 2022.







AGENTE DE SEGUROS Y DE FIANZAS

basagentes.com | +52 (55) 6962 1849



# ASEGURAMOS TU CADENA LOGÍSTICA

*a cada paso.*

- ESPECIALISTAS EN SEGUROS DE CARGA, CONTENEDORES & FREIGHT FORWARDER -

GUADALAJARA • CDMX • MONTERREY • MANZANILLO • SAN DIEGO, CA.

# El Expropiador Silencioso

El Expropiador Silencioso



Dr. Iñigo L. Lanchares





Dr. Iñigo  
L. Lanchares

## SEMBLANZA

Licenciado en Derecho por la Universidad jesuita de Deusto (Bilbao-España) con diplomado en especialidad económica. Cuenta con varios postgrados, destacando el MBA por la prestigiosa escuela jesuita de negocios de ESADE (Escuela Superior de Dirección y Administración de empresas) de Barcelona España. Es Doctor en Derecho por la Universidad de Morelos. Posee una dilatada experiencia profesional en la industria Inmobiliaria y del entretenimiento en varios países. A todo ello se une la experiencia académica como profesor en materias jurídico financieras en varias Universidades norteamericanas como West Hill Institute y Alliant University así como universidades mexicanas como la Universidad Iberoamericana, Universidad Anáhuac, Universidad Cristóbal Colón de Veracruz, Universidad de Desarrollo empresarial y pedagógico (UNIVDEP), Escuela comercial de la cámara de comercio (ECCC), Escuela de Postgrado en Derecho (EPED), Instituto nacional de Derecho penal (INDEPAC), Instituto de Estudios de Postgrado en comercio Internacional (IEPCI), entre otras. Es miembro de la barra de Abogados de San Sebastián desde 1986 y desempeñó con tan solo 35 años de edad, el cargo de juez del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco (TSJPV) durante el año judicial 1998- 99. En la actualidad compagina su actividad docente como profesor universitario, con la consultoría y los negocios privados. Ha escrito numerosos artículos en prensa tanto en España como en México sobre seguros, impuesto municipal de plusvalía, temas bancarios, Igualmente ha escrito varios libros académicos sobre la industria del juego, mercadotecnia y operación de casinos, siendo miembro del Consejo académico del Instituto de Estudios superiores de administración de Casinos (ESAC).

## RESUME

Law degree from the Jesuit University of Deusto (Bilbao-Spain) with a diploma in economics. He has several postgraduate degrees, including an MBA from the prestigious Jesuit business school ESADE (School of Business Administration and Management or "Escuela Superior de Dirección y Administración de Empresas" in Spanish) in Barcelona, Spain. He has a PhD in Law from the University of Morelos. He has extensive professional experience in the real estate and entertainment industry in several countries. In addition to all this, he has academic experience as a professor in legal and financial subjects at several American universities such as West Hill Institute and Alliant University, as well as Mexican universities such as Universidad Iberoamericana, Universidad Anáhuac, Universidad Cristóbal Colón de Veracruz, Universidad de Desarrollo Empresarial y Pedagógico (UNIVDEP), Escuela Comercial de la Cámara de Comercio (ECCC), Escuela de Postgrado en Derecho (EPED), Instituto Nacional de Derecho Penal (INDEPAC), Instituto de Estudios de Postgrado en Comercio Internacional (IEPCI), among others. He has been a member of the San Sebastian Bar Association since 1986 and at the age of 35, he was a judge of the Superior Court of Justice of the Basque Country (TSJPV or *Tribunal Superior de Justicia del País Vasco* in Spanish) during the 1998-1999 judicial year. He currently combines his teaching activities as a university professor with consulting and private business. He has written numerous articles in the press both in Spain and Mexico on insurance, municipal capital gains tax, banking issues, he has also written several academic books on the gaming industry, marketing and operation of casinos, being a member of the Academic Council of the Institute of Higher Studies in Casino Administration (ESAC or *Estudios Superiores de Administración de Casinos* in Spanish).

Estamos asistiendo a nivel planetario a un proceso preocupante de inestabilidad de precios, en una palabra: INFLACIÓN. Hay unos desequilibrios internos en los países con consecuencias económicas externas e internas graves. Acaban de publicar en México el dato de la inflación interanual mayo 21, mayo 22 y no ha sido bueno. Un 7.88% de incremento del coste de la vida y una proyección a fin de año de 8% anual de inflación. Estados Unidos presenta incluso peores datos, lo nunca visto en muchas décadas.

Las causas inmediatas las podemos encontrar en la dura pandemia que sufrimos durante más de dos años y que aún no termina, y, sin duda, la invasión de Rusia a Ucrania en febrero pasado. Esta inflación de costos es en gran parte importada por las afectaciones en la oferta de muchos productos primarios y básicos (commodities como el trigo y aceite de girasol del este de Europa), y sin duda productos energéticos (como el petróleo o el gas de esa misma zona del planeta).

We are witnessing a disturbing process of price instability on a planetary level, in other words: INFLATION. We are witnessing internal imbalances in countries with serious external and internal economic consequences. They have just published in Mexico the inter-annual inflation data for May 21, May 22 and it has not been good. A 7.88% increase in the cost of living and a year-end projection of 8% annual inflation. The United States has even worse data, the worst seen in many decades.

The immediate causes can be found in the harsh pandemic we have been suffering for more than two years and which has not yet ended, and, without a doubt, Russia's invasion into Ukraine last February. This cost inflation is largely imported by the effects on the supply of many primary and basic products (commodities such as wheat and sunflower oil from Eastern Europe), and undoubtedly energy products (such as oil and gas from that same area of the planet).



Pero ¿qué consecuencias prácticas tiene una alta inflación en la economía de un país? Es un peligroso EXPROPIADOR, yo diría el peor expropiador ya que no discrimina, les pega a todas las economías familiares y supone una desvalorización en términos reales del poder adquisitivo de las rentas de las familias. Este implacable EXPROPIADOR hace:

1. Que el comportamiento del sujeto económico cambie, y por ello, su estructura financiera y de decisiones de mercado. Se dice que el DINERO QUEMA EN LAS MANOS, porque cada día vale menos, lo que lleva a disminuir considerablemente el ahorro familiar y, por ende, la formación bruta de capital, y a manifestarlo continuamente en el lado de la demanda de consumo.
2. Eso mismo lleva a un aumento constante de la demanda autoalimentada, lo que lleva o puede llevar a una espiral de inflación gravísima (hiperinflación o inflación galopante) difícil de cortar. Tenemos ejemplos históricos como la República de Weimar en la Alemania del periodo de entreguerras 1918-1933, o más recientemente la economía bolivariana de Venezuela.

Las políticas antiinflacionarias son complejas y a veces dolorosas para la población, y no siempre causan el efecto esperado o incluso pueden acarrear otros problemas colaterales. Citaremos:

- **Política monetaria pura:**

Restrictiva - hay que drenar el dinero en circulación en la economía. Lo contrario a aumentar la masa monetaria, quitar masa monetaria, ¿cómo? quitando el dinero de los ciudadanos vía impuestos o emisiones de deuda pública soberana que suscriba el público. Tiene sus contraindicaciones claras.

- **Políticas crediticias más duras:**

Tocando los coeficientes de caja y de solvencia del sistema bancario, aumentando el depósito obligatorio de la banca en Banxico. En pocas palabras: menos crédito disponible. Tiene sus contraindicaciones, claro. A veces por querer enfriar un poco la economía la matamos de frío. El fenómeno de la estanflación (estancamiento más inflación) surge por una política antiinflacionaria inadecuada.



However, what are the practical consequences of high inflation on a country's economy? It is a dangerous EXPROPRIATOR, I would say the worst expropriator, since it does not discriminate, it affects all family economies and implies a devaluation in real terms of the purchasing power of family incomes. This unsparing EXPROPRIATOR causes the following:

1. That the behavior of the economic subject changes, and therefore, its financial structure and market decisions change as well. It is said that MONEY IS WASTED IN THE HANDS, because every day it is worth less and less, which leads to a considerable decrease in family savings and, therefore, in gross capital formation, and to manifest it continuously on the side of consumption demand.
2. This leads to a constant increase in self-supplying demand, which leads or can lead to a spiral of very serious inflation (hyperinflation or runaway inflation) that is difficult to cut. We have historical examples such as the Weimar Republic in interwar Germany 1918-1933, or more recently the Bolivarian economy of Venezuela.

Anti-inflationary policies are complex and sometimes painful for the population, and do not always cause the expected effect or may even lead to other collateral problems. Let us quote:

- **Pure monetary policy:**

Restrictive - the money in circulation in the economy must be drained. The opposite of increasing the money supply, removing money supply, how? by taking money away from citizens via taxes or sovereign debt issues subscribed by the public. Of course, it has its contraindications.

- **Stricter credit policies:**

By touching the cash and solvency factors of the banking system, increasing the bank's mandatory deposit in Banxico. In short: less available credit. It has its contraindications, of course. Sometimes, just because we want to cool down the economy a little, we kill it by freezing it to death. The phenomenon of stagflation (stagnation plus inflation) is the result of an inadequate anti-inflationary policy.

- **Políticas de tasas de interés:**

Subiendo la tasa legal del dinero de los instrumentos financieros públicos (CETES, letras del tesoro, etc.), en otras palabras, se encarece el dinero, esto desanima a nuevo emprendimiento, a nuevas peticiones de préstamos y enfría tantito la economía. Claro que tiene sus contraindicaciones como, por ejemplo, la generación de actividad económica enfocada al puro RENTISMO improductivo (¿quién va a querer arriesgar sus capitales con rendimientos riesgosos e inseguros, frente a las colocaciones fijas y seguras en papel del estado a tasas de interés atractivas?)

- **Política de gasto público:**

El Estado debe contener el gasto improductivo y, a veces, el gasto social, para no echar más leña al fuego; es decir, no alimentar más demanda que a su vez suponga incrementos de precios.

- **Política cambiaria y sector exterior:**

Pues no sé bien cómo habría que hacerle, porque por un lado superávits en la balanza de pagos genera más inflación, pero, por otro lado, una importación excesiva tampoco es buena. Creo que debe equilibrarse para lo cual la libre flotación del peso ayuda con la debida vigilancia del Banxico. Podría apreciarse el peso, lo que contendría al sector exportador, reduciendo las tensiones de la balanza de pagos.

- **Política industrial:**

Modernizar y aumentar la competitividad de las empresas nacionales, no depender, por ejemplo, de las patentes industriales extranjeras, fomentar el I+D nacional.

- **Política comercial:**

Los fabricantes se las ingenian para maquillar la fuerte inflación de sus productos. Aparece el fenómeno de la reduflación. Mantener el precio presentando un packaging con menos producto (por ej. Tarro de Nescafé en el anaquel) o tokenización (uso de fichas sustitutivas de dinero para obtener producto en las máquinas vending. Por ejemplo, Argentina años ochenta).



- **Interest rate policies:**

Raising the legal rate of public financial instruments (CETES, treasury bills, etc.), in other words, making money more expensive, discourages new entrepreneurship, new loan requests and cools down the economy. Of course, it has its contraindications, such as, for example, the generation of economic activity focused on pure unproductive RENTISM (who is willing to risk their capital with risky and insecure yields, as opposed to fixed and secure placements in government paper at attractive interest rates)?

- **Public spending policy:**

The State must contain unproductive spending and, sometimes, social spending, so as not to add fuel to the fire, in other words, not to feed more demand, which in turn leads to price increases.

- **Exchange rate policy and foreign sector:**

Well, I am not sure how it should be done, because on the one hand, surpluses in the balance of payments generate more inflation, but on the other hand, excessive imports are not good either. I think it should be balanced, for which the free floating of the Mexican peso helps, with the proper monitoring by Banxico. The peso could be strengthened, which would restrain the export sector, reducing balance of payments tensions.

- **Industrial policy:**

Modernize and increase the competitiveness of national companies, not to depend, for example, on foreign industrial patents, to promote national R&D.

- **Commercial policy:**

Manufacturers manage to cover up the high inflation of their products. The phenomenon of reduflation appears. Maintaining the price by presenting packaging with less product (e.g. Nescafé jar on the shelf) or tokenization (use of cash substitute tokens to obtain product in vending machines. For example, Argentina 1980s).



No es poco serio el problema que nos viene encima, es terrible ver la pérdida de poder adquisitivo de los salarios de las familias trabajadoras y, en general, de todos los sujetos económicos que intervienen como factores en el proceso productivo nacional (empresarios, inversionistas, etc.)

Para acabar, pondré un ejemplo real de esa expropiación que supone la inflación galopante a la que de ninguna manera debemos llegar como en el pasado. Un individuo vende en Venezuela su inmueble (una mansión) en 2002 y obtiene el precio de esa venta en moneda nacional (bolívars). En ese momento, la contraprestación dineraria por la venta equivalía, al tipo de cambio de ese momento, a 300,000 USD. Pasados unos años, digamos que, en 2019 con ese precio cobrado, el individuo venezolano puede adquirir a duras penas una cerveza en el abarrote. Esto es absolutamente real. Ojalá nunca nos llegue a ocurrir esto en nuestro querido México.



It is terrible to see the loss of purchasing power of the salaries of working families and, in general, of all the economic subjects that intervene as factors in the national productive process (businessmen, investors, etc.)

To conclude, I will give a real example of this expropriation that is the result of the runaway inflation to which by no means we should go as in the past. An individual sells his real estate (a mansion) in Venezuela in 2002 and obtains the price of that sale in local currency (bolivars). At that time, the monetary consideration for the sale was equivalent, at the exchange rate of that time, to 300,000 USD. After a few years, let's say that, in 2019 with that price charged, the Venezuelan individual can hardly buy a beer at the grocery store. This is absolutely real. Hopefully this will never happen to us in our beloved Mexico.







Confederación  
Latinoamericana de  
Agentes Aduanales A.C.®



Trabajamos por un **servicio de calidad** para nuestros asociados en beneficio del **comercio exterior mexicano.**

# SERVICIOS CLAA



**Prevalidación electrónica**  
de pedimentos y soporte técnico.



05.08.00.01

**Asistencia en clasificación arancelaria.**



**Difusión de normatividad,**  
criterios, boletines y DOF.



**Procesamiento electrónico de datos** para la importación temporal de remolques, semirremolques y portacontenedores.



**Consultas de VIN** Importación de vehículos usados.



**Permisos y avisos automáticos** ante la Secretaría de Economía.



**Soluciones integrales** para facilitar la operación aduanera y el uso de ventanilla única.



**Bolsa de trabajo.**



**Asistencia jurídica/operativa** en materia aduanera y comercio exterior.



**Representación Institucional.**



**Servicio de apoyo operativo** y en plataforma de reconocimiento.



**Capacitación en línea.**



**Gestoría** para el cumplimiento de Normas Oficiales Mexicanas.



**Asesoría y gestión sanitaria** ante la Cofepris.



**Sellos Fiscales** que cumplen con la normatividad vigente, se encuentran aprobados y certificados por el SAT.

**Oficinas Operativas** CDMX • Veracruz • Manzanillo • Lázaro Cárdenas • Nvo. Laredo

## Contacto

55 11 07 85 15 | Oficina CDMX  
55 11 07 85 92

[www.claa.org.mx](http://www.claa.org.mx)

[f](#) ClaaMexico [t](#) ClaaMx [in](#) ClaaMx [v](#) ClaaMexico

# ¿Se puede ahorrar agua mediante el comercio internacional?

Can water be saved through international trade?



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.

Recientemente, diversas organizaciones han planteado la necesidad de defender la importancia de situar los problemas del agua en un contexto global y reconocer que este recurso natural se encuentra sujeto a una presión creciente en forma de consumo y de contaminación. Por su parte, la Asamblea General de las Naciones Unidas (ONU) adoptó en septiembre de 2015 la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, un plan de acción a favor de las personas, el planeta y la sostenibilidad, que tiene a su vez la intención de fortalecer la paz universal y el acceso a la justicia. Así, los Estados miembros de las Naciones Unidas aprobaron en 2015 una resolución en la que reconocen que el mayor desafío del mundo actual se enfoca en la erradicación de la pobreza y afirman que sin lograrla no puede haber desarrollo sostenible (PNUD, 2015).

Recently, several organizations have raised the need to defend the importance of placing water issues in a global context and to recognize that this natural resource is subject to increasing pressure in the form of consumption and pollution. In September 2015, the United Nations (UN) General Assembly adopted the 2030 Agenda for Sustainable Development, an action plan in favor of people, the planet and sustainability, which in turn aims to strengthen universal peace and access to justice. Thus, in 2015, the member states of the United Nations approved a resolution in which they recognize that the greatest challenge in the world today focuses on the eradication of poverty and affirm that without achieving it, there can be no sustainable development (PNUD, 2015).



La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible plantea 17 Objetivos de Desarrollo con 169 metas de carácter integrado e indivisible que abarcan las esferas económica, social y ambiental. El objetivo número 6 se plantea “Garantizar la disponibilidad de agua y su ordenación sostenible y el saneamiento para todos”. Entre otras cosas, se señala que la escasez de agua afecta a más del 40% de la población mundial y se prevé que este porcentaje aumente. Más de 1,700 millones de personas viven actualmente en cuencas fluviales en las que el consumo de agua supera la recarga; más del 80% de las aguas residuales resultantes de actividades humanas se vierten en los ríos o el mar sin ningún tratamiento, lo que provoca su contaminación; y aproximadamente el 70% de todas las aguas extraídas de los ríos, lagos y acuíferos se utilizan para el riego de cultivos (PNUD, 2015).

Como metas para el 2030, la ONU se plantea lograr, entre otras cosas (PNUD, 2015):

- El acceso universal y equitativo al agua potable a un precio asequible para todos.
- Mejorar la calidad del agua reduciendo la contaminación, eliminando el vertimiento y minimizando la emisión de productos químicos y materiales peligrosos, reduciendo a la mitad el porcentaje de aguas residuales sin tratar y aumentando considerablemente el reciclado y la reutilización sin riesgos a nivel mundial.
- Aumentar considerablemente el uso eficiente de los recursos hídricos en todos los sectores y asegurar la sostenibilidad de la extracción y el abastecimiento de agua dulce para hacer frente a la escasez de agua y reducir considerablemente el número de personas que sufren falta de agua.



The 2030 Agenda for Sustainable Development sets out 17 Development Goals with 169 integrated and indivisible targets covering the economic, social and environmental spheres. Goal 6 aims to “Ensure availability and sustainable management of water and sanitation for all”. Among other things, it notes that water scarcity affects more than 40% of the world's population and this percentage is expected to increase. More than 1.7 billion people now live in river basins where water consumption exceeds recharge; more than 80% of wastewater resulting from human activities is discharged into rivers or the sea without any treatment, resulting in pollution; and approximately 70% of all water withdrawn from rivers, lakes and aquifers is used for crop irrigation (UNDP, 2015).

As goals for 2030, the UN is proposing to achieve the following, among others (UNDP, 2015):

- Universal and equitable access to safe drinking water at an affordable price for all.
- Improve water quality by reducing pollution, eliminating dumping and minimizing the release of chemicals and hazardous materials, halving the percentage of untreated wastewater and significantly increasing recycling and safe reuse worldwide.
- Significantly increase the efficient use of water resources in all sectors and ensure the sustainability of freshwater abstraction and supply to address water scarcity and significantly reduce the number of people suffering from water scarcity.

- Implementar la gestión integrada de los recursos hídricos a todos los niveles, incluso mediante la cooperación transfronteriza, según proceda.
- Proteger y restablecer los ecosistemas relacionados con el agua, incluidos los bosques, las montañas, los humedales, los ríos, los acuíferos y los lagos.
- Ampliar la cooperación internacional y el apoyo prestado a los países en desarrollo para la creación de capacidad en actividades y programas relativos al agua y el saneamiento, como los de captación de agua, desalinización, uso eficiente de los recursos hídricos, tratamiento de aguas residuales, reciclado y tecnologías de reutilización.
- Apoyar y fortalecer la participación de las comunidades locales en la mejora de la gestión del agua y el saneamiento.
- Entre otros.

