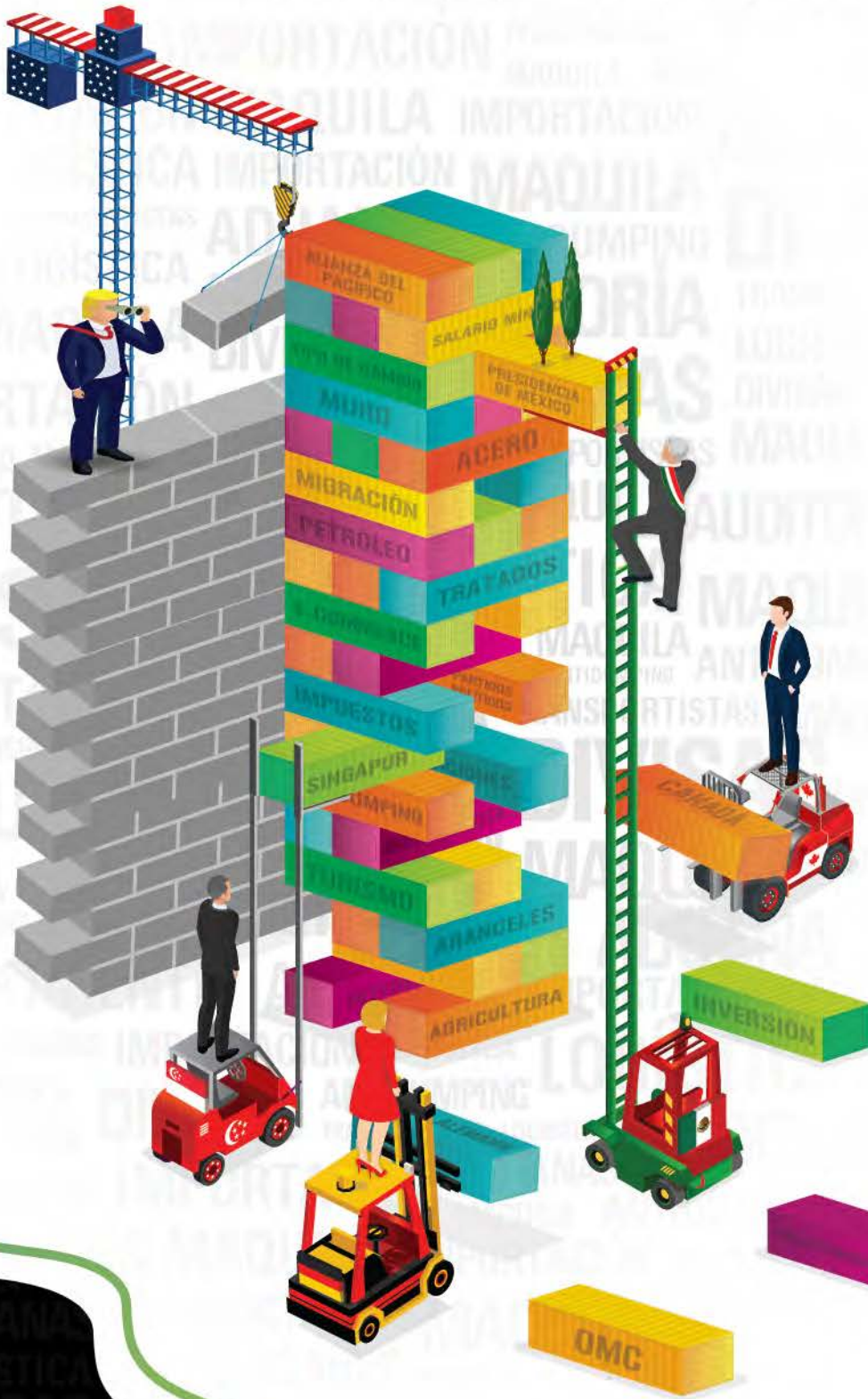


2018

4B

TRADE LAW & CUSTOMS magazine®

el ADN del Comercio Exterior y Aduanas



Doble Knock Out
Arancelario al Comercio Exterior: Perspectiva Bilateral

Cambios en el Comercio Internacional Actual y su Nueva Arquitectura

México en la Disyuntiva del Libre Comercio en América del Norte

La Transgresión del Derecho de Trámite Aduanero en el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio



No. 14 | 4B | 2018 \$80.00 MXN



DICEX
Integral Trade

AEROMAR®

Carga general



Carga perecedera



Mensajería



Animales vivos



Aeromar Carga

• Destinos Nacionales •

• Piedras Negras • McAllen • Ciudad Victoria • San Luis Potosí •
Tepic • Poza Rica • Puerto Vallarta • Guadalajara • Morelia • Ciudad de México •
• Colima • Puebla • Veracruz • Lázaro Cárdenas • Ixtapa Zihuatanejo • Oaxaca •
• Acapulco • Puerto Escondido • Ixtepec • Villahermosa • Tuxtla Gutiérrez • Mérida • Cancún •

AEROMAR

Carga

Oficinas de recepción Aeropuerto Internacional
de la Ciudad de México
Hangar 1, Zona D, C.P. 15620, Col. Federal

En la CDMX + 52 (55) 5133 - 1107 Ext. 1318, 1376 y 1380
Del interior de la república 01 800 327 8727

• Envíos sujetos a revisión previa.
• No transportamos mercancías peligrosas.

aeromar.com.mx

01800 237 6627

@aeromarmx



DICEX

Integral Trade

En DICEX somos expertos en integrar tu proceso de comercio exterior haciéndolo seguro, óptimo y exitoso.

Nuestra metodología de trabajo, se basa en un programa de Entendimiento y Mejora Continua® que toma tu operación actual para estabilizarla, mejorarla e innovar en la forma para catapultarla.

Contamos con seis unidades de negocio (Agencia Aduanal, Logística y Transporte, Distribución, Tecnología, Consultores y Mexbuy - Comercializadora) que nos permiten colaborar contigo garantizando una relación confiable, de experiencia y éxito.

Nosotros hacemos del comercio exterior algo simple.

DISTRIBUCIÓN

Contamos con 8 almacenes estratégicamente ubicados en la frontera entre México y EU, los cuales suman en conjunto:

- **Más de 520,000 pies² para almacenaje**
- **Espacio para más de 500 cajas**
- **Más de 240 andenes para carga seca y refrigerada**

Y a partir de Junio 2018, iniciamos operaciones de nuestro **NUEVO** almacén en la Zona Industrial de Monterrey:

- **Almacén para carga general**
- **Andenes y rampas para carga y descarga**
- **Vigilancia y cámaras de seguridad 24/7**
- **Gran espacio en racks para pallets position y de almacén a piso**

Con ubicación privilegiada y una conexión estratégica a la red troncal de la infraestructura ferroviaria de México y EU, este nuevo almacén beneficiará a los usuarios ubicados en Puerta del Norte.

CONSULTORES

Tenemos a tu disposición expertos en materia de comercio exterior, queremos ser tu asesor personalizado y ayudarte a impulsar tu negocio. Descubre nuestros servicios de:

- **Asesoría en materia de comercio exterior**
- **Control y administración del programa IMMEX**
- **Asesoría en materia de Propiedad Intelectual**

Visita nuestra
página web:

 dicex.com

 hola@dicex.com

 @grupodicex

 @GrupoDICEX

 Dicex International Inc.



EL EVENTO LÍDER MARÍTIMO PORTUARIO DE MÉXICO
CONGRESO ANUAL DE AGENTES NAVIEROS

XXIV

AGOSTO 23-25 | LOS CABOS, BAJA CALIFORNIA

www.amanac.org.mx



AMANAC

NÚCLEO INTEGRADOR
MARÍTIMO PORTUARIO

<http://www.amanac.org.mx>

Informes: Jessica Ancona • congresoamanac@amanac.org.mx
jancona@amanac.org.mx • Tels. 55234455 / 55230522

Automotriz
Perecederos
Carga Proyecto
Logística de Bebidas
Logística Hotelera
Líquidos a Granel
Logística de Eventos
Energía y Proyectos
Material de Construcción
Consumer & Retail
Contract Logistics
High Tech

*Logística hecha
por y para personas.*

Detrás de todas tus operaciones logísticas, en **TIBA** hay un equipo de personas que vela por lo más importante: que tu mercancía vaya de un punto a otro sin que tú te preocupes por nada.

| | |
|-------------|-----------------------|
| Argelia | Guatemala |
| Angola | México |
| Argentina | Mozambique |
| Cabo Verde | Panamá |
| Chile | Perú |
| China | Portugal |
| Cuba | Rep. Dominicana |
| El Salvador | Santo Tomé y Príncipe |
| España | |



TIBA México, S.A. de C.V.
Jaime Balmes, 8 - 201
Col. Los Morales Polanco
C.P. 11510, CDMX, México

Tel. (+52 - 55) 4777 8800

info@tiba.com.mx
www.tibagroup.com



CENTRO DE CONVENCIONES Y EXPOSICIONES TOLUCA
Sn Pedro Totoltepec - Toluca, Edo. de Méx.

“LA 4ª REVOLUCIÓN INDUSTRIAL IMPULSANDO EL COMERCIO INTERNACIONAL”

ALGUNAS DE NUESTRAS CONFERENCIAS:

- “Revolución Industrial 4.0” • “Retos y Oportunidades del TLCAN” • “CPTTP, Mecanismo para la Diversificación del Comercio Exterior Mexicano” • “Modernización del TLCUEM” • “La Importancia del Sector Privado Mexicano para Impulsar la Alianza del Pacífico” • “Simplificación de la Operación Aduanera y su Repercusión en los Procesos Logísticos” •



www.congresocomce.org.mx

EXPO-COMCE ENTRADA GRATUITA

CEREMONIA DE ENTREGA DEL PNE

PARTICIPA



Premio Nacional de Exportación 2018
www.pne.economia.gob.mx

NUESTROS PATROCINADORES



MEDIA PARTNER



5231 · 7122 / 5231 · 7129 / congreso@congresocomce.org.mx
direcciondeoperaciones@congresocomce.org.mx / promocion@congresocomce.org.mx





Automatizamos al Comercio Exterior

¡Automatiza las operaciones de tu Agencia Aduanal e incrementa tu eficiencia!

Soluciones Tecnológicas para automatización de procesos de Comercio Exterior y Logística

WinSAAI | Pedimentos

Te permite generar, validar y pagar pedimentos de importación y exportación en instantes.

SIFR@ | Tarifa Arancelaria

Con esta solución podrás consultar todas las tasas y regulaciones aplicables a cada fracción arancelaria.

SILA | Logística Aduanal

Gestiona la logística de consolidación y desconsolidación, disminuyendo drásticamente el tiempo de despacho.

SIMVA | Comercio Exterior de Alto Volumen

Administra los pedidos, compras y pagos a proveedores, facilitando la integración con sistemas contables, financieros y logísticos.

CBE | Control de Bodegas

Permite el ágil manejo de recibos, inventarios y embarques, haciendo la operación más eficiente a través del uso de escáneres inalámbricos y una versión web para consulta en línea.

CG | Facturación CFDI

Consolida y genera todos los gastos de Comercio Exterior en segundos. Totalmente compatible con CFDI 3.3.

¡Contáctanos y un consultor te hará una demostración!

info@aduanasoft.com.mx
www.aduanasoft.com

En Aduanasoft creamos soluciones modulares con función individual e integrada, adaptadas a los Procesos de Negocio de tu Agencia Aduanal para que estés siempre un paso adelante.



¡Además!

Nos complace en presentar **Electronic File Compliance (EFC)**, nuestra más reciente solución tecnológica que te permitirá:

- ✓ Gestionar tu **archivo electrónico**.
- ✓ Administrar **Expedientes por cliente**: Este módulo permite la distribución del Expediente Electrónico a los clientes de la Agencia Aduanal.
- ✓ Acceder a la información desde cualquier **computadora, tablet o teléfono móvil**.
- ✓ Generar **reportes y estadísticas** para mejorar la toma de decisiones.
- ✓ Cargar la información del archivo DATA-STAGE a fin de realizar una **pre-auditoría de las operaciones**.
- ✓ **Sincronizar los documentos** de manera automatizada con un directorio WEB, solamente con arrastrarlos y depositarlos en una carpeta en la nube.

Cd. Juárez (656) 616-2527
zaleman@aduanasoft.com.mx

Cd. México (55) 6358-5502
rhernandez@aduanasoft.com.mx

Zona del Bajío (432) 112-6516
evirgen@aduanasoft.com.mx

www.expologista.org



ENLACE & CONEXIÓN

AGENTES DE CARGAS, NAVIERAS, PUERTOS, ADUANAS, DEPÓSITOS, TRANSPORTES, CONSOLIDADORES, TECNOLOGÍA Y MÁS

@ferias_cciap
/expologistapanama

Módulos de exhibición
desde B/. 1,350.00 + ITBMS

CICLO DE CONFERENCIAS
B/. 300.00 + ITBMS

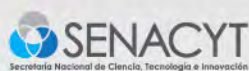
• Conferencias • Networking • Citas de negocios
• Giras técnicas • Exhibición

17 y 18 de
OCTUBRE

Ciudad de Panamá
Centro de Convenciones
ATLAPA

2018
11:00 a.m. a 9:00 p.m.

ORGANIZAN:



PATROCINAN:



CONTÁCTENOS: Tel.:+(507) 207-3433,+ (507) 207-3434 e-mail: expologista@panacamara.org

Capacitación On Line CLAA

“estés donde estés”

Con nosotros podrás potenciar la adquisición de conocimiento desde cualquier lugar y utilizando tu tiempo libre.

BENEFICIOS

- Libertad de elección.
- Flexibilidad.
- Networking - Contactos.
- Ritmo propio.
- Horarios a tu medida.
- Ahorros.
- Evitar los viajes y costos de transporte.
- Opciones.
- Eficiencia.

**Te invitamos
a conocer nuestra
oferta de capacitación
y a vivir la experiencia
On Line CLAA**

- SESIONES GRABADAS -

INFORMES E INSCRIPCIONES

Anabel Castillo

anabel.castillo@claa.org.mx
(55) 1107 - 8515 / 8592 Ext. 207

Más detalles de
nuestros cursos en:

www.claa.org.mx



PROMOVIENDO
la competitividad a nivel internacional

siguenos



ClaaMexico



ClaaMx



ClaaMx

2018

Bogotá, Colombia



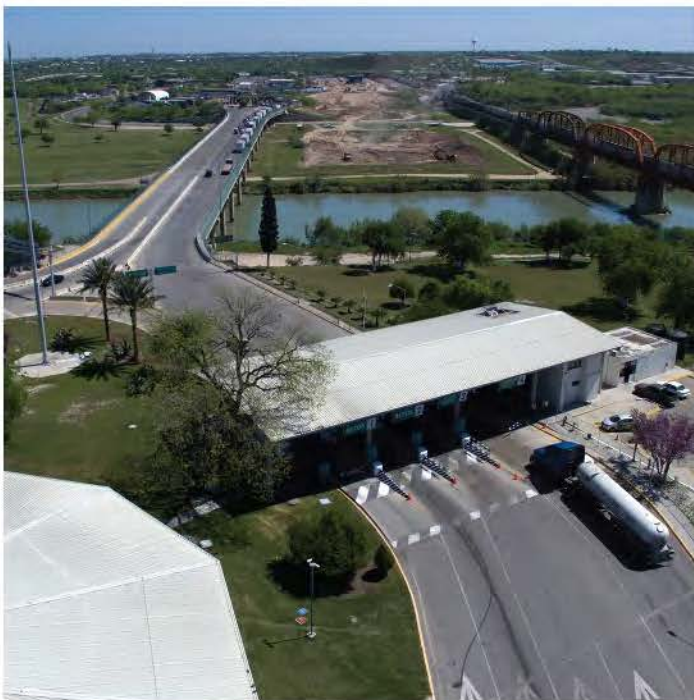
El encuentro anual más importante del sector logístico y de comercio exterior de Latinoamérica

1 y 2 de noviembre 2018
Bogotá - Colombia



aaapn

ASOCIACIÓN DE AGENTES ADUANALES DE PIEDRAS NEGRAS, A.C.



Líderes en cruces internacionales de tráfico ferroviario y una excelente alternativa para el manejo del tráfico carretero de Impo y Expo

La Mejor Alternativa para sus operaciones de Comercio Exterior

www.aaapn.mx

Hidalgo #502-A Sur, Col. Centro, C.P. 26000 Piedras Negras, Coahuila, México

01.878.782.0081

aaapn@aaapn.mx

Únete a facebook.com/aaapn1967

Síguenos en twitter.com/aaapn



1381 Grupo Aduanal Barrera Berlanga S.C. Zaragoza 407 Sur 4. pliso 01 (878) 7821058 fbarrera@grupobb.com.mx

Alfonso Bres



agencia aduanal

3881 Alfonso L. Bres Patiño Hidalgo 321 Sur 01 (878) 782 1442 albres@bres.com.mx



3183 Agente Aduanal Benito Martínez S.C. Zaragoza Sur 518. Altos 01 (878) 782 7000 pedrasnegras@benitomartinez.com



3062 / 1676 Consorcio Aduanal Castañeda Irivero S.C. Agencias Aduanales Fuente 103 Ore. 01 (878) 782 7011 ecastaneda@ecgpn.com.mx



3382 Ag. Ad. Safelitte, S.C. Morelos 301 Sur 01 (878) 782 3162 pmzortiz@gmail.com



1768 / 3604 M.H. Logistic S.A. de C.V. Carr. Piedras Negras-Laredo Km 2.3 01 (878) 782 0615 jose@mhgroup.com.mx gela@mhgroup.com.mx



3/64 / 3944 Vela y Vela Despachos Aduanales, S.C. Zaragoza 514 Sur 01 (878) 782 /015 wd@velayvela.com.mx



J.M. Martínez, S.C. Hidalgo 509 Sur 01 (878) 782 /766 jm@jorgemmartinez.com



1460 A.A. C.P. Octavio G. González Olvera Mina 411 01 (878) 782 8466 octaviogzz@hotmail.com



3855 R.B. Group Internacional, S.C. Ave. Heráclito Colegio Militar 1301 01 (878) 782 6610 sonia.bazan@rbgroup.com



3929 José Antonio Rocha Cruz Zaragoza 312 Sur (878) 782 1313 jrocha43@prodigy.net.mx



*“El aprendizaje es experiencia,
todo lo demás es información.”*

-Albert Einstein

MAESTRÍAS EN:

**DERECHO ADUANERO Y DERECHO
DE COMERCIO EXTERIOR**

**DERECHO FISCAL Y
ADMINISTRATIVO**

*“Compartimos más que conocimiento,
experiencias que marcarán tu futuro”*



✉ info@tradelawcollege.edu.mx 🌐 www.tradelawcollege.edu.mx ☎ (664) 200 2770 y (664) 684 2303



APTA CE

Conoce Nuestros Servicios
¡SIN COMPROMISO!

30 días
\$0.00
Boletín diario incluido

Infórmate sobre la suscripción



Todo lo que necesitas
saber de **Comercio Exterior**
al alcance de un **Click.**

www.apta.com.mx



Daniella Martínez Rodríguez
DIRECCIÓN GENERAL / GENERAL MANAGEMENT

Claudia González Martínez
DIRECCIÓN EJECUTIVA / EXECUTIVE MANAGEMENT

Laura Adelina Rodríguez García
DIRECCIÓN DE ARTE / ART DIRECTION

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

CORPORATIVO / CORPORATIVE

Patricia Ruiz Caraveo
DISEÑO EDITORIAL / EDITORIAL DESIGN

Salvatore Galeazzi Oviedo
EDITOR EN JEFE / EDITOR IN CHIEF

Shutterstock / Bigstock
FOTOGRAFÍA / PHOTO

Juan Carlos Cortez Cota
TRADUCCIONES / TRANSLATION

CONSEJO EDITORIAL / EDITORIAL BOARD

Lic. Alberto Fernández Romero
 Dr. Andrés Rohde Ponce
 Ing. Enrique Herón Jiménez Ramírez
 Dr. Hadar Moreno Valdez
 Mtro. Jorge Alberto Moreno Castellanos
 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 Delgado



“Casi con seguridad, esta guerra comercial no creará empleo en Estados Unidos y sí lo reducirá”,

explicó el estadounidense Paul Krugman, premio Nobel de Economía.