De esta manera, en la agenda internacional el agua se convierte en uno de los temas más importantes a tratar. Su uso inadecuado debe constituir uno de los temas de mayor atención para el desarrollo sostenible a nivel mundial, por su importancia en los ecosistemas y la biodiversidad. El agua está relacionada con la salud, el bienestar y la seguridad alimentaria de las personas, así como el desarrollo industrial, socioeconómico y la calidad del ambiente, los cuales dependen del adecuado manejo y gestión de este recurso no renovable (PNUMA, 2004).

- Implement integrated water resources management at all levels, including through cross-border cooperation, as appropriate.
- Protect and restore water-related ecosystems, including forests, mountains, wetlands, rivers, aquifers and lakes.
- Expand international cooperation and support to developing countries for capacity building in water and sanitation activities and programs, such as water harvesting, desalination, water efficiency, wastewater treatment, recycling and reuse technologies.
- Support and strengthen the participation of local communities in the improvement of water and sanitation management.
- Among others.

Therefore, water has become one of the most important issues to be addressed on the international agenda. Its inadequate use should be one of the most important issues for sustainable development worldwide, due to its importance for ecosystems and biodiversity. Water is related to people's health, well-being and food security, as well as industrial and socioeconomic development and environmental quality, all of which depend on the proper management of this non-renewable resource (UNEP, 2004).



## Agua virtual y Huella del agua en el comercio

En los años 90 se introdujo un concepto denominado “Agua Virtual” cuyo propósito consistía en tratar de contabilizar el agua contenida en un producto, no en el sentido real, sino virtual. Es decir, el agua utilizada para elaborar un producto determinado (Hoekstra, 2003). El concepto fue usado originalmente por John Anthony Allan del King's College de Londres y de la Escuela de Estudios Africanos y Orientales, al estudiar países con déficits de agua (Parada, 2012). El concepto toma en consideración toda el agua que a pesar de no estar presente realmente, podía añadirse virtualmente a los productos comercializados, especialmente a los productos agrícolas, y hacerse “visible” en ellos a partir de estimaciones apropiadas (Parada 2012). Así nace otro concepto denominado “huella del agua” o “huella hídrica”.

El concepto Huella hídrica fue más bien una metodología propuesta por Arjen Hoekstra (2003) y publicada por la Iniciativa Water Footprint Network (WFN), que buscaba obtener un indicador que relacionara el agua con el consumo de la población. La Huella de Agua es un estudio que cuantifica y mapea en alta resolución espacial el uso que la humanidad le da al agua, tanto al agua de lluvia (WF verde), como las aguas subterráneas y superficiales (WF azul), así como el volumen de agua que contaminamos (WF gris). Analiza el consumo por país, tanto desde una perspectiva de producción como del consumo. Mide también los flujos internacionales de agua virtual a través del comercio de productos entre los países, tanto agrícolas como industriales.

El estudio señala que en el periodo 1996-2005, en promedio el uso de agua en el mundo fue de 9 087 Gm<sup>3</sup>/año<sup>1</sup>, del cual 74% fue WF verde, 11% WF azul, y 15% WF gris. Donde la producción agrícola se lleva la mayor parte con un 92%, y una quinta parte del consumo mundial se relaciona con la producción para la exportación.

A nivel mundial el promedio per cápita de *Water Footprint Network* (WFN) fue de 1,385 m<sup>3</sup>/año, (3,800 litros por persona diariamente). El consumidor promedio en los Estados Unidos tiene un WFN de 2,842 m<sup>3</sup>/año, mientras que el ciudadano promedio en China es de 1 071 y en la India de 1 089 m<sup>3</sup> / año; en México el promedio es de 1,978 m<sup>3</sup>/año (Vazquez, et.al., 2017).



## Virtual water and water footprint in commerce

In the 1990s, a concept called “Virtual Water” was introduced, the purpose of which was to try to account for the water contained in a product, not in the real sense, but in the virtual sense. In other words, the water used to produce a given product (Hoekstra, 2003). The concept was originally used by John Anthony Allan del King's College from London and the School of African and Oriental Studies, when studying countries with water deficits (Parada, 2012). The concept takes into consideration all the water that, although not actually present, could be virtually added to marketed products, especially agricultural products, and made “visible” in them based on appropriate estimates (Parada 2012). This is how another concept called “water footprint” was born.

The Water Footprint concept was a methodology proposed by Arjen Hoekstra (2003) and published by the Water Footprint Network (WFN) Initiative, which was intended to obtain an indicator relating water to population consumption. The Water Footprint is a study that quantifies and maps in high

space resolution humanity's use of water, both rainwater (green WF), groundwater and surface water (blue WF), as well as the volume of water we pollute (gray WF). It analyzes consumption by country, both from a production and consumption perspective. It also measures international virtual water flows through trade of products between countries, both agricultural and industrial.

The study indicates that in the period 1996-2005, global water use averaged 9 087 Gm<sup>3</sup>/year<sup>1</sup>, of which 74% was green WF, 11% blue WF, and 15% gray WF. Agricultural production accounts for the largest share at 92%, and one-fifth of global consumption is related to export production.

Globally, the Water Footprint Network (WFN) per capita average was 1,385 m<sup>3</sup>/year (3,800 liters per person per day). The average consumer in the United States has a WFN of 2,842 m<sup>3</sup>/year, while the average citizen in China is 1 071 and in India 1 089 m<sup>3</sup> /year; in Mexico the average is 1,978 m<sup>3</sup>/year (Vazquez, et.al., 2017).

El estudio ilustra la dimensión global del consumo de agua y la contaminación al mostrar que varios países dependen en gran medida de los recursos hídricos extranjeros y que muchos países tienen impactos significativos en el consumo de agua y la contaminación en otros lugares (Hoekstra y Mekonnen, 2011).

Para la medición del agua virtual utilizada en un producto se emplean dos metodologías. La primera toma en consideración el agua que realmente fue empleada para la elaboración del producto, la cual dependerá del lugar donde se produjo, del momento en que se produjo y de la eficiencia en el uso del agua (Hoekstra, 2003). La segunda metodología consiste en cuantificar la cantidad de agua que se hubiera utilizado para elaborar el producto en el lugar donde se consumirá. Esto servirá para responder a la interrogante acerca de cuánta agua se ahorra un país o región si decide importar un producto determinado en vez de producirlo localmente.

The study illustrates the global dimension of water consumption and pollution by showing that several countries rely heavily on foreign water resources and that many countries have significant impacts on water consumption and pollution elsewhere (Hoekstra and Mekonnen, 2011).

Two methodologies are used to measure the virtual water used in a product. The first takes into consideration the water that was actually used to produce the product, which will depend on where it was produced, when it was produced and the efficiency of water use (Hoekstra, 2003). The second methodology consists of quantifying the amount of water that would have been used to produce the product in the place where it will be consumed. This will serve to answer the question of how much water a country or region saves if it chooses to import a given product rather than produce it locally.





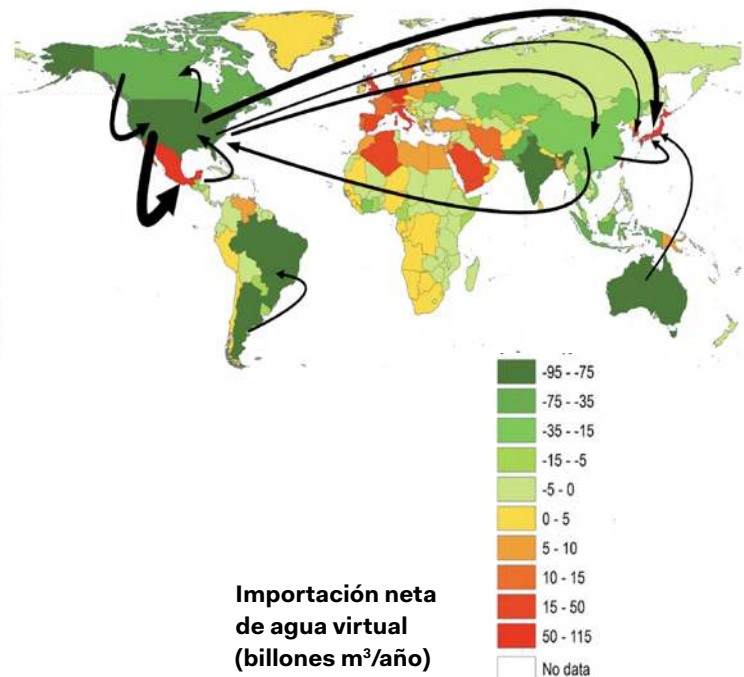
En el siguiente mapa se puede apreciar el balance de agua virtual de cada país y los principales flujos internacionales brutos de agua virtual. Los países que aparecen en verde tienen un balance negativo, es decir, que tienen exportaciones netas de agua virtual, mientras que los países marcados con tonos amarillos, anaranjados y rojos tienen importaciones netas.

Los mayores exportadores netos son Estados Unidos, Canadá, Brasil y Argentina. India, Pakistán, Indonesia, Tailandia y Australia.

Los mayores importadores de agua virtual son: África del norte y Oriente Medio, Europa. México, Japón, y Corea del Sur se encuentran también en esta lista.

Los mayores flujos de agua virtual se dan desde EUA hacia México y Japón. México es el mayor importador de agua virtual del continente americano. Los mayores importadores brutos de agua virtual son: EUA (234 Gm<sup>3</sup>/año), Japón (127 Gm<sup>3</sup>/año), Alemania (125 Gm<sup>3</sup>/año), China (121 Gm<sup>3</sup>/año), Italia (101 Gm<sup>3</sup>/año), México (92 Gm<sup>3</sup>/año), Francia (78 Gm<sup>3</sup>/año), Reino Unido (77 Gm<sup>3</sup>/año) y Países Bajos (71 Gm<sup>3</sup>/año) (Vazquez, et.al., 2017).

**Cuadro #1**  
**Comercio de agua virtual**



**Fuente:** Tomado de Vazquez, et.al., 2017, P. 26.

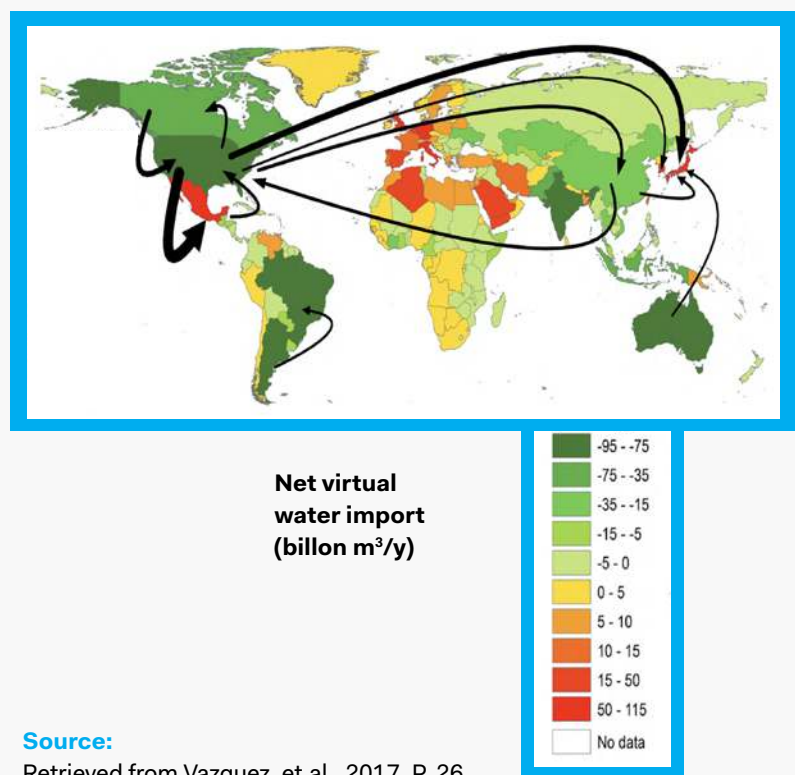
The following map shows the virtual water balance of each country and the main gross international flows of virtual water. The countries shown in green have a negative balance, in other words, they have net exports of virtual water, while the countries marked with yellow, orange and red tones have net imports.

The largest net exporters are the United States, Canada, Brazil and Argentina. India, Pakistan, Indonesia, Thailand and Australia.

The largest importers of virtual water are: North Africa and the Middle East, Europe. Mexico, Japan, and South Korea are also on this list.

The largest flows of virtual water are from the USA to Mexico and Japan. Mexico is the largest importer of virtual water in the Americas. The largest gross importers of virtual water are: USA (234 Gm<sup>3</sup>/year), Japan (127 Gm<sup>3</sup>/year), Germany (125 Gm<sup>3</sup>/year), China (121 Gm<sup>3</sup>/year), Italy (101 Gm<sup>3</sup>/year), Mexico (92 Gm<sup>3</sup>/year), France (78 Gm<sup>3</sup>/year), United Kingdom (77 Gm<sup>3</sup>/year) and Netherlands (71 Gm<sup>3</sup>/year) (Vazquez, et.al., 2017).

**Map #1**  
**Virtual water trading**



**Source:** Retrieved from Vazquez, et.al., 2017, P. 26.

Desde principios del milenio la cuantificación y el mapeo de la *huella* del agua ha sido un campo de estudio en evolución y cobra vital importancia conforme las empresas y las personas se concientizan y se involucran tomando medidas que aporten soluciones a los problemas medioambientales que aquejan sobre todo a las personas de los países en desarrollo. Un ejemplo de estas medidas son las tomadas por el banco BNP Paribas que ha decidido no financiar a las empresas europeas que compran soja y carne de res de zonas taladas de la amazonía brasileña por considerar que ambos productos son dos de las mayores causas de la destrucción de la selva amazónica. La concientización del cuidado del medio ambiente ha llevado también a que algunas otras empresas tomen medidas encaminadas a cambiar sus procesos productivos como *Unilever* que involucra ahorro de agua o *Coca-Cola*, *Dell*, *Volvo*, entre otros, que han introducido el uso de materiales amigables con el medio ambiente.

Since the beginning of the millennium, the quantification and mapping of the water *footprint* has been an evolving field of study and is gaining vital importance as companies and individuals become more aware and involved in taking action to provide solutions to the environmental problems that afflict people particularly in developing countries. An example of these measures is the one taken by BNP Paribas bank, which has decided not to finance European companies that buy soybeans and beef from deforested areas of the Brazilian Amazon, considering that both products are two of the main causes of the destruction of the Amazon rainforest. The awareness of environmental care has also led some other companies to take measures aimed at changing their production processes, such as *Unilever*, which involves saving water, or *Coca-Cola*, *Dell*, *Volvo*, among others, which have introduced the use of environmentally friendly materials.



La respuesta a la pregunta ¿si se puede ahorrar agua mediante el comercio?, la respuesta es sí, siempre y cuando se tenga en mente que la sostenibilidad implica una nueva forma de pensar y actuar, y que el agua es un recurso estratégico para el desarrollo económico, social y sobre todo para la vida.

Para John Anthony Allan (Allan, 1998), el estudio del consumo virtual de agua tiene un propósito, por un lado, se puede ver como una fuente alternativa de agua virtual que podía valorarse como un instrumento para resolver problemas geopolíticos y por otro lado tiene también una connotación económica, que se relaciona con el hecho de que un país debe producir lo que le es ventajoso e importar aquello en lo que no. Una ventaja en este sentido puede estar representada por la importación de productos de alto contenido de agua virtual, con lo cual el agua virtual que no se consuma localmente viene a representar un ahorro y un caudal adicional para las reservas hídricas con que cuenta el país.

El libre comercio generalmente prioriza los aspectos económicos sobre cualquier otro tema, llegando inclusive a omitir los impactos en el uso de recursos naturales que implican las exportaciones. La priorización en la generación de divisas sin tomar en consideración las afectaciones al medio ambiente por la deforestación desmesurada de los bosques por incrementar la superficie de monocultivos como el aguacate, el limón, el agave, y otros, que requieren un consumo masivo de agua, tiene un efecto negativo en las reservas del vital líquido, que en el futuro cercano los países que lo administren adecuadamente tendrán una ventaja comparativa sobre los demás.



Therefore, regarding the question “Is it possible to save water through trade?”, the answer is yes, as long as we keep in mind that sustainability implies a new way of thinking and acting, and that water is a strategic resource for economic and social development, and above all for life.

For John Anthony Allan (Allan, 1998), the study of virtual water consumption has a purpose, on the one hand, it can be seen as an alternative source of virtual water that could be valued as an instrument to solve geopolitical problems and on the other hand, it also has an economic connotation, which is related to the fact that a country should produce what is advantageous and import what is not. An advantage in this sense may be represented by the importation of products with a high virtual water content, whereby the virtual water that is not consumed locally represents a saving and an additional flow for the country's water reserves.

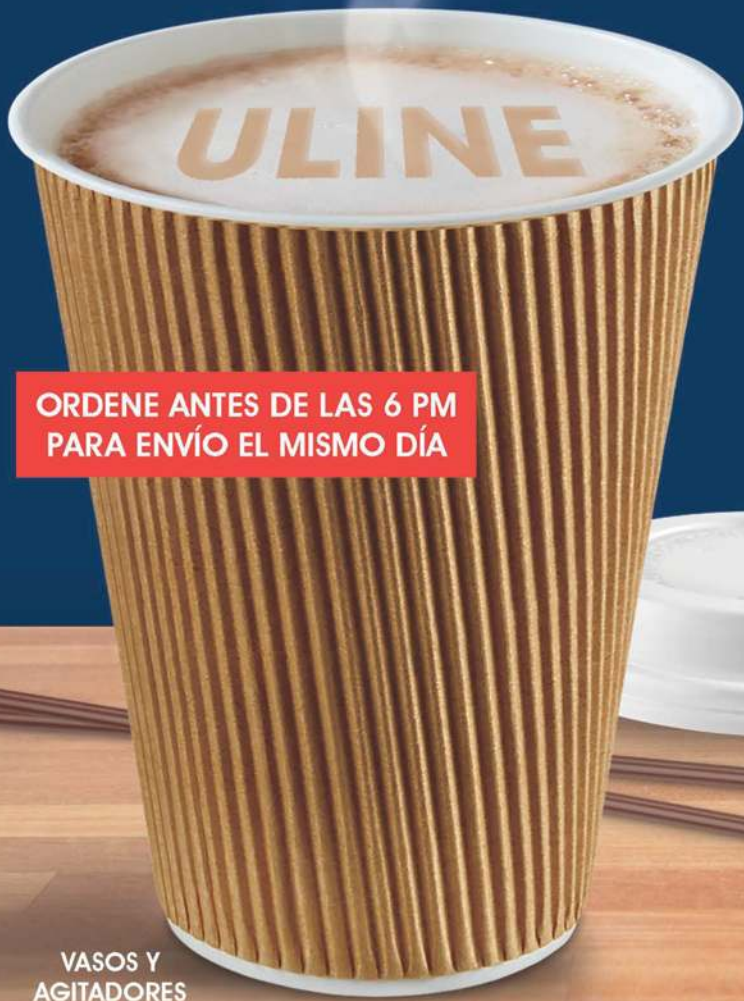
Free trade generally prioritizes economic aspects over any other issue, even omitting the impacts on the use of natural resources involved in exports. Prioritizing the generation of foreign exchange without taking into consideration the environmental impact of excessive deforestation of forests to increase the surface area of monocultures such as avocado, lemon, agave, and others, which require massive water consumption, has a negative effect on water reserves, which in the near future countries that manage it properly will have a comparative advantage over other countries.

## Fuentes

- Arjen Y. Hoekstra and Mesfin M. Mekonnen (2011). The water footprint of humanity. En línea. Disponible en <https://www.pnas.org/content/109/9/3232>. Accesado el 20 de marzo de 2021.
- Parada - Puig, Gabriela El agua virtual: conceptos e implicaciones. Orinoquia [en línea]. 2012, 16(1), 69-76 [fecha de Consulta 23 de marzo de 2021]. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=89625076001>
- Organización Mundial de Comercio (OMC) (2021). Curso Comercio y Medio Ambiente en la OMC. Módulo I.
- Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente PNUMA (2004) Lineamientos para la aplicación del enfoque ecosistémico a la gestión integral del recurso hídrico (ONU). En línea. Disponible en: <https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGAP/MGAP-11/semana1/andrade01.pdf>. Consultado el 2 de marzo de 2021
- Hoekstra AY. 2003. Virtual Water. An Introduction. En: Virtual Water Trade. Proceedings of the International Expert Meeting on Virtual water Trade. Value of Water Research Report Series No. 12. Delft, The Netherlands: UNESCO-IHE Institute for Water Education. p. 13- 23.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2015). Objetivos de Desarrollo Sostenible. [fecha de Consulta 2 de marzo de 2021]. En línea. Disponible en: <https://www.mx.undp.org/content/mexico/es/home/sustainable-development-goals.html>.
- Vázquez del Mercado Arribas, Rita y Lambarri Beléndez, Javier (2017) (Editores). Huella hídrica en México: análisis y perspectivas del agua. Instituto Mexicano de Tecnología (IMTA). En línea. [fecha de Consulta 2 de marzo de 2021]. Disponible en [https://www.imta.gob.mx/biblioteca/libros\\_html/huella-hidrica/files/assets/common/downloads/publication.pdf](https://www.imta.gob.mx/biblioteca/libros_html/huella-hidrica/files/assets/common/downloads/publication.pdf).