Diversas instituciones nacionales e internacionales, así como líderes económicos y expertos en comercio exterior en el mundo se han pronunciado en contra de la nueva política comercial que el presidente Donald Trump está implementando. Prácticamente nadie está a favor de lo que hace Trump, basta recordar los pronunciamientos de empresarios, cámaras, asociaciones y trabajadores de Estados Unidos de América (EUA) criticando la imposición de aranceles, por una cuestión muy simple, serán los primeros en sufrir las consecuencias.

Los argumentos que Trump sostiene, van en dirección opuesta a los fundamentos históricos que EUA ha promovido, defendido y sacado ventaja. Como principales protagonistas en la conformación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) que posteriormente pasó a ser la Organización Mundial del Comercio (OMC), hoy la realidad es que naciones como China, México, Canadá y la Unión Europea (y los que se sumarán) han presentado su inconformidad denunciando las prácticas de EUA a la OMC, asimismo, sobresalen las declaraciones del actual director general de la OMC, Roberto Azevêdo: “las crecientes tensiones comerciales y el riesgo de una escalada son una preocupación real”, esto significa que ¿un país se beneficie a costa de perjudicar al resto del mundo?

Como ya es una costumbre, en Trade Law & Customs Magazine se recurre a los expertos en comercio exterior y aduanas para dar respuesta a los actuales retos que desprenden, principalmente, de la situación antes descrita, pero también se incluye una selección de temas oportunos que le serán de utilidad en su accionar por las aduanas.

En el artículo México en la Disyuntiva del Libre Comercio en América del Norte se estudia qué tan factible y real es una guerra comercial entre México y EUA. Ante esto se describe cuáles son los instrumentos que México debe poner sobre la mesa (adicionales a las medidas ya impuestas a EUA), en defensa de sus intereses, ¿se llegará a un acuerdo sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte modernizado? ¿En realidad EUA desea comenzar una guerra comercial con México?

Mientras dicho proceso de negociación y ataques continúe, se deben entender los Cambios en el Comercio Internacional Actual y su Nueva Arquitectura, en ese sentido se profundiza en el concepto de las cadenas de valor, su evolución y bajo qué elementos existe la posibilidad de insertarse creadoramente en las cadenas de valor vigentes en los mercados regionales; también se analizan las cadenas de suministro y se explican las variantes que integran la nueva arquitectura del comercio mundial.

Como se ha mencionado hay factores externos y presiones políticas desafiantes pero se le tiene que añadir la competencia y rivalidad tan fuerte que existe en el mercado. En De las Mejores Prácticas en el Comercio Exterior se busca concientizar al sector que, para alcanzar óptimos resultados se necesita desarrollar las mejores prácticas, y para ello se dan una serie de recomendaciones y consejos que ayudarán en ese proceso, abarcando también los métodos que en el pasado eran exitosos pero que ahora requieren incorporar nuevas estrategias integrales.



“Almost certainly, this trade war will not create jobs in the United States and it will reduce it,”

said Paul Krugman of the United States, Nobel laureate in economics.

Various national and international institutions, as well as economic leaders and experts in foreign trade in the world have spoken out against the new trade policy that President Donald Trump is implementing. Virtually no one is in favor of what Trump does, just remember the pronouncements of businessmen, chambers, associations and workers of the United States of America (USA) criticizing the imposition of tariffs, for a very simple matter, they will be the first to suffer the consequences.

The arguments that Trump maintains, go in the opposite direction to the historical foundations that the US has promoted, defended and taken advantage of. As the main protagonists in the creation of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) that later became the World Trade Organization (WTO), today the reality is that nations such as China, Mexico, Canada and the European Union (and those who will join) have presented their disagreement denouncing the practices of the USA to the WTO, likewise, the declarations of the current director general of the WTO, Roberto Azevêdo, stand out: “the growing commercial tensions and the risk of an escalation are a real concern”, does this mean that a country benefits from harming the rest of the world?

As is customary, Trade Law & Customs Magazine turns to the experts in foreign trade and customs to respond to the current challenges that arise, mainly, from the situation described above, but we also include a selection of timely topics that will be useful in your interactions through customs.

In the article Mexico in the Dilemma of Free Trade in North America, it is studied how feasible and real a commercial war is between Mexico and the United States. Given this, which are the instruments that Mexico must put on the table (in addition to the measures already imposed on the US), in defense of its interests, will an agreement be reached on the modernized North American Free Trade Agreement? Does the USA really want to start a trade war with Mexico?

While this process of negotiation and attacks continues, we must understand the Changes in Current International Trade and its New Architecture, in that sense it delves into the concept of value chains, their evolution and under what elements there is the possibility of inserting themselves creatively in the value chains in force in regional markets; supply chains are also analyzed and the variants that make up the new architecture of world trade are explained.

As mentioned, there are external factors and challenging political pressures, but competition and rivalry that is so strong in the market must be included. The Best Practices in Foreign Trade seek to raise awareness in the sector that, in order to achieve optimum results, best practices need to be developed, and for this a series of recommendations and advice will be given that will help in this process, also covering the methods that the past were successful but now they need to incorporate new integral strategies.

Salvatore Galeazzi Oviedo

Editor en Jefe - Editor in Chief

¿POR QUÉ ANUNCIARSE?



“Redactada por los expertos en Comercio Exterior y Aduanas”

ESTUDIO DE MERCADO

- + **Contenido:**
Especializado, de fondo y análisis. Alto perfil de lectores y presencia en los eventos más importantes del sector.
- + **Tiraje: 7,500 ejemplares a nivel nacional e internacional.**
- + **1 Revista equivale a: 4 lectores por ejemplar.**
- + **Distribución:**
Agencias Aduanales, Agencias de Carga, Operadores Logísticos, Transportistas, Importadores y Exportadores, Líneas Aéreas, Almacenes Fiscalizados, Puertos Marítimos y Brokers.
- + **Industrias:**
Automotriz, Farmacéutica, Aeroespacial, Manufacturera, Textil, Cámaras y Asociaciones Gremiales.
- + **Distribución gratuita:**
Ferias, Expos, Congresos, Embajadas, Aduanas, Salas VIP de Aerolíneas, Hoteles, Pisos Ejecutivos y Centros de Negocios.
- + **Distribución controlada:**
Tiendas Sanborns, Tiendas de aeropuertos - Duty Free, Librería Fondo de Cultura Económica, Librerías El Sótano, Librerías Educal, Provedora Escolar, Libros UNAM, Librería Porrúa, Librerías Gandhi.
- + **Certificaciones:** SEGOB y Padrón Nacional de Medios Impresos.
- + **Circulación:** Dictaminada y Certificada por ACGM, Agencia Certificadora y Gestora de Medios.



TRADE & LAW NEWS

16



ARQUITECTURA ADUANERA

20

Modernización del TLCAN: Turismo Médico y Salud

Modernization of NAFTA: Medical Tourism and Health



Equipos Competitivos de Alto Desempeño en Logística y Comercio Exterior

30

Competitive High Performance Teams in Logistics and Foreign Trade

Ing. Eduardo **Ramos Morán**



De las Mejores Prácticas en el Comercio Exterior

40

Of the Best Practices in Foreign Trade

Dr. Eduardo **Reyes Díaz-Leal**



Cambios en el Comercio Internacional Actual y su Nueva Arquitectura

48

Changes in Current International Trade and its New Architecture

Dr. Jorge **Witker Velásquez**



La Transgresión del Derecho de Trámite Aduanero en el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio

61

The Transgression of the Customs Processing Fee in the Agreement on Trade Facilitation

Mtro. Ricardo **Méndez Castro**



La Academia de los Negocios Globales y las Mejores Universidades de México y el Mundo en Comercio Internacional

The Academy of Global Businesses and the Best Universities in Mexico and the World in International Trade

Dr. Luis Javier **Cendejas Meneses**

78



Nuestras Ciudades Caribeñas y la Necesidad de Revitalizar sus Puertos

Our Caribbean Cities and the Need to Revitalize their Ports

Ing. Luis Enrique **Romero Rodríguez**

88



Reflexiones sobre la Cadena de Valor del Operador Económico Autorizado (OEA) y la Responsabilidad Social en México

Reflections on the Authorized Economic Operator's Value Chain (AEO) and Social Responsibility in Mexico

Mtra. Samantha **Lara Sales**

100



México en la Disyuntiva del Libre Comercio en América del Norte

Mexico in the Dilemma of Free Trade in North America

Dr. Hadar **Moreno Valdez**

120



Doble Knock Out Arancelario al Comercio Exterior: Perspectiva Bilateral

Double Knockout Tariffs for Foreign Trade: Bilateral Perceptive

Análisis por especialistas de **TLC Asociados**

130

TRADE & LAW NEWS



Puerto de Manzanillo Conmemora Día Mundial del Medio Ambiente

En el marco del Día Mundial del Medio Ambiente, la Administración Portuaria Integral de Manzanillo (API Manzanillo), en colaboración con diferentes instituciones, **realizaron una serie de actividades y ponencias con el objetivo de resaltar y concientizar la importancia que tiene el cuidado del medio ambiente y el desarrollo portuario sostenible**, destacando el compromiso que muestra esta Dependencia y la Comunidad Portuaria en el trabajo y proyectos emprendidos para fortalecer dicha materia.

El ciclo de conferencias inició con la Ing. Tania Higareda de la terminal SSA México, quien expuso sobre las **"Acciones ambientales por parte de la terminal SSA México"**, en la cual detalló que una de estas labores fue la restructuración de la maquinaria para disminuir las emisiones de bióxido de carbono al ambiente. Por su parte, Héctor Juárez, representante de la terminal KMS presentó el tema **"Regasificadora y la sustentabilidad en condiciones de cambio climático"**, mientras que el Ing. Jaime Iván Sosa de la Comisión Federal de Electricidad profundizó en el **"Cuidado y ahorro de energía eléctrica"**. La Dra. Lidia Silva de la Universidad de Colima finalizó las ponencias con la conferencia magistral **"Océanos limpios"**.



Port of Manzanillo Commemorates World Environment Day

Within the framework of the World Environment Day, the Port Authority of Manzanillo (IPA Manzanillo), in collaboration with different institutions, **carried out a series of activities and presentations with the aim of highlighting and raising awareness of the importance of caring for the environment and sustainable port development**, highlighting the commitment shown by this Unit and the Port Community in the work and projects undertaken to strengthen this area.

The cycle of conferences began with Eng. Tania Higareda of the terminal SSA Mexico, who spoke about the **"Environmental actions by the SSA Mexico terminal"**, in which she explained that one of these tasks was the restructuring of the machinery to reduce emissions of carbon dioxide to the environment. For his part, Héctor Juárez, representative of the KMS terminal, presented the topic **"Regasification and sustainability under conditions of climate change"**, while Eng. Jaime Iván Sosa from the Federal Electricity Commission elaborated on the **"Care and saving of electric energy"**. Dr. Lidia Silva of the University of Colima finalized the presentations with the master lecture **"Clean Oceans"**.



Adrián Aguayo Terán es Elegido Presidente Nacional de la Asociación Mexicana de Agentes Navieros para el Periodo 2018 – 2020

En la Asamblea General Ordinaria de Asociados de la Asociación Mexicana de Agentes Navieros, A. C., (AMANAC), se eligió por unanimidad al **Sr. Adrián Leonardo Aguayo Terán para fungir como Presidente Nacional para el periodo que comprende de abril de 2018 a marzo de 2020**. Adrián Leonardo Aguayo Terán, cuenta con una sólida trayectoria y amplia experiencia en compañías nacionales y extranjeras del sector marítimo y portuario y, durante más de 15 años ha encabezado en México como Director General a la naviera global de origen francesa CMA CGM.

El nuevo Presidente aportará una valiosa perspectiva por su sólido conocimiento en torno al sector marítimo y portuario del país, y de las condiciones económicas internacionales, **fortaleciendo así el desarrollo equilibrado de este modo de transporte que actualmente desplaza más de 5 millones de contenedores desde y hacia México**, explicó el Lic. Miguel Ángel Andrade Gómez, Director General, quien en nombre del Consejo Directivo Nacional extiende su más cordial felicitación, deseándole a su vez el mayor de los éxitos a Adrián Leonardo Aguayo Terán como Presidente Nacional de la Asociación Mexicana de Agentes Navieros.



Adrián Aguayo Terán is Elected National President of the Mexican Association of Shipping Agents for the 2018 – 2020 Period

At the Ordinary General Assembly of Associates of the "Asociación Mexicana de Agentes Navieros, A. C.", (AMANAC), **Mr. Adrián Leonardo Aguayo Terán was unanimously elected to serve as National President for the period from April 2018 to March 2020**. Adrián Leonardo Aguayo Terán, has a solid background and extensive experience in national and foreign companies in the maritime and port sector and, for more than 15 years, he has headed in Mexico as General Director the global shipping company of French origin CMA CGM.

The new President will provide a valuable perspective for his solid knowledge about the maritime and port sector of the country, and international economic conditions, **thus strengthening the balanced development of this mode of transport that currently displaces more than 5 million containers from and to Mexico**, explained Mr. Miguel Ángel Andrade Gómez, General Director, who on behalf of the National Board of Directors extends his cordial congratulations, wishing in turn the greatest success to Adrián Leonardo Aguayo Terán as National President of the Mexican Association of Shipping Agents.



TRADE & LAW NEWS



TIBA Diseña Logística Integral para Ball Parade 2018

Debido a la Copa Mundial en Rusia, **TIBA** se integró a las filas de proveedores logísticos al **realizar el transporte aéreo de los 36 balones gigantes del Ball Parade desde México hasta la sede de la Copa**. Las esculturas de aluminio y poliestireno de 1.50 metros de diámetro volaron más de 10,221 kilómetros hasta Moscú en una operación de exportación temporal, donde fueron exhibidas a unos metros de la Plaza Roja.

Para lograrlo, el equipo de carga aérea de **TIBA** elaboró una solución integral en la que **se incluyeron servicios que abarcaron desde la recolección de la mercancía, el almacenaje y el despacho aduanal en origen y destino, hasta la entrega e instalación de las obras en el lugar del evento**. Todo ello superando retos como las condiciones climáticas en la Ciudad de México, cuyas altas temperaturas provocaron la reprogramación de los vuelos, pero sin impedir la llegada en tiempo y forma. Con esta participación, **TIBA** muestra una vez más que es un operador logístico internacional especializado en servicios integrales para diversos sectores industriales, ofreciendo una solución única para cualquier necesidad logística y brindando siempre un servicio personalizado de calidad.



TIBA Designs Integral Logistics for Ball Parade 2018

Due to the World Cup in Russia, **TIBA** joined the ranks of logistics providers when **carrying out the air transportation of the 36 giant balls of the Ball Parade from Mexico to the Cup venue**. The aluminum and polystyrene sculptures of 1.50 meters in diameter flew more than 10,221 kilometers to Moscow in a temporary export operation, where they were exhibited a few meters away from Red Square.

To achieve this, the **TIBA** air cargo team developed an integral solution that **included services ranging from the collection of goods, storage and customs clearance at origin and destination, to the delivery and installation of the works at the place of the event**. All this overcoming challenges such as weather conditions in Mexico City, whose high temperatures caused the rescheduling of flights, but without preventing arrival in a proper time and form. With this participation, **TIBA** shows once again that it is an international logistics operator specializing in comprehensive services for various industrial sectors, offering a unique solution for any logistics need and always providing a personalized quality service.



Logos Hope trae Conocimiento, Ayuda y Esperanza

Logos Hope, el barco que ha visitado más de 100 puertos alrededor del mundo desde 2009, **visitará el Puerto de Progreso, Yucatán, México, del 19 al 23 de julio para permitir a los asistentes conocer a miembros de la tripulación internacional y compartir diferentes experiencias que colaboren en generar un impacto cultural, social y de beneficio a las comunidades locales**. El barco estará abierto al público y destaca que los miembros de la tripulación de Logos Hope están involucrados en varios proyectos prácticos de ayuda, que incluyen purificadores de agua, proyectos de construcción, donaciones de libros, exámenes oculares y donación de lentes de lectura.

Los 400 tripulantes del barco provienen de 60 países y culturas diferentes; y a pesar de su diversidad, trabajan juntos con un objetivo común: **compartir amor y cuidado a través de proyectos de servicio social y buena literatura (el Bibliobuque Logos Hope ofrece una amplia selección de más de 5,000 títulos a precios accesibles)**. Por último, en su próxima visita, el equipo de Logos Hope continuará sirviendo a la comunidad local en Progreso compartiendo conocimiento, ayuda y esperanza.



Logos Hope brings Knowledge, Help and Hope

Logos Hope, the ship that has visited more than 100 ports around the world since 2009, **will visit the Port of Progreso, Yucatan, Mexico, from July 19 to 23 to allow attendees to meet international crew members and share different experiences that collaborate in generating a cultural, social and beneficial impact to the local communities**. The ship will be open to the public and highlights that the Logos Hope crew members are involved in several practical relief projects, including water purifiers, construction projects, book donations, eye exams and donation of reading glasses.

The 400 crew members of the boat come from 60 different countries and cultures; and despite their diversity, they work together with a common goal: **to share love and care through social service projects and good literature (the Bibliobuque Logos Hope offers a wide selection of more than 5,000 titles at affordable prices)**. Finally, on your next visit, the Logos Hope team will continue to serve the local community in Progreso by sharing knowledge, help and hope.





SSAMéxico^{MR}

Grupo Carrix



Contenedores

MANZANILLO | TUXPAN

- Grúas de última generación
- Altos niveles de productividad
- Equipo 100% eléctrico para protección del medio ambiente



Autos

ACAPULCO | LÁZARO CÁRDENAS | TUXPAN

- Servicios especializados
- Instalaciones para servicios de valor agregado
- Conectividad con las principales plantas armadoras



Operador portuario líder en México

Carga General

VERACRUZ | TUXPAN

- Manejo de productos de acero, carga multipropósito, carga proyecto, carga estática, entre otros



SSA México es subsidiaria de Carrix, uno de los principales operadores portuarios a nivel mundial.

Con casi 70 años en el mercado global y más de 20 en México, contamos con la experiencia para acelerar el crecimiento y el ritmo de tus negocios.

Nuestro principal objetivo es brindar la mejor experiencia al cliente, por lo que continuamente realizamos inversiones en infraestructura y tecnología que nos permitan incrementar la eficiencia en las operaciones. Las terminales portuarias de SSA México están dotadas del mejor equipo disponible a nivel mundial.

Somos líderes nacionales en el manejo de contenedores en el Océano Pacífico. Adicionalmente, somos líderes en manejo de automóviles, carga general y en atención de cruceros. Ahora, a través de Tuxpan Port Terminal ofrecemos la ubicación más estratégica del Golfo de México con la mejor conectividad al centro del país.