## Sources

- Available at <https://www.pnas.org/content/109/9/3232>. Accessed March 20, 2021.
- Parada - Puig, Gabriela Virtual water: concepts and implications. Orinoquia [online]. 2012, 16(1), 69-76 [Consultation date March 23, 2021]. Available at: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=89625076001>
- World Trade Organization (WTO) (2021). Trade and Environment Course at the WTO. Module I.
- United Nations Environment Programme UNEP (2004) Guidelines for the application of the ecosystem approach to integrated water resource management (UN). Online. Available at: <https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGAP/MGAP-11/semana1/andrade01.pdf>. Accessed March 2, 2021.
- Hoekstra AY. 2003. Virtual Water. An Introduction. At: Virtual Water Trade. Proceedings of the International Expert Meeting on Virtual water Trade. Value of Water Research Report Series No. 12. Delft, The Netherlands: UNESCO-IHE Institute for Water Education. p. 13- 23.
- United Nations Development Programme (UNDP). (2015). Sustainable Development Goals. [Consultation date March 2, 2021]. Online. Available at: <https://www.mx.undp.org/content/mexico/es/home/sustainable-development-goals.html>.
- Vázquez del Mercado Arribas, Rita and Lambarri Beléndez, Javier (2017) (Editors). Mexico's water footprint: water analysis and prospects. Mexican Institute of Technology (IMTA). Online. [Consultation date March 2, 2021]. Available at [https://www.imta.gob.mx/biblioteca/libros\\_html/huella-hidrica/files/assets/common/downloads/publication.pdf](https://www.imta.gob.mx/biblioteca/libros_html/huella-hidrica/files/assets/common/downloads/publication.pdf).



# ULINE

## SUMINISTROS PARA CAFETERÍA EN EXISTENCIA – LISTOS PARA ENVIARSE

**ORDENE ANTES DE LAS 6 PM  
PARA ENVÍO EL MISMO DÍA**



**SERVILLETAS Y  
SERVILLETEROS**



**PLATOS Y  
CUBIERTOS**

**VASOS Y  
AGITADORES**

AMPLIO CATÁLOGO

**800-295-5510** [uline.mx](http://uline.mx)

**CUEJ**  
CENTRO UNIVERSITARIO  
DE ESTUDIOS JURÍDICOS  
PLANTEL BAJA CALIFORNIA

**TLC**  
ASOCIADOS

**TRADE LAW  
& CUSTOMS**

**T&L**  
Trade & Law  
College



## **DIPLOMADO EN CERTIFICACIONES DE SEGURIDAD DE LA CADENA DE SUMINISTROS**

A 10 años de la implementación de OEA en México.

Iniciamos en  
**septiembre  
del 2022**



**INSCRÍBETE**

**¡HOY MISMO!**

**8 MÓDULOS 40 HORAS Ponentes:**



**Lic. Karen Anaya**  
Líder de Certificaciones y  
Seguridad en la Cadena de  
Suministro-OEA de TLC Asociados



**Mtra. Daniella Martínez**  
V.P. del Corporativo TLC  
Asociados y Directora General  
de TLC Magazine México.



**Dr. Ricardo Méndez**  
Director de Consultoría  
en TLC Asociados.



**Mtro. Antonio Ávila**  
Director Asociado de Comercio  
Exterior en JA del Río.



**Lic. Esmeralda Camacho**  
Especialista de Certificaciones y  
Seguridad en la Cadena de  
Suministro-OEA



**Lic. Luis Peralta**  
Especialista de Certificaciones y  
Seguridad en la Cadena de  
Suministro-OEA



**Lic. Anahí Hernández**  
Especialista de Certificaciones y  
Seguridad en la Cadena de  
Suministro-OEA

# El desarrollo sustentable y sostenido: El enlace con la responsabilidad social empresarial y subproveedores de la cadena de suministro

Sustainable and Sustained Development:  
Relationship with Corporate Social Responsibility and  
Sub-suppliers in the Supply Chain



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.



El concepto de sustentabilidad facilita entender que estamos ante un mundo con recursos naturales escasos y necesidades ilimitadas, una población siempre creciente, un desarrollo económico que ha venido dándose con base en tecnologías ya obsoletas. Pero debemos recalcar que cuando se habla de cuestiones medioambientales y ecológicas están presentes los términos: desarrollo sostenible o sustentable. Algunos ejemplos de desarrollo sostenible son las energías renovables que, con la intervención humana, nos ayudan a producir el recurso energético sin comprometer el medio ambiente de nuestra generación ni de las generaciones futuras. A final de cuentas, el desarrollo sostenible es el desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades, pero considerando de forma incluyente la teoría de las tres sostenibilidades, que convierte sus tres dimensiones en tres sostenibilidades: económica, ambiental y social. (Gutiérrez).

Más específicamente hablando y de acuerdo con las Naciones Unidas, la diferencia que existe entre **desarrollo sustentable** y **desarrollo sostenible** es que el *desarrollo sustentable* es el proceso por el cual se preserva, conserva y protegen solo los recursos naturales para el beneficio de las generaciones presentes y futuras sin tomar en cuenta las necesidades sociales, políticas ni culturales del ser humano, mientras que el *desarrollo sostenible* es el proceso mediante el cual se trata de satisfacer las necesidades económicas, sociales, de diversidad cultural y de un medio ambiente sano de la actual generación, sin poner en riesgo la satisfacción de las mismas a las generaciones futuras. Un modelo **sustentable** no sólo se valdría por sí mismo, sino que también realizaría la función de alimentar y mantener a las personas que lo conforman. Un modelo **sostenible** se centra en el objetivo de satisfacer las necesidades de la generación presente, sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para compensar las propias.

The concept of sustainability makes it easier to understand that we are facing a world with limited natural resources and unlimited needs, an ever-growing population, an economic development that has been based on obsolete technologies. However, we must emphasize that when talking about environmental and ecological issues, the terms sustainable or sustained development are present. Some examples of sustained development are renewable energies that, with human intervention, help us to produce energy resources without compromising the environment of our generation or of future generations. Ultimately, sustained development is development that meets the needs of the present generation without compromising the ability of future generations to meet their own needs, but considering in an inclusive way the theory of the three sustainability, which converts its three dimensions into three sustainabilities: economic, environmental and social. (Gutiérrez).

More specifically, and according to the United Nations, the difference between **sustainable development and sustained development** is that *sustainable development* is the process by which only natural resources are preserved, conserved and protected for the benefit of present and future generations without taking into account the social, political and cultural needs of human beings, while sustained development is the process by which the economic, social, cultural diversity and healthy environment needs of the present generation are satisfied, without putting at risk the satisfaction of these needs for future generations. A **sustainable** model would not only be self-sustaining, but would also perform the function of feeding and sustaining the people that are part of it. A **sustained** model focuses on the objective of satisfying the needs of the present generation without compromising the ability of future generations to compensate for their own needs.



Enlazados con los conceptos anteriormente citados, se busca enfocar **la noción clave de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE)**. Buscando distintas definiciones, se encuentran las siguientes como oportunidad importante a renombrar:

- ISO 26000 define la Responsabilidad Social Empresarial como: *“La Responsabilidad de una organización respecto de los impactos de sus decisiones y actividades en la sociedad y el medio ambiente, por medio de un comportamiento transparente y ético que contribuya al desarrollo sostenible, la salud y el bienestar general de la Sociedad; tome en consideración las expectativas de sus partes interesadas y accionistas; además de que esté en cumplimiento con la legislación aplicable y sea consistente con normas internacionales de comportamiento; y que finalmente esté integrada a través de toda la organización y practicada en sus relaciones.”* (Grupo Cavala, s.f.)
- El Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI) define a la RSE como: *“El compromiso consciente y congruente de cumplir integralmente con la finalidad de la empresa, tanto en lo interno como en lo externo, considerando las expectativas económicas, sociales y ambientales de todos sus participantes, demostrando respeto por la gente, los valores éticos, la comunidad y el medio ambiente, contribuyendo así a la construcción del bien común.”* (Cajiga Calderón, s.f.)

Hoy en día, son muchas las empresas que buscan o han logrado certificarse; pero la Responsabilidad Social de las Empresas es tomada en diferentes maneras, ya que no es la misma situación para una empresa transnacional que para una pequeña empresa.

Si se está vinculando a la Responsabilidad Social Empresarial con el entorno local, regional e inclusive, internacional, ¿a dónde nos va a llevar la evaluación de los contenidos de observancia cuando se confabulan situaciones como seguridad laboral, la ética empresarial, los derechos humanos, las inversiones sociales o aspectos medioambientales sobreponiendo estos conceptos a contextos como productividad, la gestión de fondos y el proceso de toma de decisiones?



Linked to the above concepts, we seek to focus on **the key notion of Corporate Social Responsibility (CSR)**. In the search for different definitions, the following are found to be important opportunities to be renamed:

- ISO 26000 defines Corporate Social Responsibility as: *“The responsibility of an organization for the impacts of its decisions and activities on society and the environment, through transparent and ethical behavior that contributes to the sustainable development, health and general welfare of society; takes into consideration the expectations of its interested parties and shareholders; is in compliance with applicable legislation and consistent with international standards of behavior; and is integrated throughout the organization and practiced in its relationships.”* (Grupo Cavala, s.f.)
- The Mexican Center for Philanthropy (CEMEFI) defines CSR as: *“The conscious and congruent commitment to fully comply with the purpose of the company, both internally and externally, considering the economic, social and environmental expectations of all its participants, showing respect for people, ethical values, the community and the environment, thus contributing to the construction of the common good.”* (Cajiga Calderón, s.f.)

Nowadays, there are many companies that seek or have achieved certification, but Corporate Social Responsibility is taken in different ways, since the situation is not the same for a transnational company as for a small company.

If Corporate Social Responsibility is being linked to the local, regional and even international environment, where will the evaluation of the contents of compliance lead us when situations such as occupational safety, business ethics, human rights, social investments or environmental aspects are conflated, superimposing these concepts on contexts such as productivity, fund management and the decision-making process?

Por otro lado, encontramos que la **competitividad empresarial sustentable** puede entenderse a partir de la construcción de estrategias empresariales que les permitan a las organizaciones entender sus mercados, ofrecer bienes y servicios adecuados, tener una buena relación con sus grupos de interés, medir, evaluar y controlar sus impactos negativos y lograr rendimientos económicos sostenibles. En esta categoría autores como Michael Porter y Peter Druker plantean que para la puesta en marcha de la sustentabilidad en las empresas es necesario que conviertan sus responsabilidades sociales y ambientales en oportunidades de negocio (Raufflet, 2012). Consecuente con todo lo anterior, se puede afirmar que la **Responsabilidad Social Empresarial** es una estrategia generadora de valor agregado para la empresa, dado que gestionada correctamente representa una significativa ventaja competitiva, situación que puede ser aprovechada para el desarrollo de procesos de certificación o reconocimientos que mejoren su imagen corporativa. Para algunos autores (Pinto, 2007), hay acceso a varios tipos de certificaciones tales como:

- A.A. 1.000 "Credibilidad y Calidad de los Informes Corporativos sobre sustentabilidad Social y Ambiental".
- S.A. 8000 "Sistema de Gestión de la Responsabilidad Social".
- ISO. 14000 "Sistema de Gestión del Medio Ambiente".
- ISO 26000 "Sistema de Gestión de Responsabilidad Social", entre otras.

On the other hand, we find that **sustainable business competitiveness** can be understood from the construction of business strategies that allow organizations to understand their markets, offer adequate goods and services, have a good relationship with their stakeholders, measure, evaluate and control their negative impacts and achieve sustainable economic performance. In this category, authors such as Michael Porter and Peter Druker state that in order to implement sustainability in companies, it is necessary to turn their social and environmental responsibilities into business opportunities (Raufflet, 2012). Consequently, it can be affirmed that **Corporate Social Responsibility** is a strategy that generates added value for the company, since correctly managed it represents a significant competitive advantage, a situation that can be taken advantage of for the development of certification processes or recognitions that improve its corporate image. For some authors (Pinto, 2007), there is access to various types of certification such as:

- A.A. 1.000 "Credibility and Quality of Corporate Social and Environmental Sustainability Reporting".
- S.A. 8000 "Social Responsibility Management System".
- ISO. 14000 "Environmental Management System".
- ISO 26000 "Social Responsibility Management System", among others.



Éstas, son hoy en día una herramienta clave en el proceso de lograr crear ventajas competitivas de impacto global, con las que se demuestre efectivamente a la comunidad internacional el correcto accionar responsable que ejecuta la organización frente a su entorno.

Así es como se está entonces entendiendo que la responsabilidad social se desarrolla bajo el concepto de sustentabilidad, en el cual se involucran la sociedad, la economía y la ecología, por lo que hablando de este tópico el realizar investigación sobre la generación energética mediante ahorros económicos para la sociedad y, al mismo tiempo, eliminar contaminantes de nuestra atmósfera logramos generar beneficios para cualquier sociedad.

Las estrategias de gestión de proveedores para garantizar el cumplimiento de los Estándares de Sustentabilidad Corporativa (ESC)<sup>1</sup> en la cadena de suministro generalmente se centran en las Organizaciones de Equipo Original (OEM por sus siglas en Inglés)<sup>2</sup> primero, y después; esta tendencia es seguida hacia la siguiente cadena de suministro de los proveedores y así continuamente, enlazando a cada uno de los participantes (Tier 1, Tier 2, Tier 3 según su suministro). Pero las estrategias se quedan cortas en las OEM's si no se garantiza el cumplimiento de la responsabilidad social en toda su cadena de suministro; es decir, considerando la inclusión de los subproveedores. Las prácticas de gestión de proveedores sustentables de las empresas que se centran en proveedores de primer nivel; y aunque se han estudiado ampliamente, se sabe poco sobre cómo las empresas se comunican con los subproveedores. Los desafíos de las empresas incluyen la identificación de subproveedores, la evaluación de los niveles de cumplimiento y la ejecución de medidas correctivas. Los resultados proponen que las empresas pueden mejorar el cumplimiento de los subproveedores con ESC mediante la gestión activa de los subproveedores a través de la evaluación y la colaboración en los siguientes puntos:

- **Valor**  
En el caso de la responsabilidad corporativa, podrían ser valores como la diversidad y la honestidad.
- **Código de Conducta**  
Enuncia normas mínimas y el compromiso de la empresa de cumplirlas y de exigir su cumplimiento a sus contratistas, subcontratistas, proveedores y concesionarios.
- **Principio**  
Verdad fundamental o leyes éticas como base de razonamiento o acción.
- **Norma**  
Regla, disposición o criterio establecida para regular los procedimientos que se deben seguir para la realización de las tareas asignadas.

These are nowadays a key tool in the process of creating competitive advantages with global impact, which effectively demonstrate to the international community the correct and responsible actions of the organization with respect to its environment.

This is how it is then being understood that social responsibility is developed under the concept of sustainability, in which society, economy and ecology are involved, so talking about this topic, doing research on energy generation through economic savings for society and at the same time eliminating pollutants from our atmosphere we generate benefits for any society.

Supplier management strategies to ensure compliance with Corporate Sustainability Standards (CSS) in the supply chain generally focus on Original Equipment Manufacturers (OEMs)<sup>1</sup> first, and then this trend is followed down to the next supplier supply chain and so on continuously, linking each of the participants (Tier 1, Tier 2, Tier 3 depending on their supply). However, strategies fall short for OEMs<sup>2</sup> if they do not ensure compliance with social responsibility throughout their supply chain, in other words, considering the inclusion of sub-suppliers. The sustainable supplier management practices of companies that focus on first-tier suppliers; and although they have been studied extensively, little is known about how companies communicate with sub-suppliers. Challenges for companies include identifying sub-suppliers, assessing compliance levels and implementing corrective actions. The results propose that companies can improve sub-supplier compliance with CSS by actively managing sub-suppliers through assessment and collaboration on the following points:

- **Value**  
In the case of corporate responsibility, these could be values such as diversity and honesty.
- **Code of Conduct**  
It establishes minimum standards and the company's commitment to comply with them and to demand compliance from its contractors, subcontractors, suppliers and concessionaires.
- **Principle**  
Fundamental truth or ethical laws as a basis for reasoning or action.
- **Standard**  
Rule, provision or criterion established to regulate the procedures to be followed for the performance of assigned tasks.

Después de diferentes etapas en las que la preocupación social de la empresa se activa, encontramos que esta necesidad se acrecienta debido a:

- a) Un creciente interés por la información relacionada con la empresa, derivado de la privatización y de la globalización de los medios de comunicación.
- b) Diversos escándalos que causaron un impacto negativo en la reputación de las empresas y en su acción económica, como por ejemplo en altos salarios de directores, prestigio o solvencia financiera, ventas poco éticas, degradación medioambiental, calidad del producto, etc.
- c) La toma de conciencia de la importancia de la reputación y el reconocimiento del importante papel que juegan en las empresas para su protección y valorización.
- d) La creciente percepción del público de que el comportamiento empresarial no siempre corresponde a la imagen pública que la empresa da.
- e) La creciente influencia del público y de los clientes como fuerzas de cambio.

Bajo este tenor, las OEMs enfrentan el desafío de garantizar el cumplimiento de ESCs en las cadenas de suministro; es decir, internamente por parte de sus proveedores, y también con los subproveedores. Estas estrategias se quedan cortas para garantizar el cumplimiento total de éstos últimos participantes. Las prácticas de gestión de proveedores sostenibles de las empresas que se centran en proveedores de primer nivel y no se han estudiado ampliamente hacia los demás proveedores. Mientras menos se sepa sobre cómo las empresas se comunican con los subproveedores, los desafíos de las empresas sobrevendrán en la evaluación de los niveles de cumplimiento y la ejecución de acciones correctivas.



After different stages in which the social concern of the company is activated, we find that this need increases due to:

- a) A growing interest in business-related information, resulting from privatization and media globalization.
- b) Several scandals that had a negative impact on the reputation of the companies and their economic performance, such as high salaries for directors, prestige or financial solvency, unethical sales, environmental degradation, product quality, etc.
- c) Awareness of the importance of reputation and recognition of the important role played by companies in its protection and valorization.
- d) The growing public perception that corporate behavior does not always correspond to the public image that the company gives.
- e) The growing influence of the public and customers as drivers of change.

In this context, OEMs face the challenge of ensuring compliance with CSSs in their supply chains; that is, internally by their suppliers, and also with sub-suppliers. These strategies fall short of ensuring full compliance of the latter participants. The sustainable supplier management practices of companies that focus on first-tier suppliers have not been extensively studied towards other suppliers. The less that is known about how companies communicate with sub-suppliers, the more challenges companies will face in assessing compliance levels and executing corrective actions.

Bajo una perspectiva holística encontramos entonces que el efecto de las presiones colectivas en las organizaciones individuales hacia un fin deseado puede desempeñar un papel adicional. Es por ello por lo que se identifican tres antecedentes que permiten la gestión de subproveedores:

**1. Atención pública sobre el proveedor de primer nivel mediador:**

En primer lugar, la poca atención pública sobre el proveedor mediador ejerce poca presión externa sobre esta empresa, lo que hace que las OEMs asuman la responsabilidad de evaluar y colaborar con los subproveedores.

**2. Riesgos percibidos de incumplimiento de subproveedores con ESC:**

En segundo lugar, la identificación de subproveedores con alto riesgo, de mal comportamiento social y ambiental hace que la empresa inicie acciones correctivas inmediatas y directas.