ARQUITECTURA ADUANERA

Entrevistas por **Dr. Octavio de la Torre**

Modernización del TLCAN: Turismo Médico y Salud

MODERNIZATION OF NAFTA: MEDICAL TOURISM AND HEALTH



Desde agosto de 2017, las autoridades (junto con un gran grupo de especialistas) que representan a México, Canadá y Estados Unidos de América (EUA) han mantenido reuniones de trabajo para actualizar y modernizar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), teniendo como resultado en ciertos casos optimismo de llegar a un acuerdo beneficioso para cada parte al concluir algunos Capítulos y Anexos, pero también en otros escenarios una sensación de estancamiento y de no progresar, al no cerrar áreas de interés nacional y de gran importancia para la continuidad de este tratado.

Como contexto se menciona que la estructura actual del TLCAN está conformada por 22 Capítulos, agrupados en 8 Secciones y 7 Anexos, y para efectos del presente texto se analiza con 4 expertos particularmente lo que deriva de los Capítulos XI: Inversión, XII: Comercio transfronterizo de servicios, y XVI: Entrada temporal de personas de negocios (Capítulos incluidos en la Quinta parte del TLCAN: Inversión, servicios y asuntos relacionados), quienes vierten sus experiencias y conocimientos, y con el estilo característico de **Arquitectura Aduanera "comercio exterior desde sus cimientos"** explican lo que implican y engloban dichos temas en cada sector.

Since August 2017, the authorities (together with a large group of specialists) representing Mexico, Canada and the United States of America (USA) have held working meetings to update and modernize the North American Free Trade Agreement (NAFTA), resulting in optimism in certain cases of reaching a beneficial agreement for each party at the conclusion of some Chapters and Annexes, but also in other scenarios a sense of stagnation and lack of progress, when reaching a conclusion in areas of national interest and great importance for the continuity of this treaty.

As context, it is mentioned that the current structure of NAFTA is made up of 22 Chapters, grouped into 8 Sections and 7 Annexes, and for the purposes of this text, along with 4 experts we analyze particularly the derived from Chapters XI: Investment, XII: Cross-border trade of services, and XVI: Temporary entry of business people (Chapters included in the Fifth Part of NAFTA: Investment, services and related matters), who pour their experiences and knowledge, and with the characteristic style of **Customs Architecture "foreign trade from their foundations"** they explain what these issues imply and encompass in each sector.

Guillermo Malpica Soto, líder negociador del TLCAN por parte de la Secretaría de Economía (SE) explicó que México tiene una larga experiencia negociando acuerdos de libre comercio, 12 tratados de libre comercio (TLC) con 46 países y un mercado potencial de 1,100 millones de personas, a esto hay que añadirle la reciente ratificación de México en el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés) que apertura 6 nuevos mercados que en conjunto suman 155 millones de consumidores potenciales.

"En todas esas negociaciones salvo el TLC con Israel, México tiene capítulos de comercio transfronterizo de servicios, todos estos temas tienen algo que ver con el turismo de salud, que se puede abordar en diferentes ángulos, comercio de mercancías, representante de la industria de dispositivos médicos, y esos dispositivos están sujetos, dentro de los tratados, a las diferentes reglas relativas al comercio de bienes, tanto las de acceso a mercados, los aranceles mismos como otras regulaciones y obstáculos técnicos al comercio.

También se puede abordar desde el capítulo de servicios general, donde hay un anexo normalmente en nuestros tratados para servicios profesionales, los servicios de salud caen en ese apartado de servicios profesionales; y desde la perspectiva de los servicios de los hospitales, qué necesitamos hacer con los hospitales mexicanos para que un proyecto de servicios de salud tenga una política clara e integral, y los incorpore en la ecuación".

Guillermo Malpica Soto, NAFTA negotiating leader on the part of the Secretariat of Economy (SE) explained that Mexico has a long experience negotiating free trade agreements, 12 free trade agreements (FTA) with 46 countries and a potential market of 1.1 billion people, to this we must add the recent ratification of Mexico in the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) that opened 6 new markets that together add 155 million potential consumers.

"In all those negotiations except the FTA with Israel, Mexico has chapters of cross-border trade in services, all these issues have something to do with health tourism, which can be addressed in different angles, merchandise trade, industry representative of medical devices, and those devices are subject, within the treaties, to the different rules relating to trade in goods, both those of market access, tariffs themselves and other regulations and technical barriers to trade.

It can also be addressed from the chapter of general services, where there is an annex normally in our treaties for professional services, health services fall in that section of professional services; and from the perspective of hospital services, what we need to do with Mexican hospitals so that a health services project has a clear and comprehensive policy, and incorporate them into the equation."



Prestación de Servicios Profesionales

Por su parte, **José Alfonso Bayón Ríos, Director General Adjunto en la Secretaría de Turismo (SECTUR)** refirió que el gobierno federal ha desarrollado la estrategia de darle impulso al turismo médico desde un enfoque transversal, tratando de avanzar e incluir a todos los actores y sumando a instituciones del sector público federal y estatal, del sector académico y de investigación, del sector empresarial y de las asociaciones representativas, y de esto fue posible identificar áreas de oportunidad que se deben integrar en el bloque de temas a discutir, partiendo de la realidad de que México tiene hospitales muy calificados que se pueden convertir en proveedores estratégicos e inteligentes, lo cual permitiría reforzar su participación en ese rubro, accediendo a un gran mercado de alto valor económico.

"Quizás uno de los temas más importantes sea el de la prestación de los servicios profesionales y técnicos, hay un modelo que se está explorando para la atracción de pacientes en alto volumen a partir de las necesidades de los grandes empleadores de EUA, las empresas y corporativos que tienen entre 20,000 o más empleados trabajando en diferentes puntos de la Unión Americana y que muestran la necesidad de cubrirle un seguro o atención médica. Los seguros han ido creciendo en los costos de las primas, entonces estos grandes empleadores tienen la obligación de ver otras opciones que resulten más económicas pero que no demeriten la calidad que requieren sus propios empleados.

En EUA están volteando a proveedores que estén capacitados y que tengan las aptitudes de atender en gran volumen a estos empleados. Pero existen distintas restricciones que hay que plantear para que el modelo pudiera ser exitoso y al mismo tiempo satisfactorio para ambas partes, que los propios colegios médicos sean los que determinen cuántas de estas plazas pudieran ser autorizadas en un periodo anual, con qué características, de qué especialidades, estos médicos no estarían autorizados para practicar la medicina de manera abierta".

Provision of Professional Services

For his part, **José Alfonso Bayón Ríos, Deputy Director General in the Secretariat of Tourism (SECTUR)** said that the federal government has developed a strategy to give impetus to medical tourism from a cross-cutting approach, trying to move forward and include all stakeholders and adding institutions of the federal and state public sector, the academic and research sector, the business sector and representative associations, and from this it was possible to identify areas of opportunity that should be integrated into the block of topics to be discussed, starting with the reality that Mexico has highly qualified hospitals that can become strategic and intelligent suppliers, which would allow to reinforce their participation in this area, accessing a large market of high economic value.

"Perhaps one of the most important issues is the provision of professional and technical services, there is a model that is being explored to attract patients in high volume based on the needs of large employers in the US, companies and Corporations that have between 20,000 or more employees working in different parts of the United States and that show the need to cover insurance or medical attention. Insurance has been growing in the costs of premiums, so these large employers have the obligation to see other options that are cheaper but do not demerit the quality required by their own employees.

In the US, they are turning to suppliers who are trained and have the skills to serve these employees in large volume. But there are different restrictions that must be put forward so that the model could be successful and at the same time satisfactory for both parties, that the medical colleges themselves determine how many of these places could be authorized in an annual period, with what characteristics, what specialties, these doctors would not be authorized to practice medicine openly. "



“Hay un modelo que se está explorando para la atracción de pacientes en alto volumen a partir de las necesidades de los grandes empleadores de EUA, las empresas y corporativos que tienen entre 20,000 o más empleados trabajando en diferentes puntos de la Unión Americana y que muestran la necesidad de cubrirle un seguro o atención médica”

“There is a model that is being explored to attract patients in high volume based on the needs of large employers in the US, companies and Corporations that have between 20,000 or more employees working in different parts of the United States and that show the need to cover insurance or medical attention”

Malpica Soto señaló que en el tema de los servicios profesionales lo que se busca es promover entre los diferentes gremios la aceleración de acuerdos de reconocimiento mutuo para el ejercicio profesional, que es un proceso donde se identifican a los organismos pertinentes de cada profesión, se conoce e intercambia información sobre cómo funciona la profesión en cada uno de los 3 países, posteriormente se negocian y acuerdan los requisitos que se van a imponer para reconocerse mutuamente las licencias para ejercer y así finalmente hacer un documento de recomendaciones a los gobiernos participantes, mismo que tiene que ser evaluado y aprobado para llegar a un acuerdo de reconocimiento mutuo.

“Pero más allá del tema de los servicios profesionales, por qué no incluir también actividades a nivel técnico, técnicos en materias de ciencias de la salud, que pudieran ser útiles para facilitar la movilidad. Esto no solo en el Capítulo XII, sino también en el Capítulo de entrada temporal de personas de negocios, el Capítulo XVI, que te posibilita la movilidad temporal de ciertas categorías de personas, entre ellas los profesionistas y permite su ejercicio, puedes ejercer como profesionista sin moverte al otro país, esa es una de las maravillas del comercio de servicios, existe la posibilidad de exportar servicios profesionales desde tu propio lugar de trabajo”.

Malpica Soto pointed out that in the matter of professional services, what is sought is to promote among the different unions the acceleration of mutual recognition agreements for professional practice, which is a process where the relevant bodies of each profession are identified, information is known and exchanged on how the profession works in each of the 3 countries, then the requirements that will be imposed to mutually recognize the licenses to practice are negotiated and agreed on and thus finally make a document of recommendations to participating governments, which has to be evaluated and approved to reach a mutual recognition agreement.

“But beyond the issue of professional services, why not also include activities at a technical level, technicians in subjects of health sciences, which could be useful to facilitate mobility. This not only in Chapter XII, but also in the Chapter of temporary entry of business people, Chapter XVI, which allows the temporary mobility of certain categories of people, including professionals and allows them to practice, you can practice as a professional without moving to the other country, that is one of the wonders of trade in services, there is the possibility of exporting professional services from your own place of work”.



Homologación de Programas: un Desafío

Ricardo Vega Montiel, Presidente del Clúster de Servicios de Salud de Baja California (BC) expuso que *"tener la homologación de programas académicos y de especialistas a nivel de los 3 países no es algo que no se pueda lograr, pero va a tener muchos obstáculos"*.

Ante lo que Aarón Ureña Zaragoza, Director de Turismo de Salud y Bienestar de la Secretaría de Turismo de BC reconoció que:

"En algo que nosotros sí tenemos que trabajar y reforzar con las dependencias normativas es sin duda la homologación de los criterios de calidad y rigidez en cuanto a riesgos sanitarios. Debemos trabajar en hacer más eficientes los procedimientos no solo en el ámbito de lo que es la competitividad médica e infraestructura hospitalaria, sino también en el cruce fronterizo sobre todo para aquellos pacientes que vienen a recibir atenciones de turismo de salud y de bienestar".

"Debemos trabajar en hacer más eficientes los procedimientos no solo en el ámbito de lo que es la competitividad médica e infraestructura hospitalaria, sino también en el cruce fronterizo sobre todo para aquellos pacientes que vienen a recibir atenciones de turismo de salud y de bienestar"

"We must work to make the procedures more efficient not only in the area of medical competitiveness and hospital infrastructure, but also in the border crossing, especially for those patients who come to receive health tourism and wellness care"

Program Homologation: a Challenge

Ricardo Vega Montiel, President of the Health Services Cluster of Baja California (BC) stated that *"having the approval of academic programs and specialists at the level of the 3 countries is not something that cannot be achieved, but it will have many obstacles"*.

In light of what Aarón Ureña Zaragoza, Director of Tourism of Health and Welfare of the Secretariat of Tourism of BC, recognized that:

"Something that we do have to work on and strengthen with the regulatory agencies is without doubt the standardization of quality criteria and rigidity in terms of health risks. We must work to make the procedures more efficient not only in the area of medical competitiveness and hospital infrastructure, but also in the border crossing, especially for those patients who come to receive health tourism and wellness care."



Aseguradoras: Política Financiera Cautelosa

Según José Alfonso el tema de los seguros es otro aspecto que vale la pena resaltar, porque existe mucha creatividad, como es el caso de Tijuana, en donde empresas locales han desarrollado programas de servicios de salud que se venden en EUA, programas de salud que no necesariamente están asociados con el esquema de seguros, sino que son servicios adicionales.

Complementando lo anterior, **Guillermo Malpica Soto** reveló que la decisión de los responsables de la política financiera en México fue la de ser cautelosos, siendo su estrategia congelar el nivel de apertura vigente, porque no están proponiendo hacer una mayor apertura a ese tipo de seguros.

"Por ejemplo en la modernización del TLCAN están sobre la mesa compromisos de comercio transfronterizo de servicios financieros que tiene que ver con seguros, pero muy modestos, por decirlo de cierta manera, solo cubren temas de reaseguro, retrocesión, algunas actividades de 'intermediarismo' como el corretaje, actividades auxiliares como análisis de riesgo, no hay un verdadero nivel de ambición en la liberalización de los servicios de seguros entre México, Canadá y EUA, porque así ha sido la intención de los 3 países".

Aarón Ureña afirmó que "las aseguradoras nacionales buscan esa 'binacionalidad' en cuanto a lo que es la cobertura de una manera más proactiva; que las fronteras mexicanas y los proveedores de salud nacionales tuvieran la posibilidad de atender pacientes con seguros internacionales y apegados a la regulación".

Insurers: Cautious Financial Policy

According to José Alfonso, the topic of insurance is another aspect that is worth highlighting, because there is a lot of creativity, as is the case of Tijuana, where local companies have developed health service programs that are sold in the US, health programs that they are not necessarily associated with the insurance scheme, but are additional services.

Complementing the above, **Guillermo Malpica Soto** revealed that the decision of those responsible for financial policy in Mexico was to be cautious, opting for a strategy of freezing the current level of openness, because they are not proposing to make greater openness to this type of insurance.

"For example, in the modernization of NAFTA, commitments on cross-border trade in financial services that have to do with insurance are on the table, but very modest ones, to put it in a certain way, they only cover issues of reinsurance, retrocession, some activities of 'intermediarism' like brokerage, auxiliary activities such as risk analysis, there is no true level of ambition in the liberalization of insurance services between Mexico, Canada and the US, because that is the intention of the 3 countries."

Aarón Ureña affirmed that "national insurers seek that 'binationality' in terms of what coverage is in a more proactive way; that the Mexican borders and national health providers have the possibility of treating patients with international insurance and adhering to regulation".



Comercio de Mercancías, ¿Aspectos que han Sido Poco Explorados?

En cuanto al comercio de mercancías, **Malpica Soto** destacó que los productos relacionados con los temas de salud están sujetos en algunos casos a aranceles, o si no están sujetos a aranceles es porque ya se cumplió el calendario de desgravación: *"eso no solamente se da en los tratados de México, sino que en la Organización Mundial del Comercio hay un Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, que de manera general determina, que las normas o reglamentos técnicos relacionados con el comercio de mercancías sean transparentes, estén basados en evidencia científica, tiene una serie de requisitos que se transmiten también a las negociaciones bilaterales y que están siendo parte de la renegociación del TLCAN modernizado"*.

Mientras tanto, **Bayón Ríos** consideró importante trabajar en aspectos que han sido poco explorados, como es el caso de la comercialización de los medicamentos, el cual es un tema delicado porque en EUA se restringe la venta de ciertos medicamentos a los pacientes, es decir, no está permitido y aquí en México pueden adquirirse esos medicamentos: *"entonces hay una leve oportunidad para lograr identificar los componentes farmacológicos de las fórmulas de los medicamentos"*.



Merchandise Trade, Aspects that have not been Explored Much?

Regarding merchandise trade, **Malpica Soto** stressed that the products related to health issues are subject in some cases to tariffs, or if they are not subject to tariffs, it is because the reduction schedule was already fulfilled: *"that not only happens in the treaties of Mexico, but in the World Trade Organization there is an Agreement on Technical Barriers to Trade, which generally determines that standards or technical regulations related to trade in goods should be transparent, based on scientific evidence, it has a series of requirements that are also transmitted to bilateral negotiations and that are part of the renegotiation of modernized NAFTA."*

Meanwhile, **Bayón Ríos** considered important to work on aspects that have not been explored much, as is the case of the commercialization of medicines, which is a sensitive issue because in the USA the sale of certain medications to patients is restricted, that is to say, it is not allowed and here in Mexico these medicines can be purchased: *"then there is a slight opportunity to identify the pharmacological components of the formulas of the medicines"*.



Conclusiones de los Expertos: una Visión Analítica

CONCLUSIONS OF THE EXPERTS: AN ANALYTICAL VISION



Aarón Ureña Zaragoza

Director de Turismo de Salud y Bienestar de la Secretaría de Turismo de BC.
Director of Tourism of Health and Welfare of the Secretariat of Tourism of BC.



Turismo de salud un tema complejo

Hablar de turismo de salud y bienestar es analizar un tema realmente complejo donde se involucra una cadena de valor bastante interesante. Para nuestro estado en 2016 nos representó 800 millones de dólares de ingresos, la infraestructura que anteriormente se señalaba en cuanto a lo que es certificación de unidades médicas, actualmente ya actualizando tenemos que son 13.

Health tourism a complex issue

To talk about health and wellness tourism is to analyze a really complex issue where a rather interesting value chain is involved. For our state in 2016, it represented 800 million dollars of income, the infrastructure that was previously indicated in terms of what is certification of medical units, currently after updating we already have 13.

José Alfonso Bayón Ríos

Director General Adjunto en la SECTUR.
Deputy Director General at SECTUR.



Todo por ganar

En resumen, estamos en una posición inmejorable para poder trabajar conjuntamente las diferentes dependencias, el sector privado en su totalidad y proveer de información a nuestros negociadores en el tratado, para que puedan tener una mejor visión y considerar las oportunidades que se avecinan para los 3 países.

All for a win

In summary, we are in an unbeatable position to be able to work jointly with the different agencies, the private sector as a whole and provide information to our negotiators in the treaty, so that they can have a better vision and consider the opportunities that lie ahead for the 3 countries.



Guillermo Malpica Soto

Líder negociador del TLCAN por parte de la SE.
Negotiating leader of NAFTA on behalf of the SE.



Un enfoque de clúster

La gran pregunta, ¿todos estos aspectos del turismo de salud (descritos en el presente texto) están cubiertos en nuestros tratados? ¿Cómo le hacemos para impulsarlo realmente? La idea sería adoptar un enfoque de clúster en la negociación de turismo de salud en donde todos los ángulos que confluyen en estos servicios se traten en un grupo específico.

A cluster approach

The big question, are all these aspects of health tourism (described in this text) covered in our treaties? How can we really boost it? The idea would be to adopt a cluster approach in the negotiation of health tourism where all the angles that converge in these services are treated in a specific group.

“En cuanto a las certificaciones también efectivamente quizás nos hace falta desarrollar más los hospitales en México para que puedan acceder a las certificaciones tanto nacionales que otorga el Consejo de Salubridad General, como alguna de las internacionales (las más reconocidas)”, **José Alfonso Bayón.**

“In terms of certifications, we also need to develop more hospitals in Mexico so that they can access the national certifications granted by the General Health Council, as well as some of the international ones (the most recognized)”, **José Alfonso Bayón.**

Ricardo Vega Montiel

Presidente del Clúster de Servicios de Salud de BC.
President of the BC Health Services Cluster.



Proponer nuevas ideas

En EUA hay otras necesidades actuales, tienen un rezago de pacientes impresionante, esa es la necesidad, encontrar la manera de transmitirle a Canadá y EUA de que sí hay muchas maneras de cooperar. Esa forma de relación, buscando el beneficio de ambas partes, no nada más del paciente sino también de la economía del país nos va a dar unas ventanas diferentes para poder negociar, hay que inyectar esas nuevas ideas, crear la posibilidad de avanzar, y ya no llamarle turismo a una necesidad de salud. Sí hay mucho trabajo por hacer, y amplias ventanas que se pueden utilizar.