**3. Poder del canal de la empresa:**

En tercer lugar, el poder del canal sobre la cadena de suministro permite a las OEMs identificar subproveedores problema y utilizar mecanismos punitivos o de incentivos para su participación. En situaciones donde las OEMs tienen un poder de canal débil, los proveedores se dirigen a sus propios proveedores (es decir, los subproveedores de las OEMs) solo si lo desean, lo que hace que las OEMs dependan de los proveedores Tier 1 para participar en la gestión del resto de su cadena de suministro.

Under a holistic perspective we then find that the effect of collective pressures on individual organizations towards a desired end can play an additional role. This is why we identify three antecedents that enable the management of sub-suppliers:

**1. Public attention on the first level mediating provider:**

First, little public attention on the mediating supplier puts little external pressure on this company, resulting in OEMs taking on the responsibility of evaluating and collaborating with sub-suppliers.

**2. Perceived risks of non-compliance of sub-suppliers with CSS:**

Secondly, the identification of sub-suppliers with high risk, bad social and environmental behavior makes the company initiate immediate and direct corrective actions.

**3. Power of the enterprise channel:**

Finally, channel power over the supply chain allows OEMs to identify problematic sub-suppliers and use punitive or incentive mechanisms for their participation. In situations where OEMs have weak channel power, suppliers turn to their own suppliers (in other words, the OEMs' sub-suppliers) only if they want to, which makes OEMs dependent on Tier 1 suppliers to participate in the management of the rest of their supply chain.



En cuanto al tema ambiental, podemos subrayar que este es uno de los más importantes a nivel nacional e internacional. Desde un punto de vista de gestión pública y privada, lo que interesa es compatibilizar las cuatro áreas referentes al crecimiento económico, equidad social, conservación ambiental y un contexto de transparencia institucional. Desde un punto de vista teórico, esto significa esforzarse por alcanzar el punto óptimo; aquél donde no es posible lograr mejoras en una las áreas sin que se produzca un empeoramiento en alguna de las restantes (Del Fávero, 1996). La sobreexplotación de los recursos naturales y el inadecuado uso del medioambiente constituyen problemas que traspasan los límites de los países, por lo tanto, la consecución del desarrollo sostenible necesariamente implica una respuesta global (Espinoza, 2007); por lo que es necesario estudiar la gestión ambiental y las diversas metodologías que promete para su aplicación dentro de las organizaciones y la disminución de los impactos negativos al entorno. Es así que al desarrollar técnicas de eficiencia energética se desemboca en la responsabilidad social que todos debemos de tener al adaptar el concepto energético en la mejora de calidad de vida sin comprometer el medio ambiente.

Al desarrollar técnicas de eficiencia energética se desemboca en la responsabilidad social que todos debemos de tener al adaptar el concepto energético en la mejora de calidad de vida sin comprometer el medio ambiente. Un punto a favor que debemos de comentar es que en los centros de investigación dedicados a la gestión de sustentabilidad existen oportunidades nuevas que han aparecido para los proveedores como resultado de nuevas normatividades que generalmente coinciden con las presiones de los consumidores en el mercado. La irrupción de la movilidad eléctrica, por ejemplo, ha hecho que se prevea un cambio en los componentes que equipan los vehículos híbridos y eléctricos. Sus fabricantes se sitúan ante estas nuevas necesidades y su necesaria adaptación al cambio en la disyuntiva de innovar para mejorar. Resulta difícil calcular en qué medida los progresos en la tecnología estará siendo auxiliada gracias al sector de los proveedores en su conjunto.



Regarding the environmental issue, we can underline that this is one of the most important issues at national and international level. From a public and private management point of view, what matters is to make the four areas of economic growth, social equity, environmental conservation and a context of institutional transparency compatible. From a theoretical point of view, this means striving to reach the optimum point; that where it is not possible to achieve improvements in one area without a worsening in any of the others (Del Fávero, 1996). The overexploitation of natural resources and the inadequate use of the environment are problems that go beyond the limits of the countries, therefore, the achievement of sustained development necessarily implies a global response (Espinoza, 2007); therefore, it is necessary to study environmental management and the diverse methodologies that it promises for its application within the organizations and the decrease of the negative impacts to the environment. Consequently, the development of energy efficiency techniques leads to the social responsibility that we should all have when adapting the energy concept to improve the quality of life without compromising the environment.

The development of energy efficiency techniques leads to the social responsibility that we should all have in adapting the energy concept to improve the quality of life without compromising the environment. A positive point to note is that in the research centers dedicated to sustainability management there are new opportunities that have appeared for suppliers as a result of new regulations that generally correspond to the pressures of consumers in the marketplace. The emergence of electric mobility, for example, has led to a change in the components that make up hybrid and electric vehicles. Their manufacturers are facing these new needs and their necessary adaptation to change in the dilemma of innovating to improve. It is difficult to estimate the extent to which advances in technology will be supported by the supplier industry as a whole.

Muchas de las nuevas tecnologías tienden a desarrollarse lentamente a través de la cadena de la OEM y después gradualmente a través de la cadena de los competidores. En el caso del desarrollo y del costo de investigación de las sofisticadas instalaciones de fabricación, la labor es enteramente de los proveedores que figuran como los más grandes y que más recurren a la investigación y desarrollo en la industria, los cuales recaen en la Cadena de Suministro I o Tier I; por lo que dependiendo del ritmo de aumento de los ingresos en los mercados emergentes de automóviles, es probable que los proveedores de componentes experimenten globalmente un aumento gradual del valor de su contribución por vehículo, por lo menos durante los dos próximos decenios, independiente de cómo compartan el costo de desarrollo de ese valor añadido con sus clientes fabricantes. Quizá será difícil predecir los progresos, pero seguramente las áreas de crecimiento importante serán, como lo han sido en el último decenio, las siguientes: el desarrollo del equipo necesario para reducir el consumo de combustible y las emisiones de sustancias contaminantes; el diseño de sistemas de combustible alternativo y de trenes motores híbridos y costosos, así como la mayor dependencia de materiales electrónicos y ligeros.



Many new technologies tend to develop slowly through the OEM chain and then gradually through the chain of competitors. In the case of the development and research cost of sophisticated manufacturing facilities, the burden is entirely on the largest and most R&D-intensive suppliers in the industry, which fall in the Tier I supply chain; so depending on the pace of revenue growth in emerging automotive markets, component suppliers globally are likely to experience a gradual increase in the value of their contribution per vehicle, at least over the next two decades, regardless of how they share the cost of developing that added value with their manufacturing customers. It may be difficult to predict progress, but the areas of significant growth are likely to be, as they have been over the past decade, the following: the development of the equipment needed to reduce fuel consumption and pollutant emissions; the design of alternative fuel systems and hybrid and expensive powertrains; and the increased reliance on electronic and lightweight materials.

## Fuentes

- Cajiga Calderón, J. F. (s.f.). *El Concepto de Responsabilidad Social*. Obtenido de Centro Mexicano para la Filantropía: [https://www.cemefi.org/esr/images/stories/pdf/esr/concepto\\_esr.pdf](https://www.cemefi.org/esr/images/stories/pdf/esr/concepto_esr.pdf)
- Del Fávero, G. &. (Primavera de 1996). *La Evaluación Ambiental Estratégica (EAE) y su aplicación a políticas, programas y planes*. Obtenido de [https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20160303/asocfile/20160303184627/rev64\\_katz\\_delf](https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20160303/asocfile/20160303184627/rev64_katz_delf)
- Espinoza, G. (2007). *Gestión y Fundamentos de Evaluación de Impacto Ambiental*.
- Grupo Cavala. (s.f.). *Responsabilidad Social Corporativa Grupo Cavala*. Obtenido de <http://responsabilidad-social-corporativa.com/responsabilidad-social-empresarial-definicion/>
- Gutiérrez, D. C. (s.f.). *El Desarrollo Sostenible*. Obtenido de UNESCO: <http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/FIELD/Havana/pdf/Cap3.pdf>
- Pinto, J. (2007). *Los Objetivos del Nuevo Milenio y la Responsabilidad Social de las Pyme: Una Metodología de Evolución*. Bogotá: Adenauer.
- Raufflet, E. L. (2012). *Responsabilidad Social Empresarial*. México: Pearson.

## Sources

- Cajiga Calderón, J. F. (s.f.). *The Concept of Social Responsibility*. Retrieved from "Centro Mexicano para la Filantropía": [https://www.cemefi.org/esr/images/stories/pdf/esr/concepto\\_esr.pdf](https://www.cemefi.org/esr/images/stories/pdf/esr/concepto_esr.pdf)
- Del Fávero, G. &. (Spring 1996). *Strategic Environmental Assessment (SEA) and its application to policies, programs and plans*. Retrieved from [https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20160303/asocfile/20160303184627/rev64\\_katz\\_delf](https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20160303/asocfile/20160303184627/rev64_katz_delf)
- Espinoza, G. (2007). *Environmental Impact Assessment Fundamentals and Management*.
- Grupo Cavala. (s.f.). *Grupo Cavala Corporate Social Responsibility*. Retrieved from <http://responsabilidad-social-corporativa.com/responsabilidad-social-empresarial-definicion/>
- Gutiérrez, D. C. (s.f.). *Sustainable Development*. Retrieved from UNESCO: <http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/FIELD/Havana/pdf/Cap3.pdf>
- Pinto, J. (2007). *The New Millennium Goals and SME Social Responsibility: An Evolution Methodology*. Bogota: Adenauer.
- Raufflet, E. L. (2012). *Corporate Social Responsibility*. Mexico: Pearson.





Somos una asociación dedicada a representar los intereses de nuestros asociados.



Trabajamos a través de Comités y Grupos de Trabajo para atender temas estratégicos del sector.



Impulsamos el desarrollo, competitividad logística y fomentamos la unión y solidaridad entre los 3PL.



Somos miembros de la ALALOG, Asociación Latinoamericana de Logística, representando a México.



**IN  
TÉ  
GRA  
TE**

[aolm.org.mx](http://aolm.org.mx)



# IMMEX: Traslado de mercancías para reparación u otros servicios

IMMEX: Transfer of goods for repair or other services



Dr. Ricardo Méndez Castro





Dr. Ricardo  
**Méndez Castro**

## SEMBLANZA

Director de Consultoría en TLC Asociados.

Licenciado en Comercio Exterior y Aduanas, Licenciado en Derecho, Maestro en Derecho, y Doctor en Derecho Aduanero y de Comercio Exterior.

Certificado en ISO 37001 e ISO 37301; Certificado en el curso Perito en Compliance, Certificado en ISO 31000; Certificado en ISO 31022 e ISO 37301; Certificado en Reglas INCOTERMS 2020 y Transporte por la ICC México. Certificado en competencias de CONOCER EC-1301 y EC-0707.

Ex-Presidente de la Academia de Derecho Fiscal del Estado de Baja California. También participa activamente en el Colegio de Contadores Públicos del Baja California, y en otros organismos empresariales.

Conferencista, profesor de asignatura 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

Consulting Director at TLC Asociados.

Degree in Foreign Trade and Customs, Bachelor's Degree in Law, Master Degree in Law, and PhD in Customs and Foreign Trade Law.

Certified in ISO 37001 and ISO 37301; Certified in the course Expert in Compliance, Certified in ISO 31000; Certified in ISO 31022 and ISO 37301; Certified in INCOTERMS 2020 and Transport Rules by ICC Mexico. Certified in competences of CONOCER EC-1301 and EC-0707.

Former President of the Tax Law Academy of the State of Baja California. He also actively participates in the College of Public Accountants of Baja California, and in other business organizations.

Lecturer, professor at undergraduate and master's level at several universities in Baja California, as well as instructor authorized to teach training courses by the Ministry of Labor and Social Welfare.

Article writer on customs and foreign trade issues in TLC Magazine and other specialized magazines.

Author of 8 books related to customs matters and foreign trade.

En la práctica aduanera es frecuente que las mercancías importadas temporalmente por empresas IMMEX sufran una avería que impide su correcto funcionamiento, por lo que tienen la necesidad de contratar los servicios de terceros que no tienen autorizado un programa de fomento, además es requerido realizar el traslado de los bienes al domicilio donde se realizará el mantenimiento o reparación de estas.

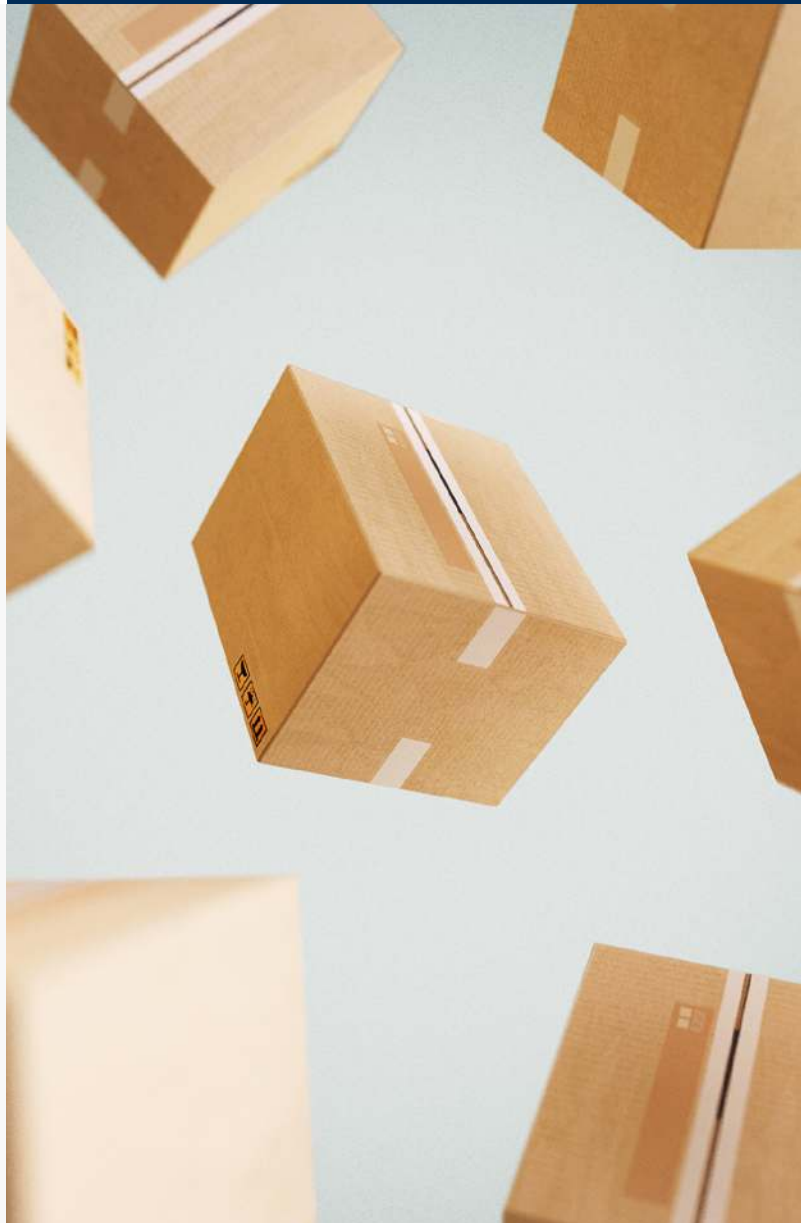
Cabe mencionar que también las citadas empresas tienen permitido realizar el traslado de las mercancías importadas temporalmente para destinarlo a otros servicios como son de análisis y pruebas, calibración o procesos de diseño a personas que no cuentan con programa.

En este sentido, la normatividad aduanera permite realizar el movimiento de las mercancías importadas temporalmente por las empresas IMMEX a otros domicilios para fines específicos utilizando el formato denominado *“Aviso de traslado de mercancías de empresas con Programa IMMEX, RFE u Operador Económico Autorizado”*.

In customs practice, it is common for goods temporarily imported by IMMEX companies to suffer a breakdown that prevents them from working properly, so they need to hire the services of third parties that are not authorized under a promotion program, and they are also required to transport the goods to the address where the maintenance or repair of these goods will be carried out.

It is worth mentioning that the aforementioned companies are also allowed to transfer temporarily imported goods for other services such as analysis and testing, calibration or design processes to persons who do not have a program for the transfer of goods.

In this sense, customs regulations allow the movement of goods temporarily imported by IMMEX companies to other addresses for specific purposes using the form called *“Notice of transfer of goods of companies with the IMMEX Program, RFE or Authorized Economic Operator”*.



Asimismo, existen supuestos en donde la información contenida en el “Aviso de traslado” se transmite electrónicamente al Sistema Electrónico Aduanero y en otras ocasiones no es necesario, de acuerdo con las opciones que se indican: <sup>1</sup>

| Tipos de Mercancías   | Transmisión Electrónica                       | Autoridad Aduanera           | Registro   |
|---|---|------------------------------|--|
| <b>Mercancías importadas temporalmente para trasladarse a otro establecimiento.</b>   | Sí, requiere transmisión electrónica al SAAI. | Presentación ante la Aduana. | Requiere registro del domicilio ante la SE.  |
| <b>Mercancías importadas temporalmente para destinarse a procesos de submaquila.</b>  | Sí, requiere transmisión electrónica al SAAI. | Presentación ante la Aduana. | Requiere registro de submaquila ante la SE.  |
| <b>Materiales, maquinaria y equipo importados temporalmente a reparación o mantenimiento, análisis y pruebas, calibración o procesos de diseño.</b> | No, requiere transmisión al SAAI.             | Presentación ante la ADACE.  | No requiere registro del domicilio ante la SE.<br><br>Sobre este requisito, la SE ha comentado que no requiere registro puesto que no se trata de operación de submanufactura o submaquila de exportación relacionados directamente con la operación de manufactura. |



Additionally, there are cases in which the information contained in the “Transfer Notice” is transmitted electronically to the Electronic Customs System and in other occasions it is not necessary, in accordance with the options indicated below: <sup>1</sup>

| Types of Goods   | Electronic Transmission   | Customs Authority   | Registration   |
|--|---|---|--|
| <b>Goods temporarily imported for transfer to another establishment.</b>   | It requires electronic transmission to the Comprehensive Automated Customs System.    | Filing with Customs.  | Registration of the address with the Ministry of Economy is required.  |
| <b>Goods temporarily imported to be used in sub-assembly processes.</b>  | It requires electronic transmission to the Comprehensive Automated Customs System.    | Filing with Customs.  | Registration of sub-manufacturing with the Ministry of Economy is required.  |
| <b>Materials, machinery and equipment temporarily imported for repair or maintenance, analysis and testing, calibration or design processes.</b> | No electronic transmission to the Comprehensive Automated Customs System is required. | Filing with ADACE (Decentralized Administration of Foreign Trade Auditing). | No registration of the address with the Ministry of Economy is required.<br><br>Regarding this requirement, the Ministry of Economy has commented that it does not require registration since it is not an export sub-manufacturing or sub-assembly operation directly related to the manufacturing operation. |

Para el caso particular del tema analizado, es importante conocer que, en el llenado del formato de Aviso de Traslado, se capturan los campos de TIPO DE OPERACIÓN y TIPO DE TRASLADO para identificar lo siguiente:

| Clave             | Descripción  |
|-------------------|--|
| Tipo de Operación | (3) Entre una empresa con Programa IMMEX o persona autorizada para destinar mercancías al régimen de recinto fiscalizado estratégico y la empresa que realiza la reparación, mantenimiento, o calibración de maquinaria y equipo (se entregará impreso ante la ADACE que corresponda). |
| Tipo de Traslado  | (4) Tratándose de traslados a que se refiere el campo "Tipo de operación", numeral 3.  |

Adicionalmente, los documentos que deben anexarse al formato del "Aviso de traslado" en la transportación para acreditar la legal estancia, tenencia y circulación de las mercancías son los siguientes:<sup>2</sup>

- El transporte de las mercancías deberá ampararse con una copia de dicho aviso.
- La documentación aduanera (pedimento, nota de venta o CFDI), el CFDI de ingreso o de traslado relacionado con el transporte de las mercancías.



For the particular case of the analyzed topic, it is important to know that, when filling out the Transfer Notice form, the TYPE OF OPERATION and TYPE OF TRANSFER fields are completed in order to identify the following:

| Code              | Description  |
|-------------------|--|
| Type of Operation | (3) Between a company with an IMMEX Program or person authorized to destine goods to the strategic bonded warehouse regime and the company that performs the repair, maintenance or calibration of machinery and equipment (to be printed and submitted to the corresponding ADACE). |
| Type of Transfer  | (4) In the case of transfers referred to in the field "Type of operation", item 3.   |

In addition, the documents that must be attached to the "Transfer Notice" form for transportation to prove the legal stay, possession and circulation of the goods are the following:<sup>2</sup>

- The transportation of the goods must be supported by a copy of this notice.
- Customs documentation (customs declaration, sales note or Digital Tax Receipt via Internet), the Digital Tax Receipt via Internet of entry or transfer related to the transportation of the goods.

Por cuanto al plazo de permanencia de las mercancías que son transferidas con el formato del “Aviso de traslado” es el que se indica a continuación:

| Tipos de Mercancías  | Temporalidades   |
|--|--|
| Mercancías importadas temporalmente.   | Por el plazo de la temporalidad acorde al programa IMMEX o Certificación OEA.  |
| Materiales, maquinaria y equipo importados temporalmente a reparación o mantenimiento, análisis y pruebas, calibración o procesos de diseño. | Por un plazo de 6 meses, prorrogables por un plazo igual, siempre que la empresa con Programa IMMEX notifique a la ADACE en la que entregó el aviso, el motivo de la prórroga. |

Por último, los riesgos aduaneros que podrán presentarse en la operación por el incumplimiento de las obligaciones son algunos de los siguientes:

| Tipo                                       | Supuesto  | Impacto   |
|--|---|---|
| <b>Infracciones aduaneras</b> <sup>3</sup> | Cuando no se acredite con la documentación aduanal correspondiente la legal estancia o tenencia de las mercancías en el país o que se sometieron a los trámites previstos en la Ley Aduanera, para su introducción al territorio nacional o para su salida del mismo. | <p>Multa del 130% al 150% de los impuestos omitidos.<sup>4</sup></p> <p>Multa del 70% al 100% del valor comercial, incluyendo mercancías exentas del impuesto de importación.</p> |

As for the period of permanence of the goods that are transferred with the “Transfer Notice” format, it is indicated as follows:

| Type of Goods   | Temporalities  |
|---|--|
| Temporarily imported goods.   | For the term of the temporality according to the IMMEX program or AEO Certification.   |
| Materials, machinery and equipment temporarily imported for repair or maintenance, analysis and testing, calibration or design processes. | For a period of 6 months, extendable for an equal period, provided that the company with an IMMEX Program notifies ADACE where the notice was delivered, the reason for the extension. |

Finally, some of the customs risks that may arise in the operation due to non-compliance with the obligations are the following:

| Type                                   | Case   | Impact   |
|--|--|--|
| <b>Customs violations</b> <sup>3</sup> | When the corresponding customs documentation does not prove the legal stay or possession of the goods in the country or that they were submitted to the procedures established in the Customs Law for their introduction into or exit from the national territory. | <p>Penalty from 130% to 150% of omitted taxes.<sup>4</sup></p> <p>Fine of 70% to 100% of the commercial value, including goods exempted from import tax.</p> |

| Tipo  | Supuesto  | Impacto  |
|---|---|--|
| <p><b>Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera</b> <sup>5</sup></p> | <p>Cuando no se acredite con la documentación aduanera correspondiente, que las mercancías se sometieron a los trámites previstos en la Ley Aduanera para su introducción al territorio nacional o para su internación de la franja o región fronteriza al resto del país y cuando no se acredite su legal estancia o tenencia, o se trate de vehículos conducidos por personas no autorizadas. En el caso de pasajeros, el embargo precautorio procederá sólo respecto de las mercancías no declaradas, así como del medio de transporte, siempre que se trate de vehículo de servicio particular, o si se trata de servicio público, cuando esté destinado a uso exclusivo del pasajero o no preste el servicio normal de ruta.</p> | <p>Embargo precautorio de mercancías y medios de transporte.</p>     |
| <p><b>Padrones de importadores y sectoriales</b> <sup>6</sup></p>           | <p>No cuenten con la documentación que ampare las operaciones de comercio exterior, según lo previsto en las disposiciones jurídicas aplicables.</p>  | <p>Suspensión del padrón de importadores y padrones sectoriales.</p> |
| <p><b>Certificación de IVA e IEPS</b> <sup>7</sup></p>                      | <p>Cuando no se acredite la legal estancia de mercancías de comercio exterior por más de \$100,000 pesos y no se cubra el crédito fiscal determinado y notificado por el SAT.</p>   | <p>Cancelación de CIVA.</p>  |
| <p><b>Programa IMMEX</b> <sup>8</sup></p>                                   | <p>No cuente con la documentación que ampare sus operaciones de comercio exterior o no acredite la legal estancia o tenencia de las mercancías de procedencia extranjera y el crédito fiscal determinado por el SAT sea mayor a \$400,000 pesos; o el valor de las mercancías por las cuales no se acredite la legal estancia o tenencia, resulte superior al 5% del valor total de las mercancías importadas temporalmente en el semestre anterior. Para aplicar las sanciones correspondientes, se deberá considerar la cantidad que resulte menor de entre el crédito fiscal determinado por el SAT y el valor de las mercancías no acreditadas.</p>   | <p>Cancelación del programa IMMEX.</p>                               |

| Type   | Case   | Impact  |
|--|--|---|
| <p><b>Administrative Procedure in Customs Matters</b> <sup>5</sup></p>                       | <p>When it is not evidenced with the corresponding customs documentation that the merchandise was submitted to the procedures set forth in the Customs Law for its introduction into the national territory or for its internment from the border strip or region to the rest of the country and when its legal stay or possession is not evidenced, or in the case of vehicles driven by unauthorized persons. In the case of passengers, the seizure will proceed only with respect to the undeclared goods, as well as the means of transportation, provided that it is a private service vehicle, or if it is a public service vehicle, when it is used exclusively by the passenger or does not provide the normal route service.</p> | <p>Seizure of goods and means of transportation.</p>  |
| <p><b>Importers and sectorial registers</b> <sup>6</sup></p>                                 | <p>In the event that they do not have the documentation supporting the foreign trade operations, as provided for in the applicable legal provisions.</p>   | <p>Suspension of the importers' and sectorial registers.</p>                                  |
| <p><b>VAT and IEPS (Special Tax on Products and Services) Certification</b> <sup>7</sup></p> | <p>When the legal stay of foreign trade merchandise for more than \$100,000 pesos is not evidenced and the tax credit determined and notified by the SAT (Tax Administration Service) is not covered.</p>  | <p>Cancellation of the VAT and IEPS (Special Tax on Products and Services) Certification.</p> |
| <p><b>IMMEX Program</b> <sup>8</sup></p>   | <p>When the documentation supporting its foreign trade operations is missing or the legal stay or possession of the foreign merchandise is not evidenced and the tax credit determined by the SAT is greater than \$400,000 pesos; or the value of the merchandise for which the legal stay or possession is not evidenced is greater than 5% of the total value of the temporarily imported merchandise in the previous semester. In order to apply the corresponding penalties, the lesser of the tax credit determined by SAT and the value of the goods not accredited must be considered.</p>   | <p>Cancellation of the IMMEX program.</p>   |



## Fuentes

1. Cfr. Regla 4.3.6 de las RGCE para 2022.
2. Cfr. Artículo 146 de la Ley Aduanera.
3. Cfr. Artículo 176, fracción X de la Ley Aduanera.
4. Cfr. Artículos 178, fracciones I, III, IV y IX de la Ley Aduanera.
5. Cfr. Artículo 151, fracción II de la Ley Aduanera.
6. Cfr. Regla 1.3.3, fracción XII de las RGCE para 2022.
7. Cfr. Regla 7.2.4, Apartado B, fracción IV de las RGCE para 2022.
8. Cfr. Artículo 27, fracción II del Decreto IMMEX.

## Sources

1. Cfr. Rule 4.3.6 of the General Foreign Trade Rules for 2022.
2. Cfr. Article 146 of the Customs Law.
3. Cfr. Article 176, section X of the Customs Law.
4. Cfr. Article 178, sections I, III, IV and IX of the Customs Law.
5. Cfr. Article 151, section II of the Customs Law.
6. Cfr. Rule 1.3.3, section XII of the General Foreign Trade Rules for 2022.
7. Cfr. Rule 7.2.4, Paragraph B, section IV of the General Foreign Trade Rules for 2022.
8. Cfr. Article 27, section II of the IMMEX Decree.



# E-commerce y Aduana

E-commerce and Customs



Mtro. Javier **Uribe Martínez**





Mtro. Javier  
**Uribe Martínez**

### SEMBLANZA

Abogado, Licenciado en Ciencias Jurídicas de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Magíster en Derecho, con mención en Derecho Civil, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Diplomado en Derecho Aduanero, Universidad FinisTerraes.

Socio co-fundador del Observatorio Aduanero Regional (OAR). Abogado coordinador y jefe del Departamento Judicial Nacional de la Subdirección Jurídica, del Servicio Nacional de Aduanas-Chile de 2010 a 2016. Subdirector de Fiscalización del Servicio Nacional de Aduanas de 2016 a 2019. Jefe del Departamento Nacional de Subastas y Mercancías, del Servicio Nacional de Aduanas de 2019 a 2020. Consultor en materia Aduaneras y de Comercio Internacional de 2020 a la fecha.

### RESUME

Lawyer with a degree in Juridical Sciences from Pontifical Catholic University of Valparaíso. Master in Law, with mention in Civil Law, Pontifical Catholic University of Valparaíso. Diploma in Customs Law, FinisTerraes University.

Co-founding partner of the Regional Customs Observatory (OAR). Coordinating lawyer and head of the National Judicial Department of the Legal Sub-Directorate, National Customs Service-Chile from 2010 to 2016. Deputy Director of Customs Control of the National Customs Service from 2016 to 2019. Head of the National Department of Auctions and Merchandise of the National Customs Service from 2019 to 2020. Consultant in Customs and International Trade matters from 2020 to date.

Desde mucho antes de la llegada de la pandemia, el crecimiento del comercio electrónico de bienes y servicios era una realidad creciente. De ello dan cuenta una serie de estudios y mediciones, pero, producto del covid-19, la explosión del e-commerce se hizo sentir con una fuerza a ratos desbordante. Esta realidad creciente y establecida ha impuesto desafíos de diversa naturaleza como lo son, por ejemplo, los logísticos y aduaneros.

Muchas compras a través de redes informáticas tienen un carácter internacional. En estas operaciones siempre existe un potencial riesgo de evasión y de tráfico ilícito cada vez más sofisticado; a modo de ejemplo, no es poco frecuente encontrar casos de mercancías valoradas bajo su precio corriente para eludir el pago de un gravamen aduanero e impuesto, o bien, observar hallazgos de drogas sintéticas. Y la cadena transfronteriza debe ser segura y rápida, además de eficiente.

Long before the arrival of the pandemic, the growth of e-commerce in goods and services was a growing reality. A number of studies and measurements prove this, but, as a result of covid-19, the explosion of e-commerce was felt with a strength that was at times overwhelming. This growing and established reality has imposed challenges of various kinds, such as logistics and customs, for example.

Many purchases through computer networks are international in nature. In these operations there is always a potential risk of evasion and increasingly sophisticated illicit trafficking; for example, it is not uncommon to find cases of goods valued below their current price in order to avoid paying customs duties and taxes, or to find synthetic drugs. And the cross-border chain must be secure and fast, as well as efficient.



Por lo anteriormente expuesto, la Aduana debe tener un rol protagónico. Ésta debe conseguir un perfecto equilibrio entre su función facilitadora y de control en un mercado electrónico cada vez más atomizado. Resultan ser tareas esenciales en este desafío: la transmisión anticipada de la información y de los antecedentes necesarios para dar mayor velocidad al despacho; el uso y cruce de los datos que presentan las operaciones, para de esta forma medir y gestionar inteligentemente los riesgos presentes y futuros, activando las acciones a tiempo, sin interrumpir aquellas operaciones que no representen un peligro; una adecuada coordinación entre las personas y las plataformas sistémicas de la Aduana y empresas tales como los courier y de correos expresos; la identificación de una propicia forma de fiscalizar el envío de servicios internacionales, que no necesariamente tienen una condición tangible; el establecimiento de indicadores cualitativos a nivel gubernamental que imponga desafíos serios a los servicios públicos aduaneros; la inversión en tecnología; contar con un marco regulatorio claro adaptado a esta realidad, que exija a quienes intermedian presentar garantías de inocuidad a la cadena; y, el tomar como referente los ejemplos de otros países que ya han conseguido blindar y mejorar el intercambio comercial electrónico transfronterizo de bienes y servicios.

Buscamos una Aduana moderna y efectiva que vaya más allá de la simple generación, transmisión y almacenamiento de datos.

Pregúntese para lo anterior, ¿Cómo se está preparando la Aduana de Chile? ¿Cómo se están coordinando las Aduanas involucradas en el intercambio de bienes y de servicios canalizado a través del comercio electrónico transfronterizo?

¿Cómo se integran los distintos actores de la cadena de los diversos países? ¿Cómo resguardar la trazabilidad de este intercambio desde origen hasta destino? ¿Cómo la Aduana está gestionando el riesgo? Para un desarrollo óptimo de las tareas descritas en el párrafo anterior y para la determinación de las respuestas a estas simples consultas planteadas, sería útil interiorizarse en concreto del plan futuro (presente) que tiene trazado la Aduana, conocerlo y generar espacios de conversación que permitan dar certezas sobre cómo se irá o seguirá abordando esta materia.



In view of the above, Customs must play a leading role. Customs must achieve a perfect balance between its facilitation and control functions in an increasingly fragmented electronic market. These are essential tasks in this challenge: the early transmission of information and background information necessary to speed up clearance; the use and crossing of the data presented by the operations, in order to intelligently measure and manage present and future risks, activating actions in time, without interrupting operations that do not represent a danger; adequate coordination between people and the systemic platforms of Customs and companies such as couriers and express couriers; the identification of an appropriate way to control the shipment of international services, which do not necessarily have a tangible condition; the establishment of qualitative indicators at the governmental level that impose serious challenges to public customs services; investment in technology; a clear regulatory framework adapted to this reality, requiring intermediaries to provide guarantees of innocuousness to the chain; and, taking as a reference the examples of other countries that have already managed to shield and improve the cross-border electronic trade exchange of goods and services.

We seek a modern and effective Customs that goes beyond the simple generation, transmission and storage of data.

Ask yourself, how is Chilean Customs preparing for this? How are Customs involved in the exchange of goods and services channeled through cross-border e-commerce coordinating with each other?

How are the different operators in the chain in the various countries integrated? How can the traceability of this trade from origin to destination be safeguarded? How is Customs managing the risk? For an optimal development of the tasks described in the previous paragraph and to determine the answers to these simple questions, it would be useful to take a closer look at the future (present) plan that Customs has drawn up, get to know it and create opportunities for conversation that will provide certainty as to how this matter will be or will continue to be approached.

Es importante escucharse para opinar con contenido, evitar especulaciones injustas y proyectar comportamientos deseables. Hablamos de la construcción de un modelo integrado que permita a cada actor el desarrollo de su función, generando una efectiva cadena de valor, con procesos bien definidos, estandarizados, conocidos de antemano. Un mejor hacer de todos trae consigo, por lo demás, una mayor y sana competitividad, ya que los recursos son escasos.

Es cierto que existen directrices y orientaciones escritas por la Aduana, por organismos internacionales o por organizaciones privadas, pero es importante focalizar y medir la forma de ir cumpliendo estas tareas para que la velocidad del cambio no supere la realidad como suele ocurrir y de lo cual muchos se aprovechan sin escrúpulos.

El proceso de transformación digital que acarrea el e-commerce transfronterizo tiene una trastienda que es aún más importante, la transformación cultural, el entender que las cosas deben hacerse de otra manera, con un sentido de mayor responsabilidad y eficiencia, bajo la lupa de quienes operan y utilizan el comercio electrónico internacional día a día, en mayor o menor escala.

La Aduana debe ser capaz de distinguir y diferenciar en sus acciones aplicadas entre los mal intencionados, los erráticos y aquellos que constantemente hacen bien las cosas. Quien mejor cumpla no debe ver retrasada sus operaciones; no olvidar que estamos hablando de envíos expresos.

It is important to listen to each other in order to give an opinion with content, avoid unfair speculations and project desirable behaviors. We are talking about the construction of an integrated model that allows each agent to develop its function, generating an effective value chain, with well-defined, standardized processes, known in advance. A better performance of all brings with it, moreover, a greater and healthy competitiveness, since resources are scarce.

It is true that there are guidelines and orientations written by Customs, international agencies or private organizations, but it is important to focus and measure the way these tasks are carried out, so that the speed of change does not exceed reality, as usually happens and which many take advantage of unscrupulously.

The digital transformation process that cross-border e-commerce implies has an even more important background, the cultural transformation, the understanding that things must be done differently, with a sense of greater responsibility and efficiency, under the supervision of those who operate and use international e-commerce on a daily basis, to a greater or lesser extent.

Customs must be able to distinguish and differentiate in its applied actions between the ill-intentioned, the erratic and those who consistently do things right. Whoever complies best should not see his/her operations delayed; keeping in mind that we are talking about express shipments.



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"

# México un Potencial de Intercambio con Centroamérica

Mexico: a Potential for Exchange with Central America



Dr. Luis Javier Cedejas Meneses







Dr. Luis Javier  
**Cendejas Meneses**

## SEMBLANZA

Catedrático e investigador y escritor a nivel posgrado. Director de comunicación, marketing, relaciones institucionales y proyectos estratégicos. Recibió el 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.

Vale la pena poner sobre la mesa la historia entre México y los cercanos vecinos del sur, las provincias centroamericanas se anexaron al imperio de Agustín de Iturbide y, una vez que este se vino abajo, conformaron una unidad territorial denominada Provincias Unidas del Centro de América.

A mediados del Siglo XIX sobrevino la separación debido a las constantes pugnas entre liberales, que en su mayoría promovían un modelo federalista, y los conservadores, que estaban a favor de un gobierno centralista.

Chiapas había resuelto en 1824 permanecer unida a México mientras que el Soconusco se mantuvo en un estatus de indefinición hasta que, en 1842, el presidente Antonio López de Santa Anna organizó una invasión militar para incorporarlo al territorio mexicano. De aquí la disputa limítrofe que a lo largo del siglo permeó las relaciones entre México y Guatemala, la cual culminó con la firma del Tratado de Límites entre ambas repúblicas en 1882.

It is worth recalling the history between Mexico and its close neighbors to the south. The Central American provinces were annexed to the empire of Agustín de Iturbide and, once it collapsed, formed a territorial unit called the United Provinces of Central America.

In the middle of the 19th century, the separation occurred due to the constant struggles between liberals, who mostly promoted a federalist model, and conservatives, who supported a centralist government.

Chiapas had decided in 1824 to remain united with Mexico, while Soconusco remained in an undefined status until, in 1842, President Antonio López de Santa Anna organized a military invasion to incorporate it into Mexican territory. This is the origin of the border dispute that affected relations between Mexico and Guatemala throughout the century, which culminated in the signing of the Treaty of Limits between the two republics in 1882.