Propose new ideas


In the US there are other current needs, they have an impressive patient backlog, that is the need, to find a way to transmit to Canada and the USA that there are many ways to cooperate. This form of relationship, seeking the benefit of both parties, not only the patient but also the economy of the country will give us different windows to negotiate, we must inject these new ideas, create the possibility of moving forward, and stop calling tourism a health need. Yes, there is a lot of work to be done, and large windows that can be used.

No te arriesgues a perder tu certificación IVA e IEPS

Anexo 31

 *Reduce tu riesgo.*

 *Controla tus saldos.*

 *Manten sano tu estado
de cuenta.*

Diagnóstico y mantenimiento de Anexo 24 y Anexo 31

Equipos Competitivos de *Alto Desempeño* en *Logística* y **Comercio Exterior**

Competitive High Performance Teams
in Logistics and Foreign Trade



Ing. Eduardo **Ramos Morán**



La logística es determinante en material de competitividad empresarial. De ella depende la transportación en tiempo y forma de materias primas hasta los centros de manufactura, así como el traslado de producto terminado hacia donde se encuentran los clientes que los van a adquirir.

Quienes toman decisiones dentro de una organización deben conocer la importancia de la competitividad, factor fundamental para obtener cada vez mejores resultados. Es la competitividad la que determina que el cliente prefiera nuestros productos o servicios sobre los de la competencia. Sólo las empresas altamente competitivas pueden ofrecer el producto de la mejor calidad al mejor precio. La pelea es encarnizada; por ello, es trascendental fomentar la colaboración interna para garantizar el éxito de la organización.

Logistics is a determining factor in business competitiveness material. It depends on the transportation in a correct time and manner of raw materials to the manufacturing centers, as well as the transfer of finished product to where the customers who will acquire them are.

Those who make decisions within an organization must know the importance of competitiveness, a fundamental factor in obtaining better and better results. It is competitiveness that determines that the customer prefers our products or services over those of the competition. Only highly competitive companies can offer the best product quality at the best price. The fight is fierce; therefore, it is crucial to foster internal collaboration to ensure the success of the organization.



Ing. Eduardo Ramos Morán

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

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

“Un factor que determina la permanencia de las empresas con plantas de manufactura es la logística, que puede representar desde un 7 hasta un 14% del costo total del producto terminado –si excede al 14%, ¡cuidado!, hablamos de baja competitividad-, por lo que es importante promover la optimización logística en la industria”

“One factor that determines the permanence of companies with manufacturing plants is logistics, which can represent from 7 to 14% of the total cost of the finished product - if it exceeds 14%, beware!, we are talking of low competitiveness-, so it is important to promote logistics optimization in the industry”

El mundo de la logística cambia constantemente debido a muchos factores: la variación de precios de combustibles; costo, tiempo y disponibilidad de transporte; tipos de cambio; el clima, que puede repercutir en función de los medios de transporte; la ampliación del Canal de Panamá; la entrada de nuevas rutas aéreas con aviones de carga de gran tamaño, etcétera.

Un factor que determina la permanencia de las empresas con plantas de manufactura es la logística, que puede representar desde un 7 hasta un 14% del costo total del producto terminado – si excede al 14%, ¡cuidado!, hablamos de baja competitividad-, por lo que es importante promover la optimización logística en la industria.



The world of logistics changes constantly due to many factors: the variation of fuel prices; cost, time and availability of transportation; exchange rates; the climate, which may affect the means of transport; the expansion of the Panama Canal; the entry of new air routes with large cargo planes, and so on.

One factor that determines the permanence of companies with manufacturing plants is logistics, which can represent from 7 to 14% of the total cost of the finished product - if it exceeds 14%, beware!, we are talking of low competitiveness-, so it is important to promote logistics optimization in the industry.





“Las regiones económicas a nivel mundial realizan ambiciosos proyectos de inversión en infraestructura logística para mantener y generar condiciones para atracción de inversiones”

“Economic regions worldwide, carry out ambitious investment projects in logistics infrastructure, to maintain and generate conditions to attract investment”

Infraestructura Logística Regional

Las regiones económicas a nivel mundial realizan ambiciosos proyectos de inversión en infraestructura logística para mantener y generar condiciones para atracción de inversiones. Podemos percibir esta infraestructura como carreteras y avenidas destinadas al transporte de mercancías y estaciones intermodales que permiten la combinación entre distintos medios de transporte, lo que posibilita que las empresas transporten sus mercancías en condiciones competitivas.

Para que las empresas puedan operar a niveles de alta eficiencia, sus decisiones deben obedecer a una estrategia global que permita a sus integrantes trabajar en equipo.

Organigrama Funcional con Orientación Hacia la Logística

Para funcionar adecuadamente, las empresas deben tener estructuras organizacionales que les permitan orientar diversas habilidades y competencias para que se complementen en una sola estrategia. Normalmente las áreas funcionales de estas organizaciones son: Finanzas y Contabilidad, Operaciones, Ingeniería y Manufactura, Ventas y Mercadotecnia, Recursos Humanos, Cumplimiento Legal y Comercio Exterior y Servicio al Cliente.

Regional Logistics Infrastructure

Economic regions worldwide, carry out ambitious investment projects in logistics infrastructure, to maintain and generate conditions to attract investment. We can perceive this infrastructure as roads and avenues for the transport of goods and intermodal stations that allow the combination between different means of transport, which enables companies to transport their goods under competitive conditions.

In order for companies to operate at high efficiency levels, their decisions must follow a global strategy that allows their members to work as a team.

Functional Organization Chart with Logistics Orientation

To function properly, companies must have organizational structures that allow them to guide different skills and competencies so that they complement each other in a single strategy. Normally the functional areas of these organizations are: Finance and Accounting, Operations, Engineering and Manufacturing, Sales and Marketing, Human Resources, Legal Compliance and Foreign Trade and Customer Service.



“Dentro de la organización, cada departamento tiene un propósito definido y procedimientos de trabajo que describen de manera detallada el desarrollo de sus actividades”

“Within the organization, each department has a defined purpose and work procedures that describe in detail the development of its activities”

Cada uno de estos departamentos cuenta con sus propios objetivos, procedimientos e indicadores de productividad; tienen planes de trabajo, medición de resultados y desempeño conforme a metas, lo que permite evaluar su desempeño.

Hay actividades que requieren la coordinación con otros departamentos para la realización del trabajo; de ahí la importancia de una buena comunicación que permita el cumplimiento de sus actividades en tiempo, forma y costo.

Dentro de la organización, cada departamento tiene un propósito definido y procedimientos de trabajo que describen de manera detallada el desarrollo de sus actividades. Para el logro de los resultados esperados, también se definen los indicadores que miden el desempeño, considerando los perfiles de puestos de cada trabajador. Los colaboradores de cada departamento, además, comparten entre sí un mismo jefe, practican una misma disciplina y se podría decir que utilizan un lenguaje común y desarrollan también una propia cultura del trabajo.

Finanzas y Contabilidad. El personal que pertenece a este departamento realiza operaciones relacionadas con términos contables y con el estado de salud económica de la organización. Regularmente cada tema es expresado en un léxico monetario; algunos de esos términos son: *presupuesto, póliza contable, estado de cuenta, transferencia, proveedores, factura, contra recibo, costos, retorno de inversión, gasto, deducible, amortización, cuenta por pagar, multa, utilidades, gasto no recuperable, etcétera.*

Each of these departments has its own objectives, procedures and productivity indicators; they have work plans, measurement of results and performance according to goals, which allows evaluating their performance.

There are activities that require coordination with other departments to carry out the work; hence the importance of good communication that allows the fulfillment of their activities in the correct time, form and cost.

Within the organization, each department has a defined purpose and work procedures that describe in detail the development of its activities. For the achievement of the expected results, the indicators that measure performance are also defined, considering the job profiles of each worker. The collaborators of each department, in addition, share the same boss among themselves, practice the same discipline and one could say that they use a common language and also develop their own culture of work.

Finance and Accounting. The personnel of this department carry out operations related to accounting terms and the economic health status of the organization. Usually each topic is expressed in a monetary lexicon, some of these terms are: *budget, accounting policy, statement of account, transfer, suppliers, invoice, against receipt, costs, return on investment, expense, deductible, amortization, account payable, fine, utilities, non-recoverable expense, etc.*



“Este departamento está orientado a brindar certeza legal, administrar el riesgo y generar la documentación del trámite aduanero para las operaciones del Comercio Exterior que se habrán de realizar para la importación de materias primas”

“This department is oriented to give legal certainty, risk management, and generating the documentation of the customs procedure for Foreign Trade operations that will be carried out for the importation of raw materials”

Cumplimiento Legal y Comercio Exterior. Este departamento está orientado a brindar certeza legal, administrar el riesgo y generar la documentación del trámite aduanero para las operaciones del Comercio Exterior que se habrán de realizar para la importación de materias primas. Los términos aquí utilizados son *importación, exportación, trámite aduanero, COVE, Certificado de Origen, validación, pago de contribuciones, Norma Oficial, Despacho Aduanal, DataStage, apertura y cierre de pedimento consolidado, Aduana Mexicana, Aduana Americana, pago de contribuciones, hoja de cálculo, manifestación de valor, listado de empaque, transportista, rampa, andén, montacargas, etcétera.*

Operaciones, Ingeniería y Manufactura. Siguiendo la misma temática, podemos deducir que los términos para este departamento son *Diseño, Prototipo, Bill de materiales, Plan de producción, hoja de especificaciones, diseño de ingeniería, 'incoming inspection', norma de calidad, tiempo muerto, tiempo de actividad, capacidad de producción, desperdicio o scrap, cuello de botella, Layout o diseño de la línea de producción, Just in Time, producción sin defectos, 5 Ss, ISO 9000, etc.*

Ventas, Mercadotecnia, Recursos Humanos, Servicio al cliente, etc. Tienen sus propios propósitos, términos y lenguajes, que por límites de espacio aquí se omiten.

Director General o Gerente de Planta. El Director General o Gerente de Planta es el responsable del buen funcionamiento de la organización, por lo que asume la sincronización y apoyo entre los colaboradores para que esta opere de manera óptima.

Legal Compliance and Foreign Trade. This department is oriented to give legal certainty, risk management, and generating the documentation of the customs procedure for Foreign Trade operations that will be carried out for the importation of raw materials. The terms used here are: *import, export, customs procedure, Cove, Certificate of Origin, validation, payment of contributions, Official Standard, Customs Clearance, Datastage, opening and closing of consolidated petition, Customs Mexican, American Customs, payment of contributions, spreadsheet, manifestation of value, packing list, transporter, ramp, platform, forklift, etc.*

Operations, Engineering and Manufacturing. Following the same theme, we can deduce that the terms for this department are: *Design, Prototype, Bill of materials, Production plan, specification sheet, engineering design, 'incoming inspection', quality standard, Idle time, Activity time, production capacity, waste or scrap, bottleneck, layout or design of the production line, Just in Time, production without defects, 5 S's, ISO 9000 , etc.*

Sales and Marketing, Human Resources, Customer Service, etc. They have their own purposes, terms and languages, which by space limits are omitted here.

General Manager or Plant Manager. The General Manager or Plant Manager is responsible for the proper functioning of the organization, so that good synchronization and support among the employees of the organization allows it to operate optimally.



Basados en estas definiciones, todos los colaboradores que pertenecen a la organización deben realizar su trabajo de manera sobresaliente para obtener una determinada competitividad. A continuación, expongo los 3 retos que requieren superar los Equipos de Alto Desempeño dentro de las empresas que desarrollan actividades de comercio exterior y logística:

1) Síndrome de Babel en las Organizaciones.
Patología o enfermedad que consiste en la ausencia de una comunicación efectiva.

Cuando un departamento requiere el apoyo de otro, cualquier decisión puede afectar o impactar los indicadores de ambos. Cuando puede manifestarse el Síndrome de Babel, cuando la solicitud no es comprensible porque te hablan en 'otro idioma'. Este fenómeno se presenta con frecuencia: aunque se hable el mismo idioma, la comprensión de las necesidades del intercomunicador es deficiente. Veamos un ejemplo:

Suponga que se requiere de la inversión en capacitación para el personal de un departamento de cumplimiento legal como consecuencia de una nueva disposición de ley recientemente publicada. Aquí la manera de hacer la solicitud -incluyendo su justificación- es muy importante, pues si no se hace de manera correcta, la solicitud pudiera ser rechazada, ocasionando graves consecuencias a la compañía. Dado que la solicitud se hace al departamento de finanzas, esta solicitud se tiene que realizar hablando el mismo lenguaje para garantizar su comprensión, por lo que deberá de ser expresada en términos de inversión, incluyendo el retorno sobre la inversión (ROI), cómo se recibirá el beneficio, inclusive cuál será el gasto o multa de no realizarse dicha inversión.

Based on these definitions, all the collaborators that belong to the organization must perform their work outstandingly to obtain a certain competitiveness. Next I present the 3 challenges that High Performance Teams are required to surpass within the companies that develop activities of foreign trade and logistics:

1) Babel Syndrome in Organizations.
Pathology or illness that consists in a lack of effective communication.

When one department requires the support of another, any decision can affect or impact the indicators of both. It is when the Babel Syndrome can manifest itself, when the request is not understandable because they speak to you in 'another language'. This phenomenon occurs frequently: although the same language is spoken, the understanding of the needs of the intercommunicator is deficient. Let's see an example:

Suppose that the investment in personnel training of a legal compliance department is required, as a consequence of a recently published law provision. Here the way to make the request -including its justification- is very important, because if it is not done in the correct manner, the request could be rejected, causing serious consequences for the company. Since the request is made to the finance department, this request must be made speaking the same language to guarantee its comprehension, so it must be expressed in terms of an investment, including the return on the investment (ROI), how the benefit will be received, including what will be the expense or fine if this investment is not made.





“Marco Tulio Cicerón expresó hace más de 2000 años: ‘Si quieres persuadirme, tienes que hablar con mis palabras, pensar mis pensamientos y sentir mis sentimientos’”

“Marco Tulio Cicero expressed over 2000 years ago: ‘If you want to persuade me, you have to speak with my words, think my thoughts and feel my feelings’”

Es común que cuando un departamento solicita la colaboración de otro departamento la solicitud es expresada en un lenguaje del departamento que solicita el apoyo y no del departamento que deberá de proveerlo.

Marco Tulio Cicerón expresó hace más de 2000 años: “Si quieres persuadirme, tienes que hablar con mis palabras, pensar mis pensamientos y sentir mis sentimientos”. Esto aplica perfectamente cuando se solicita la colaboración entre departamentos, pues solo a través de una comunicación efectiva se logran acciones eficaces que ayudan a las organizaciones a superar los retos del día a día de la mejor manera.



It is common that when a department requests the collaboration of another department the request is expressed in a language of the department that requests the support and not of the department that must provide it.

Marco Tulio Cicero expressed over 2000 years ago: “If you want to persuade me, you have to speak with my words, think my thoughts and feel my feelings”. This applies perfectly when collaboration between departments is requested, because only through effective communication are effective actions achieved that help organizations overcome the day to day challenges in the best way possible.



“¿Por qué son importantes los procesos de negocio? Por los muchos y constantes cambios ocasionados por tendencias tecnológicas, mejora en comunicaciones, factores externos en transporte de mercancías, cambios en las regulaciones debido a la globalización, afectaciones financieras mundiales, etcétera”

“Why are business processes important? Because of the many and constant changes caused by technological trends, improved communications, external factors in freight transport, changes in regulations due to globalization, global financial effects, etc”

2) Administración de Procesos de Negocios.

Sin duda todas las organizaciones trabajan con base en procesos. Las organizaciones de clase mundial invierten tiempo y dinero en tener una buena administración de los mismos, pues de ello depende el logro de resultados. Varios de estos procesos son de tipo transversal, porque participan actores de diversos departamentos colaborando entre sí. Algunos de ellos reportan a diferentes gerentes, y es por ello que la comunicación debe ser efectiva para alcanzar resultados óptimos. A esto se le denomina Procesos de Negocio, y de ello depende mantener un costo, tiempo y resultado correcto orientado al buen desempeño de la empresa que de alguna manera se ve reflejado dentro del estado financiero. ¿Por qué son importantes los procesos de negocio? Por los muchos y constantes cambios ocasionados por tendencias tecnológicas, mejora en comunicaciones, factores externos en transporte de mercancías, cambios en las regulaciones debido a la globalización, afectaciones financieras mundiales, etcétera. Esto sin duda afecta la logística y el comercio exterior, así como la manera de funcionar de la organización en general; es por ello que tenemos que hacer actualizaciones de los procesos de negocio, principalmente en lo relacionado con las tecnologías de información y comunicaciones. De la misma manera los procesos de trabajo deben de estar adaptando a las políticas y forma de operar de la empresa de manera permanente, incorporando indicadores de desempeño y ofreciendo nuevas oportunidades de desarrollo de su personal. Es fundamental tener procesos de trabajo que incluyan un diagrama de flujo y que el personal que los realiza los conozca, y que tenga libre opción de exponer sus dudas para realizar bien su trabajo.

2) Administration of Business Processes.

Without a doubt all organizations work based on processes. World class organizations invest time and money in having a good administration of the same, since the achievement of results depends on it. Several of these processes are transversal, because actors from different departments participate in collaboration with each other. Some of them report to different managers, and that is why communication must be effective to achieve optimal results. This is referred to as Business Processes, and maintaining a correct cost, time and result oriented to the good performance of the business depends on it, which in some way is reflected in the financial statement. Why are business processes important? Because of the many and constant changes caused by technological trends, improved communications, external factors in freight transport, changes in regulations due to globalization, global financial effects, etc. This undoubtedly affects logistics and foreign trade, as well as the way the organization works in general, that is why we have to update the business processes, mainly in relation to information and communication technology. In the same way the work processes must be adapting to the policies and way of operating the company in a permanent way, incorporating performance indicators and offering new opportunities for the development of its personnel. It is fundamental to have work processes that include a flow chart and that the staff that makes them know them, and that they have free option to express their doubts, in order to do their job well.



“La Inteligencia de Negocios es la metodología que nos permite tener procesos y herramientas tecnológicas que nos faciliten datos para hacer un análisis rápido de información valiosa, para una toma de decisiones, veloz y efectiva”

“Business Intelligence is the methodology that allows us to have processes and technological tools that provide us with data to make a quick analysis of valuable information for fast, effective decision making”

3) Apostar a la Inteligencia de Negocios.

En un mundo globalizado, las organizaciones requieren una toma de decisiones efectiva, oportuna y con base en el conocimiento de la situación. Esta debe contar con una estrategia de información que nos permita tener elementos como visibilidad, información oportuna, decisiones históricas, métricas e indicadores clave del negocio, así como el grado de alcance de las metas y objetivos. En pocas palabras, la Inteligencia de Negocios es la metodología que nos permite tener procesos y herramientas tecnológicas que nos faciliten datos para hacer un análisis rápido de información valiosa, para una toma de decisiones, veloz y efectiva.

Toda decisión tomada genera una serie de resultados que a su vez incrementan la información disponible, misma que permite analizar tendencias y así conseguir una mejora en la toma de las decisiones subsecuentes.

Hoy en día, los Sistemas de Información son imprescindibles, dado que la información es uno de los recursos más valiosos con que cuentan las empresas. La manera en que se generan los reportes debe ser inmediata -incluidos los estados financieros y contables-, por lo que cada vez es más importante contar con información oportuna, puesto que ahora un factor clave para la competitividad tiene que ver con la velocidad en la toma de decisiones.