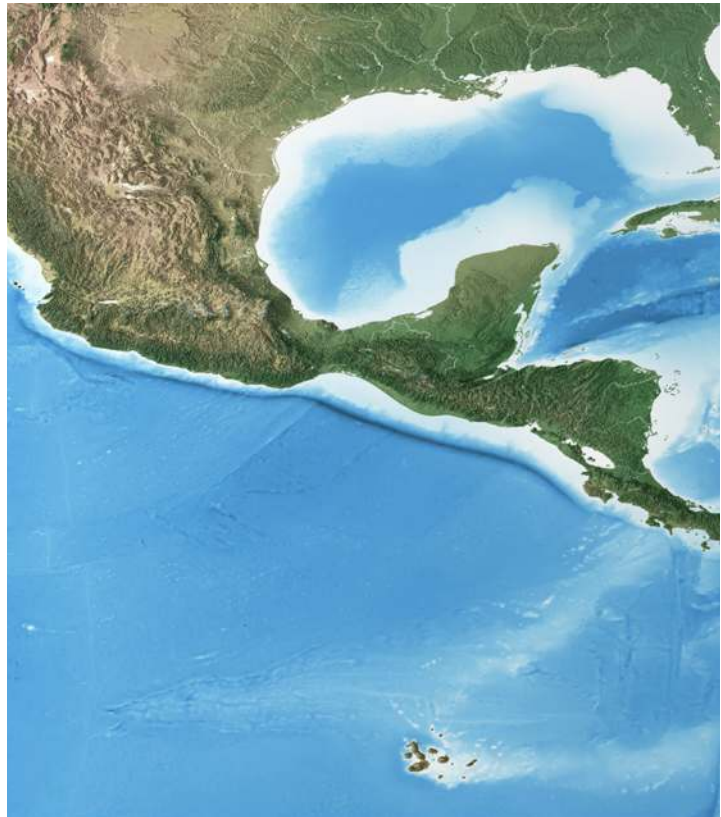


Durante las primeras décadas del siglo XX hubo poca relación entre México y los países de Centroamérica, fue en los años sesenta cuando esta relación fue fortalecida de una manera importante, creándose el Mercado Común Centroamericano que generó expectativas respecto al Istmo y necesidad de fortalecer vínculos con el fin de crear acuerdos de cooperación con las regiones de integración las cuales culminaron con el viaje del presidente Gustavo Díaz Ordaz a Centroamérica en 1966, año en que se desencadena una crisis política aunado con protestas sociales y represión en el área. Posterior a esta situación, y bajo la Presidencia de José López Portillo, se impulsaron estrategias como apoyo a guerrilleros de Nicaragua y El Salvador por medio de asilo en sedes mexicanas con el único fin de estabilizar la política de esta región, pero esto se vino abajo por la violación de los derechos humanos en Nicaragua.

Por ahí del año 1980, México y Venezuela firman el Acuerdo San José y se convierten en el abastecedor de petróleo para Nicaragua.

Si bien la paz era el interés principal para las participaciones de México, además de la democracia y lograr que comenzara el desarrollo de Centroamérica, pero esto no fue nada fácil y no prosperó, sino que en 1982 el presidente López Portillo presentó el Plan Regional de Distensión buscando disminuir las tensiones y sentar bases para todos los esfuerzos anteriores en pro de la paz.

Cuando llega el periodo presidencial de Miguel de la Madrid le resultan bastante onerosas las medidas de López Portillo, pero se logró emprender en conjunto con otros gobiernos latinoamericanos y crear el Grupo Contadora en 1983, el cual permitió a México mantener influencia a nivel regional sin tener enfrentamiento con Estados Unidos; sin embargo, creó desconfianza en los gobiernos centroamericanos y no se firma el Acta de Paz Contadora.



During the first decades of the twentieth century there was little relationship between Mexico and the countries of Central America, it was in the sixties when this relationship was strengthened in an important way, creating the Central American Common Market that generated expectations regarding the Isthmus and the need to strengthen relations in order to create cooperation agreements with the integration regions, which culminated with the trip of President Gustavo Díaz Ordaz to Central America in 1966, a year in which a political crisis was unleashed along with social protests and repression in the area. After this situation, and under the presidency of José López Portillo, strategies such as support for guerrillas in Nicaragua and El Salvador through asylum in Mexican headquarters were promoted with the sole purpose of stabilizing the politics of this region, but this collapsed due to the violation of human rights in Nicaragua.

Around 1980, Mexico and Venezuela signed the San José Agreement and became Nicaragua's oil supplier.

Although peace was the main interest for Mexico's participation, in addition to democracy and the beginning of Central America's development, this was not easy and did not prosper. In 1982, President López Portillo presented the Regional Distension Plan, seeking to reduce tensions and lay the foundations for all previous peace efforts.

When the presidential term of Miguel de la Madrid arrived, López Portillo's measures were quite onerous for him, but he managed to work together with other Latin American governments and create the Contadora Group in 1983, which allowed Mexico to maintain regional influence without confrontation with the United States; however, it created distrust in Central American governments and the Contadora Peace Act was not signed.

La situación no mejoró sino hasta los años noventa, época en donde el Gobierno Mexicano firma acuerdos de paz con El Salvador en 1992 y posterior con Guatemala en 1996, llevando a la firma de Tratados de Libre Comercio entre México y países del Istmo.

Sin lugar a duda, después de que este tratado comenzó el proceso de institucionalización de la cooperación mexicana con países centroamericanos, el panorama dio lugar a otro tratado conocido como Triángulo del Norte, mismo que está conformado por Guatemala, El Salvador y Honduras, además de firmar otro con Nicaragua y uno más con Costa Rica.

Acercándonos al siglo XXI, y pese a los problemas de falta e incapacidad de recursos para desarrollarlos con las comunidades, escasez de buenos resultados y herramientas para lograr los objetivos deseados, el gobierno de principios de los 2000 consigue promover el desarrollo del sur de México en vinculación con el de los países centroamericanos y de aquí surge el Plan Puebla Panamá y el Proyecto Mesoamérica. Si bien los problemas no terminaron y se desencadenó un grave problema como lo es hasta ahora la migración de habitantes indocumentados centroamericanos, México de nuevo está involucrado ya que ha servido de tránsito para que esto suceda, es por ello por lo que nuestro país ha considerado sumamente necesario reforzar la vigilancia en la frontera del sur y elaborar nuevas políticas con Guatemala y Belice.

The situation did not improve until the nineties, when the Mexican government signed peace agreements with El Salvador in 1992 and Guatemala in 1996, leading to the signing of Free Trade Agreements between Mexico and the countries of the Isthmus.

Undoubtedly, after this treaty, the process of institutionalization of Mexican cooperation with Central American countries began, the panorama gave rise to another treaty known as the Northern Triangle, which is integrated by Guatemala, El Salvador and Honduras, in addition to signing another one with Nicaragua and another one with Costa Rica.

Approaching the 21st century, and despite the problems of limited and inadequate resources to develop them with the communities, lack of good results and tools to achieve the desired objectives, the government of the early 2000s managed to promote the development of southern Mexico in conjunction with the Central American countries, which led to the Plan Puebla Panama and the Mesoamerica Integration and Development Project. Although the problems did not end and a serious problem was unleashed, such as the migration of undocumented Central American inhabitants, Mexico is once again involved as it has served as a transit point for this to happen, which is why our country has considered it extremely necessary to reinforce vigilance on the southern border and to develop new policies with Guatemala and Belize.



En realidad, los notorios problemas económicos y sociales con nuestros vecinos del sur, hasta el día de hoy, no se pueden dar por terminados, y es evidente que a lo largo de toda la historia no hubo soluciones permanentes de carácter estructural, ya que además continuamos inquietos con este tema de flujo migratorio y por motivos como inseguridad y difíciles condiciones de vida en la mayoría de los habitantes.

En definitiva, y como conclusión, México y los actuales gobiernos tienen un reto de cooperación y comunicación, pero se continúan enfrentando a la historia de autoritarismo, además de la problemática social que no les ha permitido garantizar una estabilidad política, un adecuado desarrollo económico y, por último y no menos importante, el respeto a los derechos humanos y así fortalecer nuestro papel como actor político para esta región.



Actually, the notorious economic and social problems with our southern neighbors, to this day, cannot be considered over, and it is evident that throughout history there have been no permanent solutions of a structural nature, since we continue to be concerned about this issue of migratory flows and for reasons such as insecurity and difficult living conditions for most of the inhabitants of the region.

In short, and as a conclusion, Mexico and the current governments have a challenge of cooperation and communication, but they continue to face a history of authoritarianism, in addition to the social problems that have not allowed them to guarantee political stability, adequate economic development and, last but not least, respect for human rights and thus strengthen our role as a political partner for this region.

**Los Tratados de Libre Comercio entre México y Centroamérica son:**

- TLC México-Costa Rica, 1995.
- TLC Triángulo del Norte México, El Salvador, Guatemala, Honduras 2001.
- TLC México-Centroamérica, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua, 2011.
- TLC México - Honduras, 2013

**Principales productos que se exporta de México a Centroamérica:**

- Preparaciones alimenticias con un contenido de sólidos lácteos
- Aguacates
- Vehículos

**Principales productos que se importan de México a Centroamérica:**

- Cables
- Ropa
- Aceites

**The Free Trade Agreements between Mexico and Central America are the following:**

- Mexico-Costa Rica FTA, 1995.
- Northern Triangle FTA Mexico, El Salvador, Guatemala, Honduras 2001.
- Mexico-Central America FTA, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador and Nicaragua, 2011.
- Mexico - Honduras FTA, 2013

**Main products exported from Mexico to Central America:**

- Food preparations with milk solids content
- Avocados
- Vehicles

**Main products imported from Mexico to Central America:**

- Wires
- Clothing
- Oils

# ESQUEMA DE CUMPLIMIENTO FISCAL ESBELTO

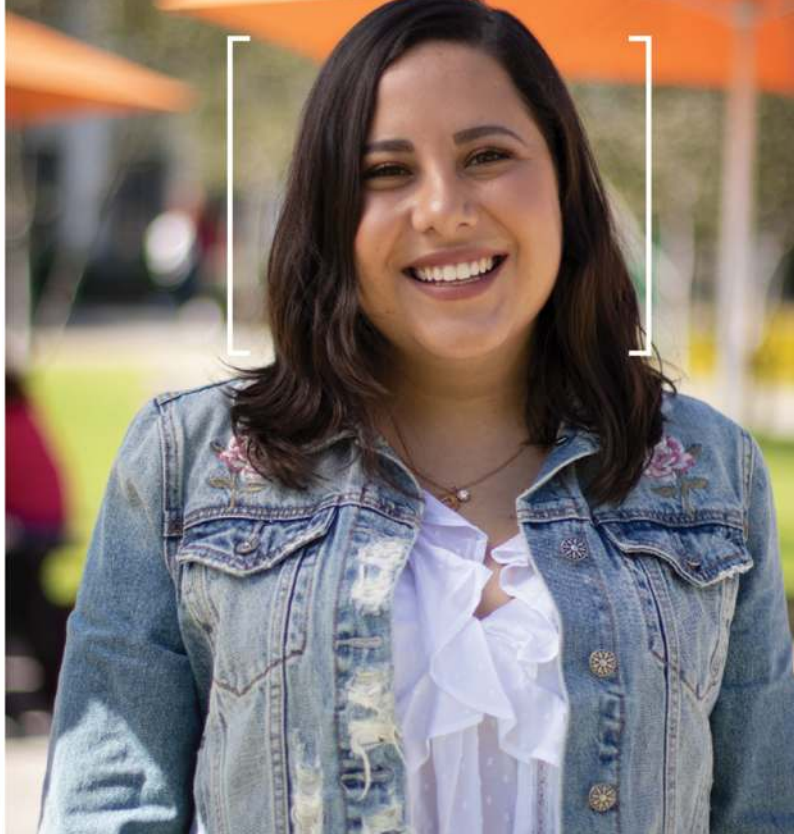


## VENTAJAS:

- Mide tu nivel del cumplimiento fiscal.
- Identifica estatus en declaraciones.
- Optimización de procesos contables.
- Generación oportuna de información.
- Simplifica tu manera de calcular impuestos.
- Reportes contables y estadísticos en un solo clic.
- Acceso desde cualquier lugar.
- Contabilidad al día.
- Reducción de tiempos mediante facturación ágil.

**“TRANSFORMA LA MANERA  
DE LLEVAR TU CONTABILIDAD”**

**DIVISIÓN DE IMPUESTOS CORPORATIVOS**



## 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**



# Análisis de las relaciones comerciales entre México y Uruguay

Analysis of trade relations between  
Mexico and Uruguay



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.

A través del presente artículo, se procederá a examinar la relación comercial que México ha sostenido con un país de Sudamérica y qué, además, forma parte del llamado Mercado Común del Sur (MERCOSUR), de ahí que, en su momento, se estimó que se trataba de un instrumento comercial importante, habida cuenta que, con la firma del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay, en su oportunidad, se suscribió el primer acuerdo comercial que nuestra nación celebró con un país de dicho bloque comercial. En ese contexto, se debe tener en cuenta que el Tratado de Libre Comercio de México con Uruguay fue firmado el 15 de noviembre de 2003, entrando en vigor el 15 de julio de 2004. El gobierno de nuestro país, en su oportunidad, estimó que se trataba de un instrumento comercial estratégico, atendiendo al hecho de que el mismo podría servir como punta de lanza para enfocar sus relaciones comerciales con aquella zona económica.

Resulta importante tener en cuenta que tanto México como Uruguay forman parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), mecanismo que además y junto con el propio Tratado de Libre Comercio aludido forman parte de las relaciones comerciales entre ambas naciones.

This article will proceed to examine the commercial relationship that Mexico has maintained with a South American country, which is also part of the Southern Common Market (MERCOSUR), hence, at the time, it was considered to be an important commercial instrument, given that, with the signing of the Free Trade Agreement between Mexico and the Oriental Republic of Uruguay, at the time, the first trade agreement that our nation signed with a country of that trade bloc was signed. In this context, it should be noted that the Free Trade Agreement between Mexico and Uruguay was signed on November 15, 2003 and entered into force on July 15, 2004. The government of our country, at the time, considered that it was a strategic commercial instrument, taking into account the fact that it could serve as a key element to focus its commercial relations with that economic zone.

It is important to take into account that both Mexico and Uruguay are members of the Latin American Integration Association (*ALADI* or *Asociación Latinoamericana de Integración* in Spanish), a mechanism that, together with the Free Trade Agreement, is part of the trade relations between the two countries.



Para México, resulta importante el presente acuerdo y otros celebrados con países de Sudamérica, teniendo en cuenta el hecho de que, por medio de los mismos, se están tratando de impulsar las relaciones comerciales con la región de Sudamérica, tema relevante ya que durante mucho tiempo y al día de hoy –infortunadamente-, se considera que aún no se han logrado consolidar e impulsar las relaciones económicas y comerciales de México con aquella región del continente americano.

Entre algunos datos económicos relevantes que pueden citarse de Uruguay, el portal Expansión<sup>1</sup> refiere los siguientes:

- Su denominación correcta es República Oriental del Uruguay.
- Uruguay es un país ubicado en América del Sur, con una superficie de 176.220 kilómetros cuadrados.
- Cuenta con una población de 3.473.727 personas, ubicándose a nivel mundial en el lugar 133 de la tabla de población.
- La capital de aquel país es Montevideo y su moneda se denomina como pesos uruguayos.
- Se trata de la economía número 82 por volumen de su Producto Interno Bruto.
- La deuda pública de aquel país en el año de 2020 fue de 33.786 millones de euros, con una deuda pública del 68,06% de su PIB.
- La deuda per cápita es de 9.726 euros por habitante.
- El PIB per cápita es un indicador del nivel de vida de un país, y en este caso, Uruguay, en el año 2020, tuvo un ingreso de 14.259 euros, ubicándose en el puesto 49 de 196 Estados con relación al PIB per cápita.
- Referente al índice de Desarrollo Humano o IDH que elabora la Organización de las Naciones Unidas para medir el progreso de un país, se indica que los uruguayos se encuentran en el puesto 55.
- Atendiendo al ranking Doing Business que clasifica a los países teniendo en cuenta la facilidad que ofrecen para hacer negocios, es de comentar que Uruguay se encuentra en el 95 puesto de 190 países analizados por medio de dicho estudio.
- Referente al índice de Percepción de la Corrupción del Sector Público en Uruguay, el mismo es de 71 puntos, así pues, se considera que sus habitantes tienen un bajo nivel de percepción de la denominada corrupción gubernamental.



For Mexico, the present agreement and others entered into with South American countries are important, taking into account the fact that, by means of these agreements, it is trying to promote trade relations with the South American region, a relevant issue since for a long time, and unfortunately to date, it is considered that Mexico has not yet been able to consolidate and promote economic and trade relations with that region of the American continent.

Among some relevant economic data on Uruguay, the Expansión portal<sup>1</sup> mentions the following:

- Its correct denomination is República Oriental del Uruguay (Eastern Republic of Uruguay).
- Uruguay is a country located in South America, with an area of 176,220 square kilometers.
- It has a population of 3,473,727 people, ranking 133rd in the world in the population table.
- The capital of that country is Montevideo and its currency is denominated as Uruguayan pesos.
- It is the 82nd largest economy in terms of Gross Domestic Product.
- The public debt of that country in 2020 was 33,786 million euros, with a public debt of 68.06% of its GDP.
- The per capita debt is 9,726 euros per inhabitant.
- GDP per capita is an indicator of a country's standard of living, and in this case, Uruguay, in 2020, had an income of 14,259 euros, ranking 49th out of 196 States in terms of GDP per capita.
- Regarding the Human Development Index or HDI prepared by the United Nations to measure the progress of a country, it is indicated that Uruguayans are ranked 55th in the world.
- According to the Doing Business ranking, which classifies countries according to the ease of doing business, Uruguay is ranked 95th out of 190 countries analyzed in this study.
- The Public Sector Corruption Perception Index in Uruguay is 71 points, thus, it is considered that its inhabitants have a low level of perception of government corruption.

Entre algunos datos económicos específicos de aquél país se tienen a saber:

| Negocios                    |                |        |
|-----------------------------|----------------|--------|
| Doing Business              | 2019           | 95°    |
| IPI Interanual              | Enero 2021     | -0,3%  |
| Vehículos pasajeros Año     | Diciembre 2019 | 30.063 |
| Vehículos Año/1000 hab.     | Diciembre 2019 | 11,73  |
| Vehículos / 1000 habitantes | 2015           | 276,90 |

| Impuestos             |            |        |
|-----------------------|------------|--------|
| Presión fiscal (%PIB) | 2019       | 29,0%  |
| IVA General           | 01/01/2008 | 22,00% |
| Tipo máximo           | 2020       | 36,0%  |



Some specific economic data for that country include the following:

| Business                       |               |        |
|--------------------------------|---------------|--------|
| Doing Business                 | 2019          | 95°    |
| IPI Year-on-year               | January 2021  | -0,3%  |
| Passenger vehicles Year        | December 2019 | 30.063 |
| Vehicles Year/1000 inhabitants | December 2019 | 11,73  |
| Vehicles / 1000 inhabitants    | 2015          | 276,90 |

| Taxes               |            |        |
|---------------------|------------|--------|
| Tax pressure (%GDP) | 2019       | 29,0%  |
| General VAT         | 01/01/2008 | 22,00% |
| Maximum rate        | 2020       | 36,0%  |

| Comercio                |      |            |
|-------------------------|------|------------|
| Llegadas anuales        | 2019 | 3.056.078  |
| Exportaciones           | 2020 | 5.999,9 M€ |
| Exportaciones % PIB     | 2020 | 12,11%     |
| Importaciones           | 2020 | 6.622,7 M€ |
| Importaciones % PIB     | 2020 | 13,37%     |
| Balanza comercial       | 2020 | -622,8 M€  |
| Balanza comercial % PIB | 2020 | -1,26%     |



| Trade               |      |            |
|---------------------|------|------------|
| Annual arrivals     | 2019 | 3.056.078  |
| Exports             | 2020 | 5.999,9 M€ |
| Exports % GDP       | 2020 | 12,11%     |
| Imports             | 2020 | 6.622,7 M€ |
| Imports % GDP       | 2020 | 13,37%     |
| Trade balance       | 2020 | -622,8 M€  |
| Trade balance % GDP | 2020 | -1,26%     |

## Relaciones comerciales entre México y Uruguay

Atendiendo a lo señalado por el Banco de México y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, entre los indicadores económicos y comerciales existentes en las relaciones entre México y Uruguay<sup>2</sup> se tienen a saber:

| Principales indicadores   |           | Uruguay  |       | México  |       | Mundo    |       |
|---|-----------|----------|-------|---------|-------|----------|-------|
| PIB (mmd)<br>(Tasa de Crecimiento<br>PIB real %)                | 2010      | 40.3     | (7.8) | 1,057.8 | (1.1) | 66,140.5 | (5.4) |
|   | 2017      | 59.5     | (2.6) | 1,158.9 | (2.9) | 80,716.2 | (3.8) |
|   | 2018      | 59.8     | (1.6) | 1,222.4 | (2.1) | 85,690.0 | (3.5) |
|   | 2019      | 56.7     | (0.2) | 1,258.2 | (2.0) | 87,552.4 | (2.8) |
| PIB per capita<br>promedio (dólares)                            | 2019      | 16,110.7 |       | 9,862.4 |       | 11,428.6 |       |
| Inflación (%)<br>Fin de periodo                                 | 2019      | 8.8      |       | 2.74    |       | 3.9      |       |
| Población (millones)  | 2019      | 3.5      |       | 127.6   |       | 7,770.5  |       |
| Balanza de cuenta<br>corriente (mmd)                            | 2019      | 0.4      |       | -4.4    |       | 402.0    |       |
| Balanza de cuenta<br>corriente (% PIB)                          | 2019      | 0.6      |       | -0.3    |       |          |       |
| Exportaciones (mmd)<br>(posición mundial)                       | 2019      | 7.7      | (94)  | 461.1   | (11)  | 18,883.6 |       |
| Importaciones (mmd)<br>(posición mundial)                       | 2019      | 8.3      | (105) | 467.3   | (13)  | 19,225.1 |       |
| Comercio Total (mmd)<br>(posición mundial)                      | 2019      | 15.9     | (97)  | 928.5   | (11)  | 38,108.7 |       |
| Índice de facilitación<br>comercial (Rank de 136)               | 2016      | 66       |       | 51      |       |          |       |
| Índice global de<br>competitividad (Rank de<br>140) (Score 1-7) | 2017-2018 | 76       | 4.2   | 51      | 4.29  |          |       |
| Flujo de Inversión<br>Extranjera Directa<br>(mmd) (%)           | 2019      | 0.2      |       | 34.1    |       | 1,634.1  |       |

### Uruguay es para México:

- Lugar 49 con el 0.04% de las exportaciones
- Lugar 52 con el 0.07% de las importaciones
- Lugar 55 con el 0.06% del comercio total

### Importaciones de México provenientes de Uruguay por tipo de bien:

- Intermedio 0.9
- Capital 0.0
- Consumo 0.1

### Principales productos exportados a Uruguay durante 2019:

- Automóviles tipo turismo 16.3%
- Televisores 7.2%
- Refrigeradores 4.8%
- Vehículos para transporte de mercancía 4.7%
- Medicamentos venta al por menor 4.6%
- Otros 62.4%

### Principales productos importados de Uruguay durante 2019:

- Mezclas de sustancias odoríferas 30.0%
- Arroz 17.8%
- Preparaciones de alimentos no expresados en otra partida 11.2%
- Cueros preparados después del curtido de bovino 8.6%
- Quesos y requesón 7.7%
- Otros 24.7%



## Trade relations between Mexico and Uruguay

According to the Bank of Mexico and the National Institute of Statistics and Geography, among the economic and commercial indicators in the relations between Mexico and Uruguay<sup>2</sup> we have the following:

| Main indicators  |           | Uruguay  |       | Mexico  |       | Worldwide |       |
|--|-----------|----------|-------|---------|-------|-----------|-------|
| GDP (billion pesos)<br>(Real GDP growth %)                   | 2010      | 40.3     | (7.8) | 1,057.8 | (1.1) | 66,140.5  | (5.4) |
|  | 2017      | 59.5     | (2.6) | 1,158.9 | (2.9) | 80,716.2  | (3.8) |
|  | 2018      | 59.8     | (1.6) | 1,222.4 | (2.1) | 85,690.0  | (3.5) |
|  | 2019      | 56.7     | (0.2) | 1,258.2 | (2.0) | 87,552.4  | (2.8) |
| GDP per capita<br>(dollars)                                  | 2019      | 16,110.7 |       | 9,862.4 |       | 11,428.6  |       |
| Inflation (%)<br>(End of term)                               | 2019      | 8.8      |       | 2.74    |       | 3.9       |       |
| Population (millions)  | 2019      | 3.5      |       | 127.6   |       | 7,770.5   |       |
| Current account<br>balance<br>(billion pesos)                | 2019      | 0.4      |       | -4.4    |       | 402.0     |       |
| Current account balance<br>(% GDP)                           | 2019      | 0.6      |       | -0.3    |       |           |       |
| Exports (billion dollars)<br>(World Place)                   | 2019      | 7.7      | (94)  | 461.1   | (11)  | 18,883.6  |       |
| Imports (billion dollars)<br>(World Place)                   | 2019      | 8.3      | (105) | 467.3   | (13)  | 19,225.1  |       |
| Total Trade (billion<br>dollars) (World Place)               | 2019      | 15.9     | (97)  | 928.5   | (11)  | 38,108.7  |       |
| Trade facilitation index<br>(Rank of 136)                    | 2016      | 66       |       | 51      |       |           |       |
| Global Competitiveness<br>Index (Rank of 140)<br>(Score 1-7) | 2017-2018 | 76       | 4.2   | 51      | 4.29  |           |       |
| Foreign Direct<br>Investment Flows (billion<br>dollars) (%)  | 2019      | 0.2      |       | 34.1    |       | 1,634.1   |       |

### Uruguay represents for Mexico:

- 49th place with 0.04% of exports
- 52nd place with 0.07% of imports
- 55th place with 0.06% of total trade

### Mexico's imports from Uruguay by type of product:

- Intermediate 0.9
- Capital 0.0
- Consumption 0.1

### Main products exported to Uruguay during 2019:

- Passenger cars 16.3%
- Television sets 7.2%
- Refrigerators 4.8%
- Vehicles for transportation of goods 4.7%
- Medicines retail sale 4.6%
- Others 62.4%

### Main products imported from Uruguay during 2019:

- Mixtures of odoriferous substances 30.0%
- Rice 17.8%
- Food preparations not elsewhere specified 11.2%
- Prepared hides after bovine tanning 8.6%
- Cheese and cottage cheese 7.7%
- Others 24.7%



## Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay se suscribió el 15 de noviembre de 2003 y dicha suscripción se realizó atendiendo a lo previsto en el marco de la ALADI.

Mediante el Tratado de referencia, se estableció una zona de libre comercio, atendiendo a lo dispuesto en el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994) y el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

México y Uruguay firmaron el Segundo Protocolo Modificatorio al Tratado de Libre Comercio el 27 de noviembre de 2019 y, en éste, acordaron que Uruguay se beneficiaría de un cupo de 250 toneladas con 100% preferencia arancelaria para las exportaciones a México de carne bovina fresca, refrigerada o congelada. Se reguló igualmente la flexibilización de las reglas de origen específicas aplicables a determinados productos alimenticios.

Posteriormente, ambas naciones suscribieron el Tercer Protocolo Adicional al aludido Tratado el 20 de noviembre de 2020, y en éste, se acordó establecer reservas y excepciones de los Capítulos sobre Comercio Transfronterizo de Servicios e Inversiones pendientes desde la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio en el año 2004, es decir, que ambos países negociaron listas negativas de servicios e inversiones en el marco del acuerdo comercial de referencia.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay se depositó en la ALADI (ACE No 60) el 25 de junio de 2004. El texto del acuerdo se publicó en el Diario Oficial de México el día 14 de julio de 2004 y el Acuerdo entró en vigor el 15 de julio de 2004. Dicho instrumento comercial internacional se incorporó al ordenamiento jurídico de ambos países mediante la Nota Conjunta No 053/04 y No 302/04 del 17 de junio de 2004.



## Free Trade Agreement between Mexico and Uruguay

The Free Trade Agreement between Mexico and the Oriental Republic of Uruguay was signed on November 15, 2003, in accordance with the provisions of the Latin American Integration Association (ALADI) framework.

The Treaty established a free trade zone in accordance with Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (GATT 1994) and Article V of the General Agreement on Trade in Services (GATS).

Mexico and Uruguay signed the Second Amending Protocol to the Free Trade Agreement on November 27, 2019 and, in it, agreed that Uruguay would benefit from a quota of 250 tons with 100% tariff preference for exports to Mexico of fresh, chilled or frozen beef. The flexibility of the specific rules of origin applicable to certain food products was also regulated.

Subsequently, both nations signed the Third Additional Protocol to the aforementioned Treaty on November 20, 2020, and in it, it was agreed to establish reservations and exceptions to the Chapters on Cross-Border Trade in Services and Investments pending since the entry into force of the Free Trade Agreement in 2004, that is, both countries negotiated negative lists of services and investments within the framework of the trade agreement in question.

The Free Trade Agreement between Mexico and Uruguay was deposited with ALADI (ACE No. 60) on June 25, 2004. The text of the agreement was published in the Official Gazette of Mexico on July 14, 2004 and the Agreement entered into force on July 15, 2004. This international trade instrument was incorporated into the legal system of both countries by means of Joint Note No. 053/04 and No. 302/04 of June 17, 2004.



Entre los temas que son objeto de regulación en el marco del Tratado de Libre Comercio entre México y Uruguay se tienen a saber:

- Disposiciones iniciales.
- Definiciones generales.
- Trato nacional y acceso de bienes al mercado.
- Régimen de origen.
- Procedimientos aduaneros para el manejo del origen de los bienes.
- Salvaguardias.
- Prácticas desleales de comercio internacional.
- Medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.
- Comercio transfronterizo de servicios.
- Telecomunicaciones.
- Entrada temporal de personas de negocios.
- Inversión.
- Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado.
- Propiedad intelectual.
- Transparencia.
- Administración del Tratado.
- Solución de controversias.
- Excepciones.
- Disposiciones finales.



Among the topics that are subject to regulation under the Free Trade Agreement between Mexico and Uruguay we have the following:

- Initial provisions.
- General definitions.
- National treatment and market access for goods.
- Regime of origin.
- Customs procedures for handling the origin of goods.
- Safeguards.
- Unfair international trade practices.
- Sanitary and phytosanitary measures.
- Standards, technical regulations and conformity assessment procedures.
- Cross-border trade in services.
- Telecommunications.
- Temporary entry of business people.
- Investment.
- Competition, monopolies and state-owned enterprises policy.
- Intellectual Property.
- Transparency.
- Treaty Administration.
- Dispute resolution.
- Exceptions.
- Final provisions.

En este contexto, se estima que un acuerdo de este tipo por su naturaleza y características se considera que, por supuesto, requiere de una actualización en cuanto a su contenido o bien, de plano, ponderar la posibilidad de celebrar un nuevo Tratado de Libre Comercio y en todo caso será necesario examinar la conveniencia de regular nuevos temas, tales como:

- Transferencia de tecnología.
- Incorporación de medianas y pequeñas empresas en el comercio exterior.
- Reforzar y actualizar normas en temas de propiedad intelectual.
- Regulación del comercio electrónico.
- Insertar temas de anticorrupción.
- Promover y profundizar la inversión extranjera.
- Actualizar temas y procedimientos aduaneros.
- Liberar y mejorar las reglas de origen.
- Ampliar el comercio de bienes y servicios.
- Actualizar disposiciones institucionales en el marco de este Tratado.
- Reforzar mecanismos de control en el comercio exterior.
- Dinamizar la competencia económica.
- Mejorar los mecanismos de soluciones de controversias comerciales.
- Regular aspectos laborales y ambientales vinculados con temas de comercio exterior.



In this context, it is considered that an agreement of this type, due to its nature and characteristics, requires an update as to its content or, in any case, to consider the possibility of entering into a new Free Trade Agreement, and in any case, it will be necessary to examine the convenience of regulating new issues, such as:

- Technology transfer.
- Incorporation of small and medium-sized companies in foreign trade.
- Strengthen and update intellectual property regulations.
- Regulation of e-commerce.
- Insert anti-corruption issues.
- Promote and deepen foreign investment.
- Update customs issues and procedures.
- Liberalize and improve rules of origin.
- Expanding trade in goods and services.
- Update institutional provisions within the framework of this Treaty.
- Strengthening control mechanisms in foreign trade.
- Boosting economic competition.
- Improving trade dispute resolution mechanisms.
- Regulating labor and environmental aspects related to foreign trade issues.

Atendiendo a lo expresado con antelación, en el presente caso se estima que probablemente resultaría conveniente actualizar y modernizar el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay, sobre todo teniendo en cuenta que se trata de un instrumento comercial de larga longevidad, que en realidad no ha sido modificado sustancialmente, y siempre y cuando se estime conveniente modernizar las relaciones comerciales con aquél país, además de que un acuerdo comercial actualizado podría servir de cualquier manera para aumentar y mejorar las operaciones económicas y comerciales entre ambas naciones.

## Fuentes

1. Expansión. Uruguay: Economía y demografía. Datos macro. com. Consultado en el mes de diciembre de 2021. Ubicado en la página: <https://datosmacro.expansion.com/paises/uruguay>
2. Datos obtenidos del Banco de México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía y Secretaría de Economía. Documento consultado en el mes de diciembre de 2021. Ubicado en: <https://www.economia.gob.mx/files/gobmx/comercioexterior/fichas/ury.pdf>

In view of the foregoing, in the present case it is considered that it would probably be convenient to update and modernize the Free Trade Agreement between Mexico and the Oriental Republic of Uruguay, especially taking into account that it is a commercial instrument of long longevity, which in fact has not been substantially modified, and provided that it is deemed convenient to modernize the commercial relations with that country, in addition to the fact that an updated commercial agreement could serve in any way to increase and improve the economic and commercial operations between both nations.

## Sources

1. Expansión. Uruguay: *Economía y demografía*. Data macro. com. Consulted in December 2021. Available at: <https://datosmacro.expansion.com/paises/uruguay>
2. Data obtained from *Banco de México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía and Secretaría de Economía*. Document consulted in the month of December 2021. Available at: <https://www.economia.gob.mx/files/gobmx/comercioexterior/fichas/ury.pdf>



## Podcast de TLC Magazine México

Entrevistas sobre distintos temas **de Comercio Exterior, Fiscal, Aduanas,** cobertura de eventos, cursos y más.

Episodios **339**

Reproducciones **30,303**



Búscanos como:  
**Hagamos un trueque**



## Cursos en vivo



Cursos diarios en vivo con distintos invitados hablando **de los temas más importantes del medio.**



Total cursos **339**

Total asistentes conectados en vivo **99,351**

Promedio asistentes por día en vivo **300**

Total ponentes (nacionales e internacionales) **+250**

Alcance en países **25 países**

Alcance en facebook: **3,293,688**

Impresiones en facebook: **2,373,731**

México  
Estados Unidos  
Colombia  
Guatemala  
Argentina  
Venezuela  
Perú  
Chile  
España  
Ecuador  
Bolivia  
Honduras  
El Salvador  
Costa Rica  
Panamá  
Francia  
Barbados  
Portugal  
Nicaragua  
República Dominicana  
Brasil  
Paraguay  
Canadá  
Reino Unido

### En vivo con personalidades como:

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  | <b>Carlos Romero Aranda</b><br>Procurador Fiscal de la Federación                        |  | <b>Luz María de la Mora</b><br>Subsecretaria de Comercio Exterior en la Secretaría de Economía |
|  | <b>Guillermo Malpica</b><br>Negociador del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá |  | <b>Máximo Carvajal</b><br>Decano del Derecho Aduanero en México                                |
|  | <b>Andrés Rohde Ponce</b><br>Presidente de la Academia Internacional de Derecho Aduanero |  | <b>José Manuel Vargas</b><br>Vicepresidente de la Comisión Jurídica de Concamín                |

### Con presencia de marcas como:



# AUDITORÍAS PREVENTIVAS DE CUMPLIMIENTO EN COMERCIO EXTERIOR



— “ESQUEMAS DE PREVENCIÓN —  
**ENFOCADOS EN LAS OPERACIONES**  
— DE ACUERDO AL PERFIL DE LA EMPRESA” —



“ **MARCANDO EL PASO EN EL**  
— COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL —  
**COMERCIO EXTERIOR, FISCAL** ”  
Y ADUANAS

# Análisis de las relaciones comerciales entre México y Perú

Analysis of trade relations between Mexico and Peru



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.

Por medio del presente trabajo, se analiza la relación comercial que existe entre México y Perú, misma que, sobre todo en años recientes, ha cobrado un mayor impulso y dinamismo a través de la celebración de algunos instrumentos comerciales internacionales tales como el Acuerdo de Integración Comercial entre la República del Perú y los Estados Unidos Mexicanos; el Tratado de la Alianza del Pacífico, éste último, en donde se encuentran incorporados países como Chile, Colombia, México y Perú, e igualmente debe citarse el Tratado Integral y Progresista de Asociación TransPacífico (TIPAT), integrado por países como: Australia, Brunei, Canadá, Chile, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Vietnam y México. Atendiendo a lo antes expuesto, se considera que resultará interesante observar cómo es que ha evolucionado el comercio entre ambas naciones, el cual, sin duda, resulta ser un aspecto económico esencial.

This study analyzes the trade relationship between Mexico and Peru, which, especially in recent years, has gained momentum and dynamism through the conclusion of some international trade instruments such as the Trade Integration Agreement between the Republic of Peru and Mexico; the Pacific Alliance Treaty, which includes countries such as Chile, Colombia, Mexico and Peru, and the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (TIPAT), made up of countries such as Australia, Brunei, Canada, Chile, Japan, Malaysia, New Zealand, Peru, Singapore, Vietnam and Mexico: Australia, Brunei, Canada, Chile, Japan, Malaysia, New Zealand, Peru, Singapore, Vietnam and Mexico. In view of the above, it will be interesting to observe how trade between the two countries has evolved, which is undoubtedly an essential economic aspect of the relationship.





## Datos relevantes de la República del Perú

Atendiendo a lo referido por el Portal Expansión<sup>1</sup>, se puede observar que entre algunos datos relevantes del Perú, se tienen a saber:

- Se trata de un país situado en América del Sur, el cual cuenta con una superficie de 1.285.220 Km<sup>2</sup>.
- Su población es de 32.625.948 personas, encontrándose en la posición 45 de la tabla de población, compuesta por 196 países y, asimismo, tiene una densidad de población de 25 habitantes por Km<sup>2</sup>.
- La capital de aquel país es la Ciudad de Lima, y su moneda se denomina Soles.
- Se trata de la economía 51 por volumen de Producto Interno Bruto, en tanto que su deuda pública para el año 2020 fue de 1.938 euros por habitante.
- El PIB per cápita para el 2020 fue de 5.513 euros, ocupando el puesto 91 de la tabla internacional.
- En cuanto al Índice de Desarrollo Humano o IDH que elabora la Organización de las Naciones Unidas, y que sirve para medir el progreso de un país, en el mismo se indica que los peruanos se ubican en el puesto 79.
- Se encuentra en el puesto 68 de 190 que conforman al ranking Doing Business que clasifica a los países según la facilidad para hacer negocios.



## Relevant data from the Republic of Peru

According to the Expansión<sup>1</sup> website, the following are some of the relevant data for Peru:

- It is a country located in South America, with a surface area of 1,285,220 km<sup>2</sup>.
- It has a population of 32,625,948 people, ranking 45th in the population table of 196 countries, and a population density of 25 inhabitants per square kilometer.
- The capital of that country is the city of Lima, and its currency is called Soles.
- It is the 51st largest economy in terms of Gross Domestic Product, while its public debt for the year 2020 was 1,938 euros per inhabitant.
- GDP per capita for 2020 was 5,513 euros, ranking 91st in the international table.
- As for the Human Development Index or HDI, which is prepared by the United Nations and serves to measure the progress of a country, it indicates that Peruvians are ranked 79th position in the world.
- Ranked 68th out of 190 in the Doing Business ranking that classifies countries according to the ease of doing business.