Si ponemos atención a la calidad de la información para tomar decisiones de la misma manera que ponemos atención a la calidad del producto, podremos garantizar nuestra competitividad en el entorno dinámico de las organizaciones.

3) Betting on Business Intelligence.

In a globalized world, organizations require effective and timely decision-making based on knowledge of the situation. This must have an information strategy that allows us to have elements such as visibility, timely information, historical decisions, metrics and key indicators of the business, as well as the degree of scope of the goals and objectives. In few words, Business Intelligence is the methodology that allows us to have processes and technological tools that provide us with data to make a quick analysis of valuable information, for fast, effective decision making.

Every decision made generates a series of results that in turn increase the available information, which allows to analyze trends and thus achieve an improvement in the taking of subsequent decisions.

Nowadays, Information Systems are essential, given that information is one of the most valuable resources available to companies. The way in which the reports are generated must be immediate -including the financial and accounting statements-, so it is increasingly more important to have timely information, since now a key factor for competitiveness has to do with the speed in the decision making.

If we pay attention to the quality of the information to make decisions in the same way that we pay attention to the quality of the product, we can guarantee our competitiveness in the dynamic environment of the organizations.



De las **Mejores Prácticas** en el **Comercio Exterior**

Of the Best Practices in Foreign Trade

Dr. Eduardo **Reyes Díaz-Leal**





El comercio exterior mexicano está evolucionando a pesar de todo, y cuando digo a pesar de todo me refiero a los desatinados en la política comercial, a las presiones del presidente estadounidense Donald Trump, de la urgida entrada de nuestro país en el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), de la etapa política en que vivimos y del desorden de paz que tenemos al interior del país y en el mundo entero.

Pese a todo, México sigue creciendo en sus importaciones y exportaciones a un ritmo del 6% de más pedimentos todos los años.

Mexican foreign trade is evolving in spite of everything, and when I say in spite of everything I refer to the misguided in the commercial policy, to the pressures of the American president Donald Trump, of the sudden entrance of our country in the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), the political stage in which we live and the disorder of peace we have in the interior of the country and in the entire world.

In spite of everything, Mexico continues to grow in its imports and exports at a rate of 6% more request forms every year.



Dr. Eduardo Reyes Díaz-Leal

Licenciado en: Relaciones Internacionales por la UNAM; en Derecho por la Atlantic University y en Negocios Internacionales a través del Acuerdo 286 del CENEVAL. Maestro y doctor en Administración de Negocios por la Pacific Western University. Cuenta con 2 especialidades una en la Universidad Metodista del Sur en Dallas Texas y la otra por parte de Harvard University en Boston Massachusetts. Autor de 109 libros especializados primordialmente en el tema de aduanas, logística y negocios globales, además que dirige la edición anual del Sistema Aduanero Mexicano. Conferencista de talla internacional, ha participado en un sinnúmero de seminarios, cursos, talleres impartidos en México y en diferentes partes del mundo. Actualmente es el socio director de la Firma de Consultores y Abogados Bufete Internacional y dirige la Escuela de Negocios Internacionales Global Business University.

Bachelor in: International Relations by the UNAM; in Law by Atlantic University and in International Businesses through Agreement 286 of CENEVAL. Masters and Doctorate in Business Administration from Pacific Western University. He has 2 specialties one at Southern Methodist University in Dallas Texas and the other one from Harvard University in Boston Massachusetts. Author of 109 specialized books primarily on the subject of customs, logistics and global business, in addition to directing the annual edition of the Mexican Customs System. An international speaker, he has participated in countless seminars, courses, workshops taught in Mexico and in different parts of the world. He is currently the managing partner of the Firm "Consultores y Abogados Bufete Internacional" and directs the International Business School Global Business University.



“Esta evolución aduanera ha estado modificando las funciones de los actores logísticos y empresariales que están pasando, aún sin darse cuenta en algunos casos, de ser operarios de las importaciones y exportaciones a estrategias del comercio global”

“This customs evolution has been modifying the functions of the logistics and business actors that are going, even without realizing in some cases, from being operators of imports and exports to strategists of global trade”

Paralelamente, la modernización aduanera sigue avanzando, empujada por la presión de los transportistas que cada vez cargan más mercancía y más rápidamente y de esa silenciosa pero poderosa revolución tecnológica que amenaza con cambiar el orden económico por la democratización (uso generalizado) de robots (máquinas multidisciplinarias y casi autónomas) y de inteligencia artificial, lo que desplaza vertiginosamente a la mano de obra permitiendo el paso al cerebro de obra.

Esta evolución aduanera ha estado modificando las funciones de los actores logísticos y empresariales que están pasando, aún sin darse cuenta en algunos casos, de ser operarios de las importaciones y exportaciones a estrategias del comercio global, cuyo fundamento yace en el cumplimiento a tiempo de la normatividad local, federal y mundial que, cada vez, se basa en un proceso continuado de mejora regulatoria, en aras de hacer sustentable la velocidad creciente del comercio global.

El impacto en esta reforma que va más allá de una reforma legislativa, lo recibe positivamente el mercado, quien se está acostumbrando (perdón, nos estamos acostumbrando) a cambiar constantemente de opinión de lo que queremos, es decir, estamos adquiriendo el derecho de exigirle a los proveedores nuevos productos que solucionen problemas o situaciones que ni siquiera imaginábamos que teníamos.

At the same time, customs modernization continues to advance, pushed by the pressure of transporters who increasingly load more merchandise and more quickly and from that silent but powerful technological revolution that threatens to change the economic order for the democratization (widespread use) of robots (multidisciplinary machines and almost autonomous) and artificial intelligence, which moves dizzily into the workforce allowing the passage to the work brain.

This customs evolution has been modifying the functions of the logistics and business actors that are going, even without realizing in some cases, from being operators of imports and exports to strategists of global trade, whose foundation lies in the timely fulfillment of the local, federal and global regulations that, each time, are based on a continuous process of regulatory improvement, in order to make sustainable the increasing speed of global trade.

The impact on this reform that goes beyond a legislative reform, is positively received by the market, who is getting used to (sorry, we are getting used to) constantly changing our opinion of what we want, that is, we are acquiring the right to demand to suppliers new products that solve problems or situations that we did not even imagine we had.



“Ahora, la función ya no se centra en el cómo evitar consecuencias jurídicas de los actos aduanales, sino del cómo se aprovecha la plataforma tecnológica que tiene nuestra aduana para hacer un despacho aduanero predictivo, seguro y eficiente”

“Now, the function is no longer focused on how to avoid legal consequences of customs acts, but how to take advantage of the technological platform that our customs office has to make a predictive, safe and efficient customs clearance”

La velocidad del cambio productivo es el gran responsable de que vivamos en una época de consumismo y de innovación que mata a la innovación.

En esta era, las gerencias de tráfico y los mismos agentes aduanales deben adaptarse lo más rápidamente a los cambios y entender que su función de cumplimiento normativo en un entorno de gran velocidad del comercio internacional ha recibido la delegación del Estado de asegurarlo [el cumplimiento] mediante la anticipación de hechos y ya no a la reacción ante los hechos.

Ahora, la función ya no se centra en el cómo evitar consecuencias jurídicas de los actos aduanales, sino del cómo se aprovecha la plataforma tecnológica que tiene nuestra aduana para hacer un despacho aduanero predictivo, seguro y eficiente.

Ante esta evolución, reconocida o no, ya no podemos trabajar bajo los estándares antiguos que nos permitían mantener mercancías en tránsito por más tiempo del que necesitaba la misma transportación, ya no podemos trabajar haciendo auditorías para comprobar el cumplimiento sino implementar procedimientos que aseguren el cumplimiento antes de ejercerlo, por ello ya no hablamos de auditorías sino de Trade Compliance, que no es otra cosa que el arte de asegurar el cumplimiento integral normativo (desde las obligaciones de los socios de una empresa, hasta el último detalle fiscal o financiero a los que nos regulan las leyes), pero en un ambiente de cultura y no de castigo.

The speed of productive change is the main reason why we live in a time of consumerism and innovation that kills innovation.

In this era, the traffic managers and the customs brokers themselves must adapt as quickly as possible to the changes and understand that their function of regulatory compliance in a high-speed environment of international trade has received the delegation of the State to ensure it [compliance] by anticipating facts and no longer reacting to the facts.

Now, the function is no longer focused on how to avoid legal consequences of customs acts, but how to take advantage of the technological platform that our customs office has to make a predictive, safe and efficient customs clearance.

Given this evolution, recognized or not, we can no longer work under the old standards that allowed us to keep merchandise in transit for more time than was needed by the same transportation, we can no longer work doing audits to verify compliance but implement procedures to ensure compliance before exercising it, for that reason we no longer speak of audits but of Trade Compliance, which is nothing else than the art of ensuring full regulatory compliance (from the obligations of the partners of a company, to the last fiscal or financial detail that the laws regulate us with), but in an environment of culture and not of punishment.

“Las mejores prácticas no son otra cosa que referencias del bien hacer una tarea, para lo cual se basan en la tecnología, en la competencia de los recursos humanos (capital humano), en los gobiernos corporativos, la supervisión y monitoreo, entre otras”

“The best practices are nothing other than references to doing a task, for which they are based on technology, the competence of human resources (human capital), corporate governance, supervision and monitoring, among others”

Cualquier empresa que busque tener el tiempo para concentrarse en la evolución de su CORE BUSINESS, como se le conoce en inglés, es decir, que trabaje por mantenerse vigente en el mercado cumpliendo su función mercantil, debe despreocuparse de la norma jurídica a la que está obligado para lo cual necesita incorporar modelos de cumplimiento mundial que maten cualquier acto corrupto (no debe entenderse por corrupción al hecho de dar una dádiva a alguien por un favor especial, sino al acto que tuerce el derecho ya sea con clara violación o utilizando fracturas legales que suponen permitir su incumplimiento) para que puedan producir lo que se está vendiendo.

En este fenómeno, las gerencias de tráfico y los agentes aduanales deben comprender su real función (cumplimiento normativo, predictibilidad de los embarques y eficiencia logística) para lo cual, quizá puedan utilizar las mejores referencias del cómo se hace en otras partes del mundo.

Las mejores prácticas no son otra cosa que referencias del bien hacer una tarea, para lo cual se basan en la tecnología, en la competencia de los recursos humanos (capital humano), en los gobiernos corporativos, la supervisión y monitoreo, entre otras. Ello nos debe llevar a una de las mejores prácticas que sugieren la mayoría de las universidades en el mundo, tanto de reconocido prestigio como las pequeñas, que es la colaboración inteligente.

Any company that seeks to have the time to concentrate on the evolution of its CORE BUSINESS, as it is known, that is, work to remain current in the market fulfilling its commercial function, should not have to worry about the legal standard to which it is obliged for which it needs to incorporate global compliance models that kill any corrupt act (corruption should not be understood as giving a gift to someone for a special favor, but to the act that distorts the right with either clear violation or legal fractures that supposedly allow their breach) so that they can produce what is being sold.

In this phenomenon, traffic managers and customs brokers must understand their real function (regulatory compliance, predictability of shipments and logistics efficiency) for which, perhaps they can use the best references of how it is done in other parts of the world.

The best practices are nothing other than references to doing a task, for which they are based on technology, the competence of human resources (human capital), corporate governance, supervision and monitoring, among others. This should lead us to one of the best practices suggested by most of the universities in the world, both of recognized prestige and smaller ones, which is intelligent collaboration.



“Cualquiera que sea la función que tú desempeñes, cualquiera que sea su misión o el escenario al que se pertenece, **debemos y debes (con debido respeto) incorporar a la solución, para la perfección al equipo que hayas conformado, una cultura de participación y responsabilidad compartida”**

“Whatever function you perform, whatever your mission or the scenario to which you belong, we owe and must (with due respect) incorporate into the solution, for perfection to the team that you have formed, a culture of participation and shared responsibility”

Ante la evolución tan hermosa pero tan amenazante como la que tenemos, debemos partir de un supuesto magno que indica que ya no existe ninguna persona, por inteligente y poderosa que sea, que pueda superar al trabajo en equipo, obviamente el resultado de la suma es mucho mayor que el resultado de un solo factor.

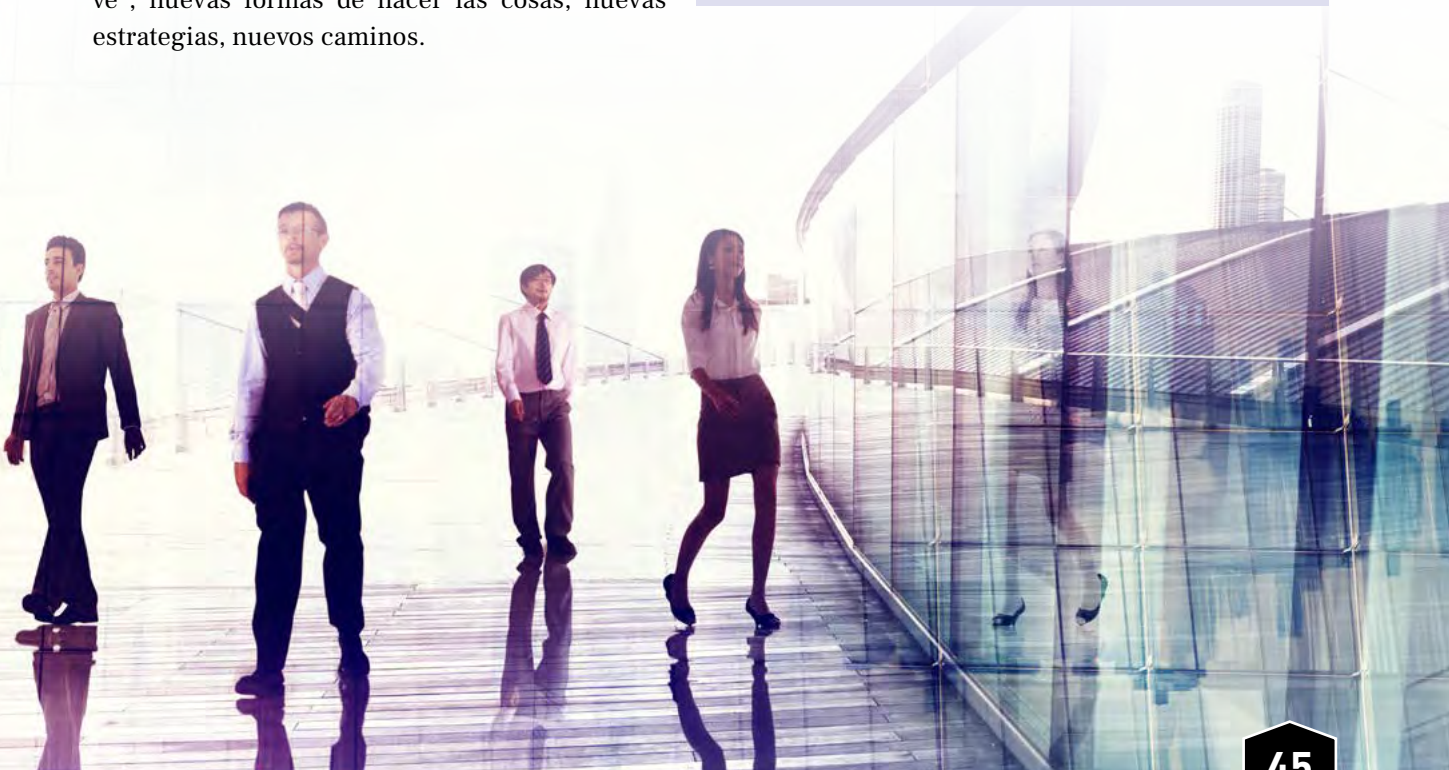
Y he aquí la recomendación que ahora hacemos. Cualquiera que sea la función que tú desempeñes, cualquiera que sea su misión o el escenario al que se pertenece, debemos y debes (con debido respeto) incorporar a la solución, para la perfección al equipo que hayas conformado, una cultura de participación y responsabilidad compartida.

Pero esta colaboración inteligente no sólo implica que compartas el problema para encontrar la solución entre varios, sino que sigamos la mejor práctica de esta mejor práctica, la cual se basa en la selección adecuada de los que habrán de conformar el “equipo” que solucionará cualquier situación, aunque no parezca problema. Hoy en día, las soluciones ya no son sólo a problemas como pasaba antes, sino para ver lo que “nadie ve”, nuevas formas de hacer las cosas, nuevas estrategias, nuevos caminos.

Faced with the evolution as beautiful but as threatening as we have, we must start from a magnus assumption that indicates that there is no person, however intelligent and powerful, that can overcome teamwork, obviously the result of the sum is much greater than the result of a single factor.

And here is the recommendation that we now make. Whatever function you perform, whatever your mission or the scenario to which you belong, we owe and must (with due respect) incorporate into the solution, for perfection to the team that you have formed, a culture of participation and shared responsibility.

But this intelligent collaboration not only implies that you share the problem to find the solution among several, but that we follow the best practice of this best practice, which is based on the appropriate selection of those who will form the “team” that will solve any situation, even if it does not seem like a problem. Today, solutions are no longer just for problems like before, but to see what “nobody sees”, new ways of doing things, new strategies, new ways.



Seleccionado el equipo, la mejor práctica nos induce a que conozcamos la personalidad de cada integrante y su propia especialización, a fin de poderle dar la ponderación adecuada a una determinada “votación” o grupo de sugerencias, hablamos de una nueva dimensión de la participación en grupo, lo que implica una nueva era para los líderes que tienen en sus manos la necesidad de orquestar el trabajo en equipo, ya sea para ejercer una reingeniería de procesos (optimización de los recursos), para la implementación de tecnologías de la información, para establecer mecanismos de una comunicación efectiva, para implementar mecanismos de control no intrusivos que aseguren el cumplimiento normativo en la corporación, entre otras soluciones que ahora el mundo nos exige para poder mantenernos vivos en los negocios.

Quizá, el tema central en el mundo aduanero, tanto de los gerentes de las empresas, tanto de los agentes aduanales (aunque creo que ya debería llamarles, las agencias aduanales, por la reforma legal recientemente aprobada por el congreso mexicano) es el de conformar cadenas de valor, que no es otra cosa que alinear los intereses y esfuerzos de todos los actores de una cadena de suministro, hacia la aportación de mayor valor, ya sea de contenido regional, o de funciones para hacer más efectivo y eficiente a las importaciones y exportaciones, trabajando en equipo con un objetivo común, lo que implica que ya no hablamos de proveedores y clientes, sino de asociados a una estrategia del comercio mundial.

Once the team is selected, the best practice induces us to know the personality of each member and their own specialization, in order to be able to give the appropriate weight to a certain “vote” or group of suggestions, we speak of a new dimension of participation in group, which implies a new era for leaders who have in their hands the need to orchestrate teamwork, whether to exercise process reengineering (optimization of resources), for the implementation of information technologies, establish mechanisms for effective communication, to implement non-intrusive control mechanisms that ensure regulatory compliance in the corporation, among other solutions that the world now requires to keep us alive in business.

Perhaps, the central issue in the customs world, both for managers of the companies, as well as the customs brokers (although I think I should call them, the customs brokerage firms, because of the legal reform recently approved by the Mexican Congress) is to conform value chains, which is nothing more than aligning the interests and efforts of all the actors of a supply chain, towards the contribution of greater value, whether of regional content, or functions to make imports and exports more effective and efficient, working as a team with a common goal, which means that we no longer talk about suppliers and customers, but about partners in a global trade strategy.