Con relación a datos comerciales del Perú, se tienen a saber:

| Comercio                |      |             |
|-------------------------|------|-------------|
| Llegadas anuales        | 2019 | 4.371.787   |
| Exportaciones           | 2020 | 37.131,0 M€ |
| Exportaciones % PIB     | 2020 | 20,64%      |
| Importaciones           | 2020 | 31.602,6 M€ |
| Importaciones % PIB     | 2020 | 17,57%      |
| Balanza comercial       | 2020 | 5.528,4 M€  |
| Balanza comercial % PIB | 2020 | 3,07%       |



With regard to Peru's trade data, we have the following table:

| Trade               |      |             |
|---------------------|------|-------------|
| Annual arrivals     | 2019 | 4.371.787   |
| Exports             | 2020 | 37.131,0 M€ |
| Exports % GDP       | 2020 | 20,64%      |
| Imports             | 2020 | 31.602,6 M€ |
| Imports % GDP       | 2020 | 17,57%      |
| Trade balancel      | 2020 | 5.528,4 M€  |
| Trade balance % GDP | 2020 | 3,07%       |

En las relaciones comerciales entre México y Perú puede observarse lo siguiente:

| Principales indicadores   |           | Perú    |     | México  |      | Mundo    |     |
|---|-----------|---------|-----|---------|------|----------|-----|
| PIB (mmd)<br>(Tasa de Crecimiento<br>PIB real %)                | 2010      | 148.9   | 8.5 | 1,057.8 | 1.1  | 66,140.5 | 5.4 |
|   | 2017      | 214.1   | 2.5 | 1,158.9 | 2.9  | 80,716.2 | 3.8 |
|   | 2018      | 225.2   | 4.0 | 1,222.4 | 2.1  | 85,690.0 | 3.5 |
|   | 2019      | 230.7   | 2.2 | 1,258.2 | 2.0  | 87,552.4 | 2.8 |
| PIB per capita<br>promedio (dólares)                            | 2019      | 6,957.9 |     | 9,862.4 |      | 11,428.6 |     |
| Inflación (%)<br>Fin de periodo                                 | 2019      | 1.9     |     | 2.74    |      | 3.9      |     |
| Población (millones)  | 2019      | 33.2    |     | 127.6   |      | 7,770.5  |     |
| Balanza de cuenta<br>corriente (mmd)                            | 2019      | -3.1    |     | -4.4    |      | 402.0    |     |
| Balanza de cuenta<br>corriente (% PIB)                          | 2019      | -1.4    |     | -0.3    |      |          |     |
| Exportaciones (mmd)<br>(posición mundial)                       | 2019      | 47.7    | 53  | 461.1   | 11   | 18,883.6 |     |
| Importaciones (mmd)<br>(posición mundial)                       | 2019      | 42.3    | 57  | 467.3   | 13   | 19,225.1 |     |
| Comercio Total (mmd)<br>(posición mundial)                      | 2019      | 90.0    | 56  | 928.5   | 11   | 38,108.7 |     |
| Índice de facilitación<br>comercial (Rank de 136)               | 2016      | 54      |     | 51      |      |          |     |
| Índice global de<br>competitividad (Rank de<br>140) (Score 1-7) | 2017-2018 | 72      | 4.2 | 51      | 4.29 |          |     |
| Flujo de Inversión<br>Extranjera Directa<br>(mmd) (%)           | 2019      | 8.9     |     | 34.1    |      | 1,634.1  |     |

Entre las importaciones que se han efectuado de Perú por tipo de bien en el año 2019, se tienen a saber:

- Intermedio 0.7
- Capital 0.0
- Consumo 0.2



In trade relations between Mexico and Peru, the following can be observed:

| Main indicators  |           | Peru    |     | Mexico  |      | Worldwide |     |
|--|-----------|---------|-----|---------|------|-----------|-----|
| GDP (billion pesos)<br>(Real GDP growth %)                   | 2010      | 148.9   | 8.5 | 1,057.8 | 1.1  | 66,140.5  | 5.4 |
|  | 2017      | 214.1   | 2.5 | 1,158.9 | 2.9  | 80,716.2  | 3.8 |
|  | 2018      | 225.2   | 4.0 | 1,222.4 | 2.1  | 85,690.0  | 3.5 |
|  | 2019      | 230.7   | 2.2 | 1,258.2 | 2.0  | 87,552.4  | 2.8 |
| GDP per capita<br>(dollars)                                  | 2019      | 6,957.9 |     | 9,862.4 |      | 11,428.6  |     |
| Inflation (%)<br>(End of term)                               | 2019      | 1.9     |     | 2.74    |      | 3.9       |     |
| Population (millions)  | 2019      | 33.2    |     | 127.6   |      | 7,770.5   |     |
| Current account<br>balance<br>(billion pesos)                | 2019      | -3.1    |     | -4.4    |      | 402.0     |     |
| Current account balance<br>(% GDP)                           | 2019      | -1.4    |     | -0.3    |      |           |     |
| Exports (billion dollars)<br>(World Place)                   | 2019      | 47.7    | 53  | 461.1   | 11   | 18,883.6  |     |
| Imports (billion dollars)<br>(World Place)                   | 2019      | 42.3    | 57  | 467.3   | 13   | 19,225.1  |     |
| Total Trade (billion<br>dollars) (World Place)               | 2019      | 90.0    | 56  | 928.5   | 11   | 38,108.7  |     |
| Trade facilitation index<br>(Rank of 136)                    | 2016      | 54      |     | 51      |      |           |     |
| Global Competitiveness<br>Index (Rank of 140)<br>(Score 1-7) | 2017-2018 | 72      | 4.2 | 51      | 4.29 |           |     |
| Foreign Direct<br>Investment Flows (billion<br>dollars) (%)  | 2019      | 8.9     |     | 34.1    |      | 1,634.1   |     |

The following are some of the imports from Peru, by type of good, in 2019:

- Intermediate 0.7
- Capital 0.0
- Consumption 0.2



De acuerdo con el Gobierno de México<sup>2</sup>, se observan los siguientes datos en las relaciones comerciales entre México y Perú:

- Perú es el segundo receptor en América Latina de inversión extranjera directa mexicana después de Brasil, cuyo acumulado en los últimos diez años suma casi 17 mil millones de dólares de acuerdo con cifras reportadas por las propias empresas.
- Entre las empresas mexicanas que tienen presencia en el Perú están Grupo México, América Móvil, Ica, Arca Continental, Grupo Salinas, Bimbo, Mabe, Femsa y Cinépolis.
- Perú es el 6° socio comercial en América Latina y el Caribe y el 41° en el mundo. México, por su parte, es el 4° socio comercial de Perú a nivel global.
- En 2018, el comercio bilateral fue de \$2,130 millones de dólares, 5.2% mayor al registrado en 2017, con exportaciones por un valor de \$1,650.8 millones de dólares e importaciones por \$479.2 millones.
- Los principales productos exportados por México a Perú fueron: pantallas de televisión, automóviles, vehículos de carga y tractocamiones, minerales de plata y cobre, barras corrugadas de acero, computadoras y electrodomésticos.
- Los bienes que México importa del Perú son mayoritariamente no tradicionales, siendo los productos más exportados: aceites de petróleo en hidrocarburos, minerales de cobre, paprika, uvas, semillas y cacao en el agro, el calamar en pesca, plásticos en químicos, y maderas.



According to the Government of Mexico<sup>2</sup>, the following data can be observed in trade relations between Mexico and Peru:

- Peru is the second largest recipient of Mexican foreign direct investment in Latin America after Brazil, with an accumulated total of almost US\$17 billion over the last ten years, according to figures reported by the companies themselves.
- Mexican companies with a presence in Peru include Grupo México, América Móvil, Ica, Arca Continental, Grupo Salinas, Bimbo, Mabe, Femsa and Cinépolis.
- Peru is the 6th largest trading partner in Latin America and the Caribbean and the 41st largest in the world. Mexico is Peru's 4th largest trading partner globally.
- In 2018, bilateral trade was \$2.13 billion, 5.2% higher than that recorded in 2017, with exports worth \$1.65 billion and imports of \$479.2 million.
- The main products exported by Mexico to Peru were: television screens, automobiles, cargo vehicles and trucks, silver and copper ores, rebar, computers and household appliances.
- The goods that Mexico imports from Peru are mostly non-traditional, being the most exported products: petroleum oils in hydrocarbons, copper ores, paprika, grapes, seeds and cocoa in agriculture, squid in fishing, plastics in chemicals, and timber.

## Relaciones comerciales entre México y Perú

El comercio entre México y Perú se sustenta esencialmente, atendiendo a lo dispuesto en el Acuerdo de Integración Comercial entre la República del Perú y los Estados Unidos Mexicanos, firmado en la Ciudad de Lima el 6 de abril de 2011 y que entró en vigor el 1 de febrero de 2012. Igualmente, para las relaciones comerciales entre ambas naciones debe citarse el Tratado Alianza del Pacífico, el cual entró en vigor el 20 de julio de 2015, integrándose como parte del mismo países como: Chile, Colombia, México y Perú, y asimismo, debe mencionarse el Tratado Integral y Progresista de Asociación TransPacífico (TIPAT) del cual forman parte, tanto México, así como Perú y, para ambas naciones, éste último entró en vigor el 19 de septiembre de 2021.

Debe tenerse en cuenta que en el Acuerdo de Integración Comercial entre Perú y México se prevé el establecimiento de una zona de libre comercio conforme a lo regulado en los artículos XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y el Artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, acuerdos que tienen origen en la Organización Mundial del Comercio.

## Trade relations between Mexico and Peru

Trade between Mexico and Peru is essentially based on the provisions of the Trade Integration Agreement between the Republic of Peru and Mexico, signed in the City of Lima on April 6, 2011, which entered into force on February 1, 2012. In addition, for the trade relations between both nations, the Pacific Alliance Treaty, which entered into force on July 20, 2015, integrating the following countries as part of the same: Chile, Colombia, Mexico and Peru, should be mentioned, as well as the Comprehensive and Progressive Agreement of Trans-Pacific Partnership (TIPAT) of which both Mexico and Peru are part, and, for both nations, the latter entered into force on September 19, 2021.

It should be noted that the Trade Integration Agreement between Peru and Mexico provides for the establishment of a free trade zone in accordance with the provisions of Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 and Article V of the General Agreement on Trade in Services, both agreements originating in the World Trade Organization.



Entre los objetivos establecidos en el marco del acuerdo celebrado por México y Perú, se tienen a saber:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio entre los dos países.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de mercancías y servicios.
- Promover condiciones de competencia leal en el desarrollo del comercio exterior.
- Mejorar y ampliar las oportunidades de inversión entre México y Perú.
- Establecer lineamientos para la cooperación entre ambas naciones.
- Aumentar los beneficios comerciales y de servicios del Tratado.
- Establecer procedimientos para lograr el cumplimiento del instrumento comercial aludido.
- Generar mecanismos legales para la solución de controversias comerciales entre México y Perú.

Asimismo, deberá tenerse en cuenta que este acuerdo comercial puede dividirse en cuatro grandes rubros, que son:

- El comercio de bienes y la eliminación de aranceles, tema que conlleva aspectos tales como: reglas de origen, procedimientos aduaneros, propiedad intelectual, prácticas desleales de comercio internacional, salvaguardias, medidas sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, entre otros.
- Comercio de servicios, el cual incluye temas como servicios transfronterizos, servicios financieros, entrada temporal de personas, etc.
- Inversión, tema que abarca aspectos relacionados con derechos y garantías, que protegen a los inversionistas de ambos Estados, así como áreas de acceso a mecanismos de arbitraje internacional en caso de existir diferencias.
- Implementación de instituciones que administren el acuerdo.
- Establecimiento de soluciones de controversias comerciales.



The following are some of the objectives established in the framework of the agreement between Mexico and Peru:

- Encouraging the expansion and diversification of trade between the two countries.
- Removing barriers to trade and facilitating the movement of goods and services.
- Promote conditions of fair competition in the development of foreign trade.
- Improve and expand investment opportunities between Mexico and Peru.
- Establish guidelines for cooperation between the two nations.
- Increase the trade and services benefits of the Treaty.
- Establish procedures to achieve compliance with the aforementioned commercial instrument.
- Generate legal mechanisms for the resolution of trade disputes between Mexico and Peru.

It should also be noted that this trade agreement can be divided into four main areas, as follows:

- Trade in goods and the elimination of tariffs, which involves aspects such as: rules of origin, customs procedures, intellectual property, unfair international trade practices, safeguards, sanitary, phytosanitary and zoonosanitary measures, technical barriers to trade, among others.
- Trade in services, which includes issues such as cross-border services, financial services, temporary entry of persons, etc.
- Investment, which covers aspects related to rights and guarantees that protect investors of both States, as well as areas of access to international arbitration mechanisms in the event of disputes.
- Implementation of institutions to manage the agreement.
- Establishment of commercial dispute resolution.

Los temas que son objeto de regulación en el marco del Acuerdo de Integración Comercial entre Perú y México son los siguientes:

- Disposiciones iniciales.
- Definiciones generales.
- Acceso a mercados.
- Reglas de origen y procedimientos relacionados con el origen.
- Reconocimiento y protección de denominaciones de origen.
- Cláusulas de salvaguardia.
- Antidumping y derechos compensatorios.
- Obstáculos técnicos al comercio.
- Prácticas desleales de comercio internacional.
- Comercio transfronterizo de servicios.
- Inversión.
- Solución de controversias entre una parte y un inversionista de la otra parte.
- Servicios financieros.
- Entrada y estancia temporal de personas de negocios.
- Reconocimiento mutuo de certificados, títulos y/o grados académicos.
- Solución de controversias.
- Transparencia.
- Administración del acuerdo.
- Excepciones.
- Disposiciones finales.



De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, se dice que existen productos alimenticios peruanos con posibilidades de exportación a México, tales como: uva fresca, ajo fresco, harina de maca, pisco, conchas de abanico, pota; asimismo, se alude a mercancías como prendas de vestir, confecciones, bebidas y alimentos.<sup>3</sup>

En el caso de México, se estima que existen oportunidades de exportación en áreas tales como: vehículos ligeros y camiones, autopartes, refrigeradores, televisores, hornos de microondas, estufas, computadoras, materiales y servicios de construcción, entre otros.

The issues that are subject to regulation within the framework of the Trade Integration Agreement between Peru and Mexico are as follows:

- Initial provisions.
- General definitions.
- Access to markets.
- Rules of origin and origin-related procedures.
- Recognition and protection of appellations of origin.
- Safeguard clauses.
- Antidumping and countervailing duties.
- Technical barriers to trade.
- Unfair international trade practices.
- Cross-border trade in services.
- Investment.
- Dispute resolution between a party and an investor of the other party.
- Financial services.
- Temporary entry and stay of business people.
- Mutual recognition of certificates, diplomas and/or academic degrees.
- Dispute resolution.
- Transparency.
- Administration of the agreement.
- Exceptions.
- Final provisions.

According to the Peruvian Ministry of Foreign Trade and Tourism, it is said that there are Peruvian food products with export possibilities to Mexico, such as fresh grapes, fresh garlic, maca flour, pisco, fan shells, squid; likewise, it refers to goods such as clothing, textiles, beverages and foodstuffs.<sup>3</sup>

In the case of Mexico, it is estimated that there are export opportunities in areas such as: light vehicles and trucks, auto parts, refrigerators, televisions, microwave ovens, stoves, computers, construction materials and services, among others.



De lo antes expuesto, se considera que Perú se trata de un país que va en crecimiento y desarrollo, y que poco a poco irá aumentando su economía, lo anterior, siempre y cuando se adopten políticas industriales, comerciales y de servicios adecuadas. En ese tenor, deberá considerarse que existen áreas de oportunidad comercial con aquella nación que pudieran ser mejor aprovechadas por nuestro país; lo anterior, a fin de aumentar los flujos comerciales y, desde luego, permitir la importación de bienes por parte de Perú a México, ya que a final de cuentas se trata de mejorar las condiciones comerciales entre ambas naciones.

## Fuentes

1. Expansión. Perú: Economía y demografía. Datos macro.com. Documento consultado en el mes de febrero de 2022. Ubicado en la página: <https://datosmacro.expansion.com/paises/peru>
2. Aspectos generales de la relación económica entre México y el Perú. Secretaría de Relaciones Exteriores de México. México. Embajada de México en Perú. Documento consultado en el mes de febrero de 2022. Ubicado en la página: <https://embamex.sre.gob.mx/peru/index.php/mexico-peru/relacion-economica#:~:text=Aspectos%20generales%20de%20la%20relaci%C3%B3n,los%20principales%20socios%20del%20Per%C3%BA.&text=Adem%C3%A1s%20Per%C3%BA%20es%20el%206%C2%BA,de%20Per%C3%BA%20a%20nivel%20global>.
3. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Plan de Desarrollo de Mercado México. Perú. Documento consultado en el mes de febrero de 2022. Ubicado en la página: [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/349184/PDM\\_Mexico.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/349184/PDM_Mexico.pdf)

From the foregoing, it is considered that Peru is a country that is growing and developing, and that will gradually increase its economy, provided that adequate industrial, commercial and service policies are adopted. In this sense, it should be considered that there are areas of commercial opportunity with that nation that could be better exploited by our country, in order to increase trade flows and, of course, allow the import of goods from Peru to Mexico, since at the end of the day it is a matter of improving trade conditions between both nations.

## Sources

1. *Expansión*. Peru: Economy and demographics. Data from macro.com. Document consulted on February 2022. Located at: <https://datosmacro.expansion.com/paises/peru>
2. General aspects of the economic relationship between Mexico and Peru. Secretariat of Foreign Affairs of Mexico. Mexico. Embassy of Mexico in Peru. Document consulted on February 2022. Located at the page: <https://embamex.sre.gob.mx/peru/index.php/mexico-peru/relacion-economica#:~:text=Aspectos%20generales%20de%20la%20relaci%C3%B3n,los%20principales%20socios%20del%20Per%C3%BA.&text=Adem%C3%A1s%20Per%C3%BA%20es%20el%206%C2%BA,de%20Per%C3%BA%20a%20nivel%20global>.
3. Ministry of Foreign Trade and Tourism. Mexico Market Development Plan. Peru. Document consulted in the month of February 2022. Located at: [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/349184/PDM\\_Mexico.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/349184/PDM_Mexico.pdf)



# ¡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!

**\$800.00 anuales**

También puedes descargar la versión digital de cualquier edición por tan sólo **\$99.00MXN** en: [www.tlcmagazinemexico.com.mx](http://www.tlcmagazinemexico.com.mx)



## Suscripción digital

### Incluye:

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



**\$350.00 anuales**



## Tu centro de control y riesgo

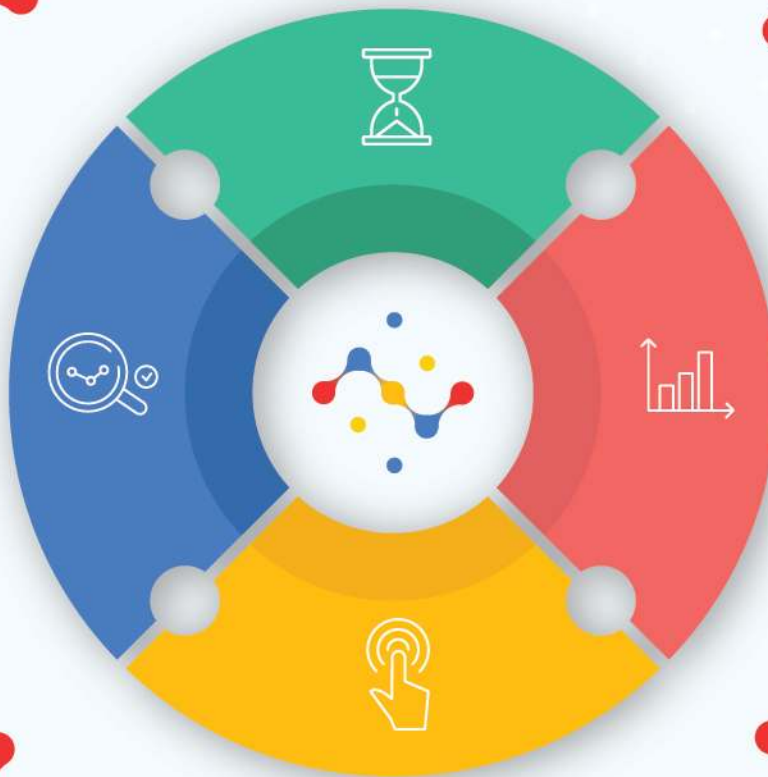
### Optimiza

Eficientiza el tiempo y esfuerzo de tus equipos de comercio exterior y aduanas.



### Administra

Por medio de Indicadores claves de cumplimiento que te permitan observar de manera rápida, el estatus de tus operaciones de comercio exterior.



### Automatiza

Rápidamente genera la información a través del uso de la tecnología aplicada en tus operaciones de comercio exterior.



### Analiza

Con un solo clic los datos estadísticos, ahorros y demás datos que faciliten la toma de decisiones.

**Contáctanos:**

[tlc@tlcasociados.com.mx](mailto:tlc@tlcasociados.com.mx)

[www.tlcasociados.com.mx](http://www.tlcasociados.com.mx)