GRANDES LÍDERES

Y MEJORES PERSONAS



CREER — y — CREAR

*están a solo una
letra de distancia*

¡FORMA PARTE DE NUESTRA COMUNIDAD! Conoce nuestra oferta académica

Administración y Dirección de Empresas
Arquitectura
Comunicación
Derecho
Dirección de Empresas de Entretenimiento
Diseño Gráfico
Diseño Industrial
Finanzas y Contaduría Pública
Gastronomía

Ingeniería Biomédica
Ingeniería Civil
Ingeniería en Informática y Negocios Digitales
Ingeniería Industrial para la Dirección
Ingeniería Mecánica para la Innovación
Ingeniería Mecatrónica
Ingeniería Química
Médico Cirujano
Mercadotecnia Estratégica

Moda, Innovación y Tendencia
Negocios Internacionales
Nutrición
Pedagogía Organizacional y Educativa
Psicología
Relaciones Internacionales
Terapia Física y Rehabilitación
Turismo Internacional
Licenciatura Empresarial



01 (442) 245 67 42



@anahuacqro
@admisionesqro



Universidad Anáhuac Querétaro
Admisiones Anáhuac Querétaro



Anáhuac
QUERÉTARO



Changes in Current International Trade
and its New Architecture

Cambios en el Comercio Internacional Actual *y su Nueva Arquitectura*

Dr. Jorge **Witker Velásquez**





Introducción

Una de las características del comercio internacional clásico, es la función que cumplen, o deben cumplir, los Estados en los diseños y aplicación de reglas que den certezas jurídicas, internas y externas, a los operadores privados que invierten, fabrican, procesan y comercializan mercancías o prestan servicios transfronterizos a mercados distantes o circunvecinos.

Dicha premisa ha sido, parcialmente, cumplida por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y ahora por la Organización Mundial del Comercio (OMC), desde el siglo pasado hasta el presente, en paralelo a los acuerdos regionales (tratados de libre comercio) que se han firmado a la sombra del artículo 24 del mencionado GATT-OMC.

Introduction

One of the characteristics of classical international trade is the function that States fulfill, or must comply with, in the designs and application of rules that give legal certainty, internal and external, to private operators that invest, manufacture, process and market merchandise. or provide cross-border services to distant or neighboring markets.

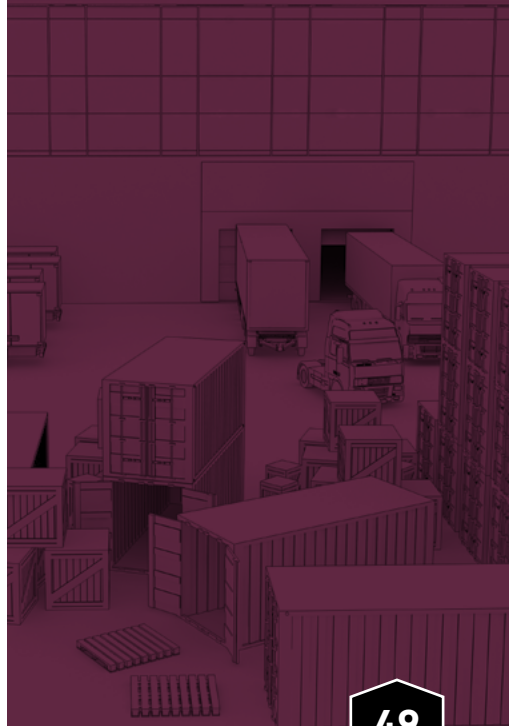
This premise has been, partially, fulfilled by the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and now by the World Trade Organization (WTO), from the last century to the present, in parallel with the regional agreements (free trade agreements) that have been signed in the shadow of Article 24 of the aforementioned GATT-WTO.



Dr. Jorge Witker Velásquez

Doctor en Derecho, profesor e investigador titular de Derecho Económico y Derecho Internacional, en la UNAM. Premio Universidad Nacional en Investigación en Ciencias Sociales, autor de más de 70 libros en su especialidad, editados en México y en el extranjero. Árbitro panelista del Capítulo XIX en el TLCAN. Profesor visitante en Universidades extranjeras y mexicanas. Su último libro, Comercio Exterior, Régimen Jurídico del Comercio Exterior Mexicano. Actual Director en el Seminario de Estudios sobre Comercio Exterior de la Facultad de Derecho de la UNAM.

Doctor of Law, professor and senior researcher of Economic Law and International Law, at the UNAM. National University Award in Research in Social Sciences, author of more than 70 books in his specialty, published in Mexico and abroad. Panelist arbitrator of Chapter XIX in NAFTA. Visiting professor in foreign and Mexican universities. His last book, "Comercio Exterior, Régimen Jurídico del Comercio Exterior Mexicano". Current Director at the Seminar on Foreign Trade Studies of the Law School of the UNAM.



“En 2018, este andamiaje normativo está estancado y, en cierto modo, en crisis. La frustrada Ronda de Doha de la OMC, desde 2001 hasta la reciente reunión ministerial de la OMC de diciembre de 2017 en Argentina, evidencia el fin de esta era comercial mundial”

“In 2018, this normative scaffolding is stagnant and, in a certain way, in crisis. The frustrated Doha Round of the WTO, from 2001 until the recent WTO ministerial meeting in December 2017 in Argentina, marks the end of this global trade era”

En 2018, este andamiaje normativo está estancado y, en cierto modo, en crisis. La frustrada Ronda de Doha de la OMC, desde 2001 hasta la reciente reunión ministerial de la OMC de diciembre de 2017 en Argentina, evidencia el fin de esta era comercial mundial, institucionalizada en 1994, etapa en que los Estados regulaban, en gran medida, los intercambios de bienes y servicios en mercados semiabiertos, desregulados y competitivos.

El tránsito de esta etapa de gobernanza estatal al presente, era de las cadenas de valor industrial y de servicios como ejes básicos del nuevo comercio internacional contemporáneo, constituye el núcleo de las siguientes reflexiones.



In 2018, this normative scaffolding is stagnant and, in a certain way, in crisis. The frustrated Doha Round of the WTO, from 2001 until the recent WTO ministerial meeting in December 2017 in Argentina, marks the end of this global trade era, institutionalized in 1994, when states regulated, to a large extent, the exchanges of goods and services in semi-open, deregulated and competitive markets.

The transition from this stage of state governance to the present, was of the industrial value chains and of services as basic axes of the new contemporary international trade, constitutes the nucleus of the following reflections.





“Este fenómeno responde a una fragmentación geográfica de la producción, debido a mercados libres, a la reducción de los costos de transporte y a los adelantos y progreso en el mundo de las tecnologías de la información y la comunicación”

“This phenomenon responds to a geographical fragmentation of production, due to free markets, to the reduction of transportation costs and to advances and progress in the world of information and communication technologies”

Las Cadenas de Valor

Son las articulaciones de procesos productivos horizontales que operan en diversos mercados, impulsados por inversiones extranjeras bajo criterios de eficiencia y utilidad, separadas de las políticas públicas de los países huéspedes. Este fenómeno responde a una fragmentación geográfica de la producción, debido a mercados libres, a la reducción de los costos de transporte y a los adelantos y progreso en el mundo de las tecnologías de la información y la comunicación.

En décadas pasadas, dichas cadenas dieron origen a los llamados mercados cautivos (comercio intrafirma o comercios vinculados), que capturaron y capturan parte del comercio mundial, realizado por empresas transnacionales (precios de transferencia).

Conviene aclarar que estas cadenas no son privativas de tales empresas, pues es viable y posible incorporar emprendedores medianos a dichas cadenas, como las empresas de accesorios y componentes automotrices que, en condición de exportadores indirectos, participan en la industria automotriz mexicana.

The Value Chains

They are the linkage of horizontal productive processes that operate in different markets, driven by foreign investments under criteria of efficiency and utility, separated from the public policies of the host countries. This phenomenon responds to a geographical fragmentation of production, due to free markets, to the reduction of transportation costs and to advances and progress in the world of information and communication technologies.

In past decades, these chains gave rise to the so-called captive markets (intrafirm trade or linked businesses), which captured and capture part of the world trade, carried out by transnational companies (transfer prices).

It is important to clarify that these chains are not exclusive to such companies, since it is feasible and possible to incorporate medium-sized entrepreneurs to these chains, such as accessory companies and automotive components that, as indirect exporters, participate in the Mexican auto industry.



“Cerca del 80% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios corresponde a comercios en cadenas de valor, asociados a los antiguos comercios cautivos”

“About 80% of global exports of goods and services correspond to stores in value chains, associated with the old captive stores”

Dicha experiencia, como exportadores indirectos, es un expediente que debe estimularse en toda la industria nacional, pues, con incentivos en innovaciones tecnológicas y empresariales, es posible insertarse creadoramente en las cadenas de valor vigentes en los mercados regionales.

Por otra parte, las cadenas de suministro, que fueron convenidas en el TPP 11, ahora llamado Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), conforman variantes que integran también la nueva arquitectura del comercio mundial, que enfatizan en los servicios, el abasto y la producción en general, eso sí sin relación con procesos industriales que incorporan valor agregado y contenido nacional o domésticos a los productos intermedios o finales que se comercian entre empresas y países.

El Contexto de las Cadenas de Valor

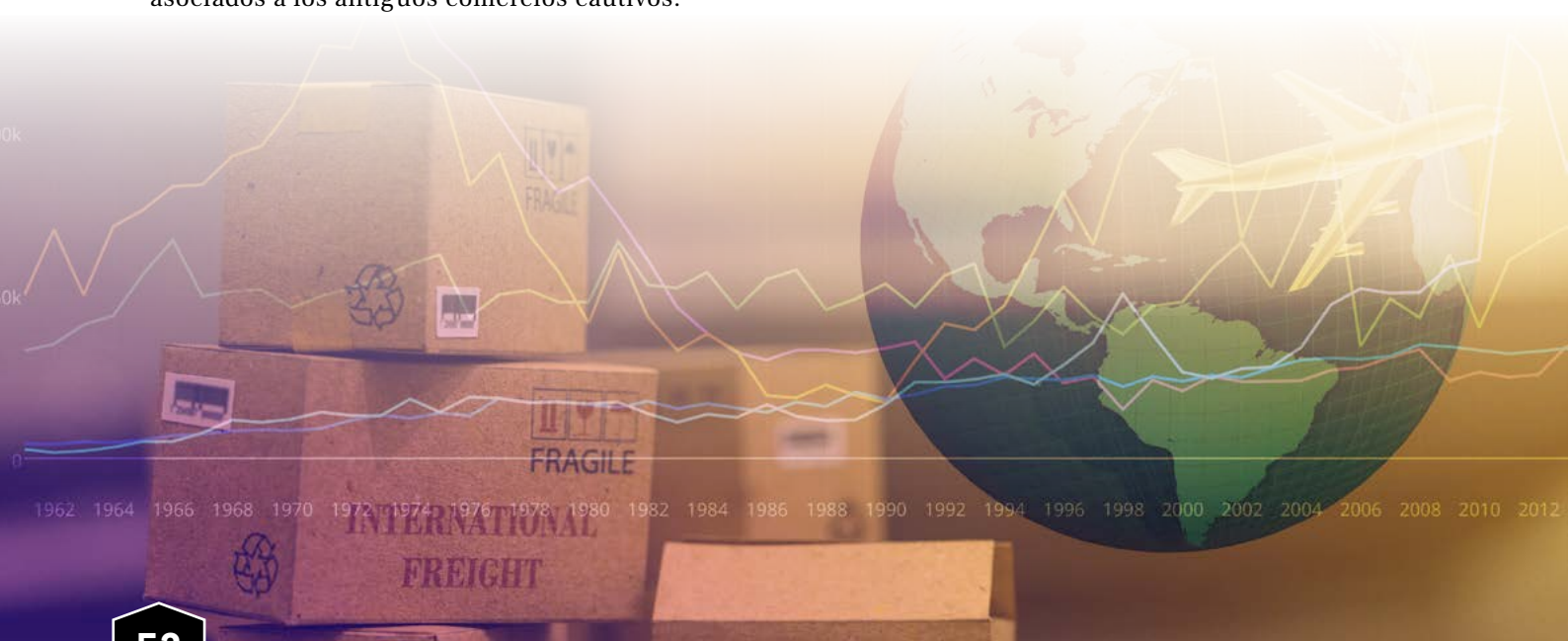
La emergencia de estas cadenas regionales o globales ha impactado al comercio mundial, y hoy, según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) cerca del 80% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios corresponde a comercios en cadenas de valor, asociados a los antiguos comercios cautivos.

This experience, as indirect exporters, is a file that should be encouraged throughout the national industry, since, with incentives in technological and business innovations, it is possible to be inserted creatively in the value chains in force in the regional markets.

On the other hand, the supply chains, which were agreed upon in TPP 11, now called Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), make up variants that also integrate the new architecture of world trade, which emphasize in services, supply and production in general, that yes without relation with industrial processes that incorporate added value and national or domestic content to the intermediate or final products that are traded between companies and countries.

The Context of Value Chains

The emergence of these regional or global chains has impacted world trade, and today, according to the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) about 80% of global exports of goods and services correspond to stores in value chains, associated with the old captive stores.





“La especialización no es, como antes, de países y productos finales, sino en tareas específicas o segmentos del proceso productivo”

“The specialization is not, as before, countries and final products, but in specific tasks or segments of the production process”

En efecto, las industrias que operan bajo el diseño de cadenas de valor, regionales y globales, son la automotriz, la electrónica, la aeronáutica, la del vestuario y las de los laboratorios y fármacos, que muestran que los bienes finales ya no se producen en un solo país, sino en una fragmentada rutina geográfica. Así, investigación y desarrollo, hasta el reciclaje del producto, incluidas la producción, los servicios de apoyo, la distribución, la comercialización, finanzas y servicios post ventas, se realizan en varios países, mediante la interacción entre filiales de una misma empresa transnacional o transacciones entre éstas y proveedores externos. Con ello, la especialización no es, como antes, de países y productos finales, sino en tareas específicas o segmentos del proceso productivo.

Las cadenas de valor se caracterizan por los siguientes elementos:

- a. Estrecha relación con las inversiones extranjeras** (este rubro es básico del comercio internacional actual).
- b. Los bienes intercambiados son, básicamente, intermedios, insumos, partes, componentes, etc.**
- c. Contienen elementos fundamentalmente de importación, que se incorporan a productos de exportación.**
- d. Los servicios** (financieros, legales, logísticos, de diseño y comunicaciones, entre otros).

Indeed, the industries that operate under the design of value chains, regional and global, are the automotive, electronics, aeronautics, clothing and laboratories and drugs, which show that final goods are no longer produced in a single country, but in a fragmented geographical routine. Thus, research and development, even product recycling, including production, support services, distribution, marketing, finance and post-sales services, are carried out in several countries, through the interaction between subsidiaries of the same transnational company or transactions between these and external suppliers. With this, the specialization is not, as before, countries and final products, but in specific tasks or segments of the production process.

Value chains are characterized by the following elements:

- a. Close relationship with foreign investments** (this item is basic to current international trade).
- b. The goods exchanged are, basically, intermediates, inputs, parts, components, etc .**
- c. They contain mainly import elements, which are incorporated into export products.**
- d. The services** (financial, legal, logistic, design and communications, among others).

Estos factores, y otros, han propiciado la conformación de *“fábricas mundiales”*, de carácter regional, y que se agrupan en torno a 3 mega mercados: la fábrica Europa, centrada en Alemania; la fábrica América del Norte, centrada en Estados Unidos (Tratado de Libre Comercio de América del Norte -TLCAN-); y, la fábrica asiática, centrada en Japón y China. Estas fábricas se caracterizan por tener altos niveles de comercio intrarregional, de bienes intermedios y con patrones de comercio vertical, propio de las actuales redes internacionales de producción.

Sobre este comercio “de hecho”, los procesos de integración regional, como el caso de Asia con el mega mercado que compone la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), en la que Japón, China, India y Taiwán ejercen una gran presencia. Al respecto, se estructura un mega mercado con la inclusión de los países que integran el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) junto con los de la ASEAN.



These factors, and others, have led to the formation of *“global factories”*, of a regional nature, and grouped around 3 mega markets: the Europe factory, centered in Germany; the North America factory, centered in the United States (North American Free Trade Agreement - NAFTA-); and, the Asian factory, focused on Japan and China. These factories are characterized by high levels of intraregional trade, intermediate goods and vertical trade patterns, typical of the current international production networks.

On this trade “in fact”, the processes of regional integration, such as the case of Asia with the mega market that makes up the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), in which Japan, China, India and Taiwan have a great presence. In this regard, a mega market is structured with the inclusion of the countries that make up the Asia-Pacific Economic Cooperation Forum (APEC) along with those of the ASEAN.





“El tema comercio e inversiones no ha podido ser abordado en profundidad en la OMC, pese a existir un acuerdo referido a ‘inversiones relacionadas con el comercio’ y a los capítulos respectivos de los numerosos tratados de libre comercio registrados en la OMC y en Naciones Unidas”

“The issue of trade and investment has not been addressed in depth in the WTO, despite there being an agreement referring to ‘investments related to trade’ and the respective chapters of the numerous free trade agreements registered in the WTO and the United Nations”

De los Mega Mercados (o Fábricas Mundiales) a las Negociaciones Mega Regionales sobre Comercio e Inversiones

Los procesos detonados, en parte, por las cadenas de valor y suministro, han exhibido limitantes objetivas del sistema de comercio internacional clásico.

Al respecto, es posible detectar provisoriamente 2 vertientes:

- a.** El tema comercio e inversiones no ha podido ser abordado en profundidad en la OMC, pese a existir un acuerdo referido a ‘inversiones relacionadas con el comercio’ y a los capítulos respectivos de los numerosos tratados de libre comercio registrados en la OMC y en Naciones Unidas.
- b.** El sistema normativo multilateral de la OMC sigue anclado a las regulaciones estatales, que obstruyen el libre flujo de las cadenas de valor y suministro, y responden a un mercado internacional tradicional (mercancías y servicios), con reglas de origen rígidas, preferencias arancelarias, aduanas ineficientes, controles fronterizos estáticos, elementos todos que se oponen al pragmatismo de las cadenas de valor industrial y al avance de la digitalización y al expansivo comercio electrónico y en crecimiento.

From the Mega Markets (or World Factories) to the Mega Regional Trade and Investment Negotiations

The processes detonated, in part, by the value and supply chains, have exhibited objective limitations of the classical international trade system.

In this regard, it is possible to temporarily detect 2 aspects:

- a.** The issue of trade and investment has not been addressed in depth in the WTO, despite there being an agreement referring to ‘investments related to trade’ and the respective chapters of the numerous free trade agreements registered in the WTO and the United Nations.
- b.** The multilateral regulatory system of the WTO remains anchored to state regulations, which obstruct the free flow of value and supply chains and respond to a traditional international market (goods and services), with rigid rules of origin, tariff preferences, customs inefficient, static border controls, all elements that are opposed to the pragmatism of industrial value chains and the advance of digitalization and expansive electronic commerce and growth.



“Ante estos desafíos, el comercio internacional del Siglo XXI presenta escenarios mega regionales, como un intento de superar el esquema multilateral de la OMC y avanzar a otra gobernanza mercantil, digital y planetaria”

“Faced with these challenges, the international trade of the 21st century presents mega regional scenarios, as an attempt to overcome the multilateral scheme of the WTO and advance to another commercial, digital and planetary governance”

Ante estos desafíos, el comercio internacional del Siglo XXI presenta escenarios mega regionales, como un intento de superar el esquema multilateral de la OMC y avanzar a otra gobernanza mercantil, digital y planetaria. Estos proyectos mega regionales son:

- a. El Acuerdo de Asociación Transpacífico; que abarca 11 países de Asia-Pacífico y América.**
- b. El Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea, temporalmente detenido por el Presidente Trump.**
- c. El Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Japón.**

De prosperar estos proyectos, más los acuerdos de la Unión Europea con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), y del MERCOSUR con la Alianza del Pacífico (pronta inclusión de Canadá, Australia y Singapur), estamos ante un marco de alianza comercial complejo, y potencialmente, inédito para México y la Región.

Faced with these challenges, the international trade of the 21st century presents mega regional scenarios, as an attempt to overcome the multilateral scheme of the WTO and advance to another commercial, digital and planetary governance. These mega regional projects are:

- a. The Trans-Pacific Partnership Agreement; which covers 11 countries of Asia-Pacific and America.**
- b. The Transatlantic Trade and Investment Agreement between the United States and the European Union, temporarily halted by President Trump.**
- c. The Free Trade Agreement between the European Union and Japan.**

If these projects succeed, plus the agreements of the European Union with the Common Market of the South (MERCOSUR), and of the MERCOSUR with the Pacific Alliance (sudden inclusion of Canada, Australia and Singapore), we are facing a complex commercial alliance framework, and potentially, unpublished for Mexico and the Region.



La Inversión Extranjera como Eje de las Cadenas de Valor

Según lo afirmado anteriormente, las cadenas de valor tienen como centro a la inversión extranjera, que puede conceptualizarse como toda utilización de activos de una entidad económica, destinados a obtener un beneficio económico o una ganancia. Aceptando dicha idea, se puede afirmar que inversión extranjera directa es cualquier utilización de activos, sean estos tangibles o intangibles, en uno o varios países distintos al país del propietario del activo, que mantiene un control sobre los mismos.

En efecto, el control que ejerza el inversor en el país receptor del capital, constituye, para algunos autores, un dato relevante, pues la transferencia de activos tangibles o intangibles, de un país a otro, con el propósito de uso en ese país para generar riqueza, bajo el control parcial o total del dueño del activo (NOTA) .¹

En el ámbito de la inversión extranjera, hay que distinguir 2 aspectos fundamentales:

- a. El acceso de la inversión a la totalidad de los sectores económicos de un país, o parcialmente a ciertos sectores.**
- b. La protección que el país huésped se obliga a otorgar a estas inversiones que, como en el caso de las cadenas de valor o suministro, cruzan horizontalmente diversos territorios aduaneros.**

Foreign Investment as an Axis of Value Chains

As stated above, value chains are centered on foreign investment, which can be conceptualized as any use of assets of an economic entity, aimed at obtaining an economic benefit or a profit. Accepting this idea, it can be affirmed that direct foreign investment is any use of assets, whether tangible or intangible, in one or more countries other than the country of the owner of the asset, which maintains control over them. In effect, the control exercised by the investor in the host country of capital constitutes, for some authors, a relevant fact, as the transfer of tangible or intangible assets, from one country to another, for the purpose of use in that country to generate wealth, under the partial or total control of the owner of the asset (NOTE).¹

In the field of foreign investment, we must distinguish 2 fundamental aspects:

- a. The access of the investment to the totality of the economic sectors of a country, or partially to certain sectors.**
- b. The protection that the host country is obligated to grant to these investments that, as in the case of the value or supply chains, cross horizontally different customs territories.**

¹ SORNARAJAH, M., *The International Law on Foreign Investment*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, p. 7, cit. en PRIETO, Gustavo, *El Trato Justo y Equitativo en el Derecho Internacional de Inversiones*, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar, 2013, p. 15.

¹ SORNARAJAH, M., *The International Law on Foreign Investment*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, p. 7, cit. in PRIETO, Gustavo, *El Trato Justo y Equitativo en el Derecho Internacional de Inversiones*, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar, 2013, p. 15.

Además de lo anterior, es necesario mencionar el riesgo político que las inversiones extranjeras plantean, permanentemente, al Derecho y política internacionales. Para abordar esta vertiente, existe la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA, por sus siglas en inglés), que ha definido al riesgo político como *“la probabilidad de interrupción de las operaciones de compañías, por fuerzas políticas y eventos, ya sea que estos ocurran en los países receptores, o como resultados de cambios en el ambiente internacional”*. Al respecto, esta misma organización identifica 7 escenarios, entendidos como riesgo político: ²

- I.** Transferencias y convertibilidad, entendido como la inhabilidad de trasladar al país de origen las utilidades de una inversión.
- II.** Expropiación, entendida como la pérdida de propiedad y control como resultado de acción directa del Estado receptor.
- III.** Incumplimientos contractuales.
- IV.** No honrar obligaciones financieras soberanas.
- V.** Terrorismo.
- VI.** Guerra, disturbios civiles.
- VII.** Cambios regulatorios adversos.

In addition to the above, it is necessary to mention the political risk that foreign investments pose, permanently, to international law and policy. To address this issue, there is the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), which has defined political risk as *“the probability of disruption of the operations of companies, political forces and events, whether these occur in the recipient countries, or as a result of changes in the international environment.”* In this regard, this same organization identifies 7 scenarios, understood as political risk: ²

- I.** Transfers and convertibility, understood as the inability to transfer the profits of an investment to the country of origin.
- II.** Expropriation, understood as loss of ownership and control as a result of direct action by the receiving State.
- III.** Contractual breaches.
- IV.** Not honoring sovereign financial obligations.
- V.** Terrorism.
- VI.** War, civil disturbances.
- VII.** Adverse regulatory changes.

² PRIETO, Gustavo, *El Trato Justo y Equitativo en el Derecho Internacional de Inversiones*, op. cit., p. 15.

² Prieto, Gustavo, *El Trato Justo y Equitativo en el Derecho Internacional de Inversiones*, op. cit., p. 15.



“Este principio, de trato justo y equitativo, apunta a que los actos de autoridad, en el país huésped, deben ajustarse a comportamientos o estándares igualitarios y no discriminatorios en la interpretación y aplicación de normas jurídicas”

“This principle, of fair and equitable treatment, points out that acts of authority, in the host country, must conform to equal and non-discriminatory behavior or standards in the interpretation and application of legal norms”

Conviene aclarar que, en cuanto al acceso de la inversión extranjera a los países, estará definida por el marco constitucional y legal que cada país establezca, reconociendo que, al impulso de la globalización presente, la comunidad internacional ha ido eliminando las limitaciones, prohibiciones y restricciones que, hasta el siglo pasado, se contemplaban especialmente en el ámbito de los recursos naturales, tema que, en su momento, dio origen a diversos procesos expropiatorios, y que, a través de varios instrumentos internacionales, se reconocía el derecho de los Estados a recuperar y explotar dichos recursos naturales, como la Resolución de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) de 1962.³

En cuanto a la protección de las inversiones, conviene señalar que el Derecho Internacional ha desarrollado una amplia doctrina y jurisprudencia, en torno a un principio toral, que cubre los derechos de los propietarios de los activos, tangibles o intangibles, y que versa sobre el trato justo y equitativo en un verdadero, ya, Derecho internacional de inversiones. Este principio, de trato justo y equitativo, apunta a que los actos de autoridad, en el país huésped, deben ajustarse a comportamientos o estándares igualitarios y no discriminatorios en la interpretación y aplicación de normas jurídicas intervinientes en un conflicto que implica a empresas o compañías de naturaleza foránea. La jurisprudencia internacional, al respecto, es amplísima y variada, en relación a este principio, pues tiene que ver con reglamentaciones laborales, fiscales, ambientales, territoriales, o actos judiciales en los cuales se perturba el libre desempeño de la inversión en negocios planificados y previstos.

It should be clarified that, in terms of the access of foreign investment to the countries, it will be defined by the constitutional and legal framework that each country establishes, recognizing that, under the impulse of the present globalization, the international community has been eliminating the limitations, prohibitions and restrictions that, until the last century, were contemplated especially in the field of natural resources, a subject that, at the time, gave rise to various expropriation processes, and that, through several international instruments, the right of States was recognized to recover and exploit these natural resources, such as the Resolution of the United Nations (UN) of 1962.³

Regarding the protection of investments, it should be noted that International Law has developed a broad doctrine and jurisprudence, based on a general principle, which covers the rights of the owners of assets, tangible or intangible, and which deals with the fair and equitable treatment in a real, already, international investment law. This principle, of fair and equitable treatment, points out that acts of authority, in the host country, must conform to equal and non-discriminatory behavior or standards in the interpretation and application of legal norms intervening in a conflict involving companies or companies of foreign nature. The international jurisprudence, in this respect, is very broad and varied, in relation to this principle, since it has to do with labor, fiscal, environmental, territorial regulations, or judicial acts in which the free performance of the investment in planned businesses is disrupted and planned.

³ Resolución 1803 (XVII) de la Asamblea General, de 14 de diciembre de 1962, titulada “Soberanía permanente sobre los recursos naturales”.

³ Resolution 1803 (XVII) of the General Assembly, of December 14, 1962, entitled “Permanent Sovereignty over natural resources.”

“En síntesis, este factor del nuevo comercio internacional constituye una preocupación académica y pragmática de primer orden, pues el éxito y funcionamiento de las cadenas de valor y suministro requieren de garantías, acceso y protecciones fundamentales”

“In short, this factor of the new international trade constitutes an academic and pragmatic concern of the first order, since the success and functioning of the value and supply chains require guarantees, access and fundamental protections”

La forma con que la protección jurídica de las inversiones se realiza en la globalización actual, tiene que ver con los numerosos Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIS), que los países suscriben bilateralmente para formalizar, en parte, el llamado trato justo y equitativo, que debe darse al mundo de las inversiones que operan en las diversas cadenas de valor anteriormente mencionadas.

En síntesis, este factor del nuevo comercio internacional constituye una preocupación académica y pragmática de primer orden, pues el éxito y funcionamiento de las cadenas de valor y suministro requieren de garantías, acceso y protecciones fundamentales.

Finalmente, en este campo de las inversiones extranjeras, México, al ser miembro del TLCAN, tiene en el Capítulo XI claramente señalados los campos de acceso y protección que, en estos 24 años, ha derivado en numerosos arbitrajes, resueltos fundamentalmente en el seno del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), con resultados diversos.

Por otra parte, México, al estar inserto en las cadenas de valor del TLCAN, y promisorios proyectos de la Alianza del Pacífico, “de hecho” está con un pie en la nueva arquitectura en gestación; y, con su membresía en la OMC sigue apegado al viejo esquema multilateral, por lo cual la suerte futura del TLCAN no debe preocupar mayormente, pues, al disolverse o anularse dicho tratado, la fuerza de las cadenas de valor, existente en los sectores antes mencionados, seguirán funcionando en la nueva arquitectura de un comercio internacional de nuevo tipo.

The way in which the legal protection of investments is made in the current globalization, has to do with the numerous Agreements of Promotion and Reciprocal Protection of Investments (APPRIS), which the countries sign bilaterally to formalize, in part, the so-called fair treatment and equitable, which must be given to the world of investments that operate in the various value chains mentioned above.

In short, this factor of the new international trade constitutes an academic and pragmatic concern of the first order, since the success and functioning of the value and supply chains require guarantees, access and fundamental protections.

Finally, in this field of foreign investment, Mexico, as a member of NAFTA, has in Chapter XI clearly indicated the fields of access and protection that, in these 24 years, has led to numerous arbitrations, resolved fundamentally within the International Center for Settlement of Investment Disputes (ICSID), with varied results.

On the other hand, Mexico, being inserted in NAFTA value chains, and promising projects of the Pacific Alliance, is “in fact” with one foot in the new architecture in gestation; and, with its membership in the WTO, it remains attached to the old multilateral scheme, so that the future fate of the NAFTA should not be a major concern, then, when the treaty is dissolved or annulled, the strength of the value chains existing in the sectors before it. mentioned, will continue to work in the new architecture of an international trade of a new type.



La Transgresión del Derecho
de *Trámite Aduanero* en el
Acuerdo sobre Facilitación
del Comercio

*The Transgression of the Customs Processing Fee
in the Agreement on Trade Facilitation*

Mtro. Ricardo **Méndez Castro**



Mtro. Ricardo Méndez Castro

Licenciado en Comercio Exterior y Aduanas por el Tecnológico de Baja California; y en Derecho por la Universidad Humanitas. Maestro en Derecho Fiscal por la Universidad Iberoamericana. Cuenta con la especialidad en asesoría de Cumplimiento Legal y Operación Aduanera. Catedrático de temas especializados en materia aduanera y de comercio exterior a nivel licenciatura y maestría en diversas universidades del país. Cursó los diplomados en: Formación Integral Aduanera y de Comercio Exterior; así como de Administración de Comercio Exterior y Negocios Internacionales. Miembro activo en la Comisión de Legislación Aduanera y de Comercio Exterior en la Academia de Derecho Fiscal del Estado de Baja California, A.C. Instructor autorizado para impartir cursos de capacitación por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Autor de las obras: "Contribuciones al Comercio Exterior" por Editorial ISEF, "Manual Práctico-Técnico para la Elaboración del Pedimento Aduanal" por Tax Editores, y "Compliance Aduanero 360: IMMEX & Certificaciones", entre otros libros especializados. Actualmente es Líder de Consultoría en TLC Asociados y Socio Director de Trade & Law College.

Graduated in Foreign Trade and Customs from Tecnológico de Baja California; and in Law from the Universidad Humanitas, and has a Maester Degree in Tax Law from the Universidad Iberoamericana. The author specialized in Legal Compliance and Customs Operation. He is Professor of specialized subjects in customs and foreign trade at bachelor's and master's level in various universities of the country and has diplomas in: Integral Customs and Foreign Trade Training; as well as Foreign Trade and International Business Administration. Active member of the Commission of Customs Legislation and of Foreign Trade in the Academy of Fiscal Law of the State of Baja California (Comisión de Legislación Aduanera y de Comercio Exterior en la Academia de Derecho Fiscal del Estado de Baja California, A.C) Authorized by the Ministry of Labor and Social Security as instructor of training courses. Author of the works: "Contributions to Foreign Trade" by ISEF Publishers, and "Practical-Technical Manual for the Elaboration of the Customs Motion" by Tax Editors, among other specialized books. He is currently a Consultant Leader in TLC Associates and Managing Partner of Trade & Law College.



A más de un año de entrar en vigor el **"Acuerdo sobre Facilitación del Comercio"** (AFC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), debemos recordar que este convenio internacional concentra varios temas relevantes en materia aduanera y de comercio exterior, entre ellos el pago de derechos aduanales, que sin duda se encuentran reformas pendientes sobre la contraprestación que realizan los usuarios del comercio exterior al momento de llevar a cabo los procedimientos de importación y exportación por las aduanas mexicanas.¹

En este contexto, a continuación conoceremos qué son los derechos y los tipos de derechos aduaneros que es necesario contribuir en México, las disposiciones normativas a nivel nacional e internacional que se encuentran vinculadas con esta temática, los precedentes judiciales que han surgido sobre estas contraprestaciones, además de realizar un comparativo con la legislación de los Estados Unidos de América.

More than a year after the **"Trade Facilitation Agreement"** (TFA) of the World Trade Organization (WTO) came into force, we must remember that this international agreement concentrates several relevant issues in customs and foreign trade, among them the payment of customs duties, which undoubtedly are pending reforms on the consideration paid by foreign trade users when carrying out the import and export procedures by Mexican customs.

In this context, we will now know what are the fees and the types of customs duties that are necessary to contribute in Mexico, the normative dispositions at national and international levels that are linked to this issue, the judicial precedents that have arisen on these considerations, in addition to making a comparison with the legislation of the United States of America.

¹ Nota: Es denominado en el idioma inglés "Trade Facilitation Agreement".



Los Derechos

El Código Fiscal de la Federación dispone que los Derechos son: *“las contribuciones establecidas en Ley por el uso o aprovechamiento de los bienes del dominio público de la Nación, así como por recibir servicios que presta el Estado en sus funciones de derecho público, excepto cuando se presten por organismos descentralizados u órganos desconcentrados cuando en este último caso, se trate de contraprestaciones que no se encuentren previstas en la Ley Federal de Derechos. También son derechos las contribuciones a cargo de los organismos públicos descentralizados por prestar servicios exclusivos del Estado”*.²

De igual manera, la Ley Federal de Derechos señala que: *“los Derechos que establece esta Ley, se pagarán por el uso o aprovechamiento de los bienes del dominio público de la Nación, así como por recibir servicios que presta el Estado en sus funciones de derecho público, excepto cuando se presten por organismos descentralizados u órganos desconcentrados y en este último caso, cuando se trate de contraprestaciones que no se encuentren previstas en esta Ley. También son derechos las contribuciones a cargo de los organismos públicos descentralizados por prestar servicios exclusivos del Estado”*.³

El Derecho de Trámite Aduanero

En relación con el Derecho de Trámite Aduanero, conocido por su acrónimo DTA, se considera una contraprestación establecida en la Ley Federal de Derechos que efectúan los importadores o exportadores al Gobierno Federal, como sujetos pasivos, por utilizar las aduanas del país para llevar a cabo el despacho aduanero de las mercancías a través de una declaración aduanera.

The Fees

The Federal Fiscal Code establishes that the Fees are: *“the contributions established by Law for the use or exploitation of the public domain assets of the Nation, as well as for receiving services provided by the State in its public law functions, except when they are provided by decentralized bodies or deconcentrated bodies when in the latter case, they are compensations that are not provided for in the Federal Fees Act. Contributions by decentralized public bodies for providing exclusive services of the State are also fees”*.²

Similarly, the Federal Fees Act states that: *“The Fees established by this Law shall be paid for the use or exploitation of the public domain assets of the Nation, as well as for receiving services provided by the State in its functions of public law, except when they are provided by decentralized bodies or decentralized bodies and in the latter case, in the case of compensations that are not provided for in this Law. The contributions borne by the decentralized public bodies for providing exclusive services of the State are also fees”*.³

The Customs Procedure Fee

In relation to the Customs Procedure Fee, known by its acronym DTA, it is considered a compensation established in the Federal Fees Act that the importers or exporters make to the Federal Government, as taxpayers, for using the customs of the country to carry out the customs clearance of the goods through a customs declaration.



² Cfr. Artículo 2, fracción IV del CFF.
² Cf. Article 2, section IV of the FFC.

³ Cfr. Artículo 1 LFD.
³ Cf. Article 1 FFA.

“Los diversos tipos de tasas o cuotas de derechos que deben cubrirse por realizar operaciones aduaneras son determinadas en relación con las mercancías, sujetos pasivos o la modalidad del régimen aduanero”

“The various types of rates or amount per fees that must be covered for carrying out customs operations are determined in relation to the goods, passive subjects or the modality of the customs regime”

El DTA se encuentra principalmente regulado en el artículo 49 de la Ley Federal de Derechos (LFD), y las cuotas son actualizadas por medio del Anexo 19 “Cantidades actualizadas establecidas en la Ley Federal de Derechos” de la Resolución Miscelánea Fiscal de cada año.

Los diversos tipos de tasas o cuotas de derechos que deben cubrirse por realizar operaciones aduaneras son determinadas en relación con las mercancías, sujetos pasivos o la modalidad del régimen aduanero de acuerdo con lo siguiente:⁴

1. Tasa 8 al millar de DTA (0.008). Esta tasa se aplicará sobre el valor en aduana en los supuestos que se indican a continuación:

a) En todos los casos distintos a los señalados en las fracciones contenidas en el artículo 49 del citado ordenamiento, es decir, se utilizará esta tasa cuando no se encuentre previsto un supuesto específico para aplicar una cuota determinada sobre el tipo de operación de comercio exterior que se pretende realizar.

Por ejemplo, bajo esta hipótesis se encuentran los trámites aduanales que se realizan bajo los supuestos del régimen de importación definitiva, depósito fiscal y tránsito. Cabe mencionar que, en las operaciones de depósito fiscal y tránsito de mercancías, únicamente se determina el derecho y se pagará al presentarse el pedimento definitivo o, en su caso, al momento de pagarse el impuesto general de importación.

The DTA is mainly regulated in article 49 of the Federal Fees Act (FFA), and the quotas are updated by means of Annex 19 “Updated amounts established in the Federal Fees Act” of the Miscellaneous Fiscal Resolution of each year.

The various types of rates or amount per fees that must be covered for carrying out customs operations are determined in relation to the goods, passive subjects or the modality of the customs regime in accordance with the following:⁴

1. Rate 8 to a thousand DTA (0.008). This rate will be applied on the customs value in the cases indicated below:

a) In all cases other than those indicated in the sections contained in article 49 of the aforementioned order, that is, this rate will be used when a specific assumption is not foreseen to apply a certain fee on the type of operation of foreign trade that is intended to be made.

For example, under this hypothesis are the customs procedures that are carried out under the assumptions of the definitive import regime, fiscal deposit and transit. It is worth mentioning that, in the operations of fiscal deposit and transit of merchandise, only the fee is determined and it will be paid upon presentation of the final request form or, as the case may be, upon payment of the general import tax.

⁴ Méndez, R. (2016). *Contribuciones al Comercio Exterior. México: Editorial ISEF.*

⁴ Méndez, R. (2016). *Contribuciones al Comercio Exterior. México: ISEF Publishing House.*



“Cuando la importación de las mercancías se efectúe mediante pedimento o pedimento consolidado, el DTA se pagará por cada operación al presentarse el pedimento respectivo”

“When the import of merchandise is made through a request form or consolidated request form, the DTA will be paid for each operation at the time the respective request form is filed”

b) Cuando se trate de mercancías exentas conforme a la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

c) Tratándose de mercancías exentas conforme a los Tratados Internacionales, salvo ciertas excepciones.

d) Sobre el valor que tenga el oro para los efectos del impuesto general de importación, sin exceder de la cuota establecida.

2. Tasa 1.76 al millar de DTA (0.00176). Esta tasa se aplicará sobre el valor en aduana bajo los siguientes supuestos:

a) Tratándose de la importación temporal de bienes de activo fijo que efectúen las maquiladoras o las empresas que tengan programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía.

b) Tratándose de maquinaria y equipo que se introduzca al territorio nacional para destinarlos al régimen de elaboración, transformación reparación en recintos fiscalizados.

c) Cuando la importación de las mercancías se efectúe mediante pedimento o pedimento consolidado, el DTA se pagará por cada operación al presentarse el pedimento respectivo, debiendo considerarse a cada vehículo de transporte como una operación distinta ante la aduana correspondiente y no se pagará por el retorno de dichas mercancías.

d) La maquinaria y equipo destinado a procesos de elaboración, transformación o reparación al régimen de recinto fiscalizado estratégico.⁵

b) In the case of merchandise exempt according to the General Import and Export Tax Act.

c) In the case of goods exempted under the International Treaties, with certain exceptions.

d) On the value of gold for the effects of the general import tax, without exceeding the established amount.

2. Rate 1.76 to the thousand DTA (0.00176).

This rate will be applied on the customs value under the following assumptions:

a) In the case of the temporary importation of fixed asset goods carried out by the maquiladoras or companies that have export programs authorized by the Ministry of Economy.

b) In the case of machinery and equipment that is introduced into the national territory for use in the processing, reparation transformation inside the bonded warehouse regime.

c) When the import of merchandise is made through a request form or consolidated request form, the DTA will be paid for each operation at the time the respective request form is filed, each transport vehicle must be considered as a different operation before the corresponding customs office and will not be paid by the return of said goods.

d) The machinery and equipment destined to processes of elaboration, transformation or repair to the regime of strategic bonded warehouse.⁵

⁵ Cfr. Decreto para el fomento del recinto fiscalizado estratégico y del régimen de recinto fiscalizado estratégico, publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el día 4 de febrero de 2016.

⁵ Decree for the promotion of the bonded warehouse and of the strategic bonded warehouse regime, published in the Official Federal Gazette (OFG) on February 4, 2016.

3. Cuotas Fijas de DTA. Las cuotas son variadas y son aplicables para cada operación cuando se trate de las siguientes hipótesis:

a) *Tratándose de importaciones temporales de bienes distintos de los activos fijos (insumos y otros productos), siempre que sea para elaboración, transformación o reparación en las empresas con programas autorizados por la Secretaría de Economía (Empresas IMMEX –Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación–), así como en los retornos respectivos. La cuota fija es de \$ 316.00.*

b) *Por la introducción al territorio nacional de bienes distintos de los activos fijos (insumos y otros productos), bajo el régimen de elaboración, transformación o reparación en recintos fiscalizados, así como en los retornos respectivos. La cuota fija es de \$ 316.00.*

c) *En el caso de las operaciones de importación y exportación de mercancías exentas de los impuestos al comercio exterior conforme a la Ley Aduanera. La cuota fija es de \$ 316.00.*

d) *En las operaciones de retorno de mercancías importadas o exportadas definitivamente. La cuota fija es de \$ 316.00.*

e) *En las importaciones o exportaciones temporales para retornar en el mismo estado. La cuota fija es de \$ 316.00.*

f) *En las operaciones aduaneras que amparen mercancías que de conformidad con las disposiciones aplicables no tengan valor en aduana. La cuota fija es de \$ 316.00.*

g) *Tratándose de las operaciones de exportación. La cuota fija es de \$ 317.00.*

3. Fixed DTA fees. The fees are varied and are applicable for each operation when dealing with the following hypotheses:

a) *In the case of temporary imports of goods other than fixed assets (inputs and other products), whenever it is for the preparation, transformation or repair for companies with programs authorized by the Secretariat of Economy (IMMEX Companies – Manufacturing Industry , Maquiladora and Export Services–), as well as in the respective returns. The fixed fee is \$ 316.00.*

b) *For the introduction into the national territory of assets other than fixed assets (inputs and other products), under the regime of production, transformation or repair in bonded warehouses, as well as in the respective returns. The fixed fee is \$ 316.00.*

c) *In the case of import and export operations of goods exempt from taxes on foreign trade pursuant to the Customs Act. The fixed fee is \$ 316.00.*

d) *In the return operations of goods definitively imported or exported. The fixed fee is \$ 316.00.*

e) *In temporary imports or exports to return in the same state. The fixed fee is \$ 316.00.*

f) *In customs operations that cover goods that in accordance with the applicable provisions have no customs value. The fixed fee is \$ 316.00.*

g) *In the case of export operations. The fixed fee is \$ 317.00.*



h) Cuando la exportación de mercancías se efectúe mediante pedimento consolidado, el DTA se pagará por cada operación al presentarse el pedimento respectivo, debiendo considerarse a cada vehículo de transporte como una operación distinta ante la aduana correspondiente.

i) También se pagará este derecho por cada operación en que se utilice el pedimento complementario del pedimento de exportación o retorno de mercancías. La cuota fija es de \$ 317.00.

j) Tratándose de las operaciones efectuadas por los estados extranjeros. La cuota fija es de \$ 310.00.

k) Por aquellas operaciones en que se rectifique un pedimento, y no se esté en los supuestos mencionados con anterioridad. La cuota fija es de \$ 305.00.

l) De tránsito interno. La cuota fija es de \$ 316.00.

m) De tránsito internacional. La cuota fija es de \$ 300.00.

n) De extracción del régimen de depósito fiscal para retorno. La cuota fija es de \$ 316.00.

o) La parte II de los pedimentos de importación, exportación o tránsito. La cuota fija es de \$ 316.00.

p) Cuando la cantidad que resulte de aplicar el 8 al millar y el 1.76 al millar sea inferior a la cuota fija de \$316.00, se aplicará esta última.

q) Cuando la importación de las mercancías se efectúe mediante pedimento o pedimento consolidado, el DTA se pagará por cada operación al presentarse el pedimento respectivo, debiendo considerarse a cada vehículo de transporte como una operación distinta ante la aduana correspondiente y no se pagará por el retorno de dichas mercancías.

r) Las materias primas destinadas a procesos de elaboración, transformación o reparación al régimen de recinto fiscalizado estratégico.⁶

h) When the export of merchandise is carried out through a consolidated request form, the DTA will be paid for each transaction at the time the respective request form is filed, each transport vehicle must be considered as a different operation before the corresponding customs office.

i) This fee will also be paid for each operation in which the complementary request form to the export or return of goods request form is used. The fixed fee is \$ 317.00.

j) In the case of operations carried out by foreign states. The fixed fee is \$ 310.00.

k) For those operations in which a motion is rectified, and not in the cases mentioned above. The fixed fee is \$ 305.00.

l) Internal transit. The fixed fee is \$ 316.00.

m) International transit. The fixed fee is \$ 300.00.

n) Extraction from the bonded warehouse for return. The fixed fee is \$ 316.00.

o) Part II of the import, export or transit request forms. The fixed fee is \$ 316.00.

p) When the amount that results from applying the 8 to the thousand and the 1.76 to the thousand is lower than the fixed quota of \$ 316.00, the latter will be applied.

q) When the importation of the goods is made through a request form or a consolidated request form, the DTA will be paid for each operation at the time the respective request form is filed, each transport vehicle must be considered as a different operation before the corresponding customs office and will not be charged for the return of said goods.

r) The raw materials destined to processes of elaboration, transformation or repair in the regime of strategic bonded warehouse.⁶

⁶ Cfr. Decreto para el fomento del recinto fiscalizado estratégico y del régimen de recinto fiscalizado estratégico, publicado en el DOF el día 4 de febrero de 2016.

⁶ Decree for the promotion of the bonded warehouse and of the strategic bonded warehouse regime, published in the Official Federal Gazette (OFG) on February 4, 2016.

“También existen beneficios que permiten minimizar el pago de derecho aduaneros que consiste en pagar una cuota fija en lugar de determinar una tasa al millar, siempre y cuando estén previstos en los Tratados de Libre Comercio que haya celebrado nuestro país”

“There are also benefits that allow you to minimize the payment of customs fees consisting of paying a fixed fee instead of determining a rate of one thousandth, as long as they are provided for in the Free Trade Agreements that our country has signed”

4. Exención del DTA. El pago de derechos es posible exentarlo bajo 2 supuestos:

a) Cuando las operaciones se realicen con algunos de los países con los que México haya suscrito Tratados de Libre Comercio en donde se hubiese considerado este beneficio del no pago de derechos aduaneros, con excepción de los tratados con los países Japón y Uruguay.⁷

b) En las operaciones de comercio exterior que se realicen mediante un documento aduanero diferente del pedimento aduanal en términos de las reglas 5.1.1 y 5.1.2 de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE).

5. Reducción del DTA. También existen beneficios que permiten minimizar el pago de derecho aduaneros que consiste en pagar una cuota fija en lugar de determinar una tasa al millar, siempre y cuando estén previstos en los Tratados de Libre Comercio que haya celebrado nuestro país, o bien, cuando la operación aduanera así lo establezca, tal es el caso de las reexpediciones donde no hay pago de impuestos de importación.⁸

6. Porcentaje de Contraprestación. Por otra parte, un tema que no deja de ser interesante con respecto al DTA, es la contraprestación por los servicios aduaneros que representa del pago de derechos, en un 92% de dicho DTA.⁹

4. DTA exemption. It is possible to exempt the payment of fees under 2 assumptions:

a) When the operations are carried out with some of the countries with which Mexico has signed Free Trade Agreements where this benefit of non-payment of customs duties would have been considered, with the exception of treaties with the countries Japan and Uruguay.⁷

b) In foreign trade operations carried out by means of a customs document different from the customs request form in terms of rules 5.1.1 and 5.1.2 of the General Foreign Trade Rules (GRFT).

5. Reduction of the DTA. There are also benefits that allow you to minimize the payment of customs fees consisting of paying a fixed fee instead of determining a rate of one thousandth, as long as they are provided for in the Free Trade Agreements that our country has signed, or when the customs operation has established it, such is the case of re-issuance where there is no payment of import taxes.⁸

6. Percentage of Consideration. On the other hand, an issue that does not stop being interesting with respect to the DTA, is the compensation for the customs services that represents the payment of fees, in 92% of said DTA.⁹

⁷ Cfr. Regla 5.1.4 de las RGCE.

⁷ Cf. Rule 5.1.4 of the GRFT.

⁸ Cfr. Reglas 5.1.3 y 5.1.5 de las RGCE.

⁸ Cf. Rules 5.1.3 and 5.1.5 of the GRFT.

⁹ Cfr. Regla 1.6.32 de las RGCE.

⁹ Cf. Rule 1.6.32 of the GRFT.



“El día 1 de junio de 2016 fue publicado en el Diario Oficial de la Federación la ratificación del **Acuerdo sobre Facilitación del Comercio por parte del Senado de la República de nuestro país”**

“On June 1, 2016, the ratification of the Agreement on Trade Facilitation by the Senate of the Republic of our country was published in the Official Federal Gazette”

La Regulación de los Derechos en los Convenios Internacionales

1. Acuerdo sobre Facilitación del Comercio.-

El día 1 de junio de 2016 fue publicado en el Diario Oficial de la Federación la ratificación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio por parte del Senado de la República de nuestro país. Posteriormente, el día 22 de febrero de 2017 quedó aprobado por 110 países el citado convenio a nivel internacional por cumplir con el requisito de aprobación de las dos terceras partes contratantes. Así, el día 6 de abril de 2017, fue publicado por el mismo medio de difusión oficial el Protocolo y el Anexo de Enmienda del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, donde se da conocer el texto legal del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio.

Ahora bien, en relación con el pago de derecho en operaciones aduaneras, en el artículo 6 del AFC se señalan las disciplinas generales y específicas en materia de derechos y cargas establecidos sobre la importación y la exportación o en conexión con ellas y de sanciones que indican a la letra lo siguiente:

The Regulation of Fees in International Agreements

1. Agreement on Trade Facilitation.-

On June 1, 2016, the ratification of the Agreement on Trade Facilitation by the Senate of the Republic of our country was published in the Official Federal Gazette. Subsequently, on February 22, 2017, the aforementioned international agreement was approved by 110 countries for complying with the approval requirement of two-thirds of the contracting parties.¹⁰ Thus, on April 6, 2017, the Protocol and the Amendment Annex to the Marrakesh Agreement establishing the World Trade Organization, where the legal text of the Agreement is published, was published by the same means of official dissemination, where the legal text of the Agreement on Trade Facilitation is made known.

However, in relation to the payment of fees in customs operations, article 6 of the TFA sets out the general and specific disciplines in terms of duties and charges established on import and export and, in connection with them, of sanctions that indicate to the letter the following:

¹⁰ Vid. <http://www.tfacility.org/ratifications>, febrero 2018.

¹⁰ Vide <http://www.tfacility.org/ratifications>, February 2018.

“1.- Disciplinas generales en materia de derechos y cargas establecidos sobre la importación y la exportación o en conexión con ellas.

1.1.- Las disposiciones del párrafo 1 serán aplicables a todos los derechos y cargas distintos de los derechos de importación y de exportación y de los impuestos a que se refiere el artículo III del GATT de 1994 establecidos por los Miembros sobre la importación o la exportación de mercancías o en conexión con ellas.

1.2.- Se publicará información sobre los derechos y cargas con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1. Esta información incluirá los derechos y cargas que se aplicarán, la razón de tales derechos y cargas, la autoridad responsable y cuándo y cómo se ha de efectuar el pago.

1.3.- Se otorgará un plazo adecuado entre la publicación de los derechos y cargas nuevos o modificados y su entrada en vigor, salvo en circunstancias urgentes. Esos derechos y cargas no se aplicarán hasta que se haya publicado información sobre ellos.

1.4.- Cada Miembro examinará periódicamente sus derechos y cargas para reducir su número y diversidad cuando sea factible.

2.- Disciplinas específicas en materia de derechos y cargas de tramitación aduanera establecidos sobre la importación y la exportación o en conexión con ellas.

Los derechos y cargas aplicables a la tramitación aduanera:

I) Se limitarán al costo aproximado de los servicios prestados para la operación de importación o exportación específica de que se trate o en conexión con ella; y

II) No tienen por qué estar relacionados con una operación de importación o exportación específica siempre que se perciban por servicios que estén estrechamente vinculados con la tramitación aduanera de mercancías”.

“1.- General Disciplines on fees and charges established on import and export or in connection with them

1.1.- The provisions of paragraph 1 shall apply to all fees and charges other than import and export duties and taxes referred to in Article III of the 1994 GATT established by Members on the importation or exportation of goods or in connection with them.

1.2.- Information on fees and charges shall be published in accordance with the provisions of Article 1. This information shall include the fees and charges to be applied, the rationale for such fees and charges, the responsible authority and when and how the payment needs to be carried out.

1.3.- An appropriate period shall be granted between the publication of new or modified fees and charges and their entry into force, except in urgent circumstances. These fees and charges will not apply until information about them has been published.

1.4.- Each Member will periodically review its fees and charges to reduce its number and diversity when feasible.

2.- Specific disciplines on fees and charges established on import and export or in connection with them.

The fees and charges applicable to customs processing:

I) They shall be limited to the approximate cost of the services rendered for the specific import or export operation in question or in connection with it; and

II) They do not have to be related to a specific import or export operation provided they are received for services that are closely linked to the customs processing of goods”.



2. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).- ¹¹

Desde la firma del GATT, suscrito por México desde 1986, es contemplado un pago de derechos justo acorde a la prestación del servicio aduanero. Así, lo establece el artículo VIII “Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación” del GATT que a la letra señala lo siguiente:¹²

“1. a) Todos los derechos y cargas de cualquier naturaleza que sean, distintos de los derechos de importación y de exportación y de los impuestos a que se refiere el artículo III, percibidos por las partes contratantes sobre la importación o la exportación o en conexión con ellas, se limitarán al coste aproximado de los servicios prestados y no deberán constituir una protección indirecta de los productos nacionales ni gravámenes de carácter fiscal aplicados a la importación o a la exportación.

b) Las partes contratantes reconocen la necesidad de reducir el número y la diversidad de los derechos y cargas a que se refiere el apartado a).

c) Las partes contratantes reconocen también la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y exportación y de reducir y simplificar los requisitos relativos a los documentos exigidos para la importación y la exportación. [...]”.

2. General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).- ¹¹

Since the signing of the GATT, signed by Mexico since 1986, a fair payment of rights in accordance with the provision of the customs service is contemplated. Thus, it is established in Article VIII "Fees and formalities relating to importation and exportation" of the GATT, which, to the letter, states the following: ¹²

"1. a) All fees and charges of any nature whatsoever, other than the import and export duties and taxes referred to in Article III, received by or on the part of the contracting parties on importation or exportation, shall be limited to the approximate cost of the services provided and shall not constitute indirect protection of national products or taxes of a fiscal nature applied to importation or exportation.

b) The contracting parties recognize the need to reduce the number and diversity of the fees and charges referred to in section a).

c) The contracting parties also recognize the need to minimize the effects and complexity of import and export formalities and to reduce and simplify the requirements for documents required for import and export. [...]”.

¹¹ Acrónimo en inglés de "General Agreement on Tariffs and Trade".

¹¹ "General Agreement on Tariffs and Trade".

¹² Vid. http://proteo2.sre.gob.mx/tratados/muestratratado_nva.sre?id_tratado=138&depositario=0&PHPSESSID=0842bb8038cb1a08e7160a3a42bc242f, febrero 2018.

¹² Vid. http://proteo2.sre.gob.mx/tratados/muestratratado_nva.sre?id_tratado=138&depositario=0&PHPSESSID=0842bb8038cb1a08e7160a3a42bc242f, February 2018.

Las Controversias del DTA

Las controversias originadas por los diversos tipos de derechos aduaneros que son aplicados en nuestra legislación no son un tema nuevo, basta con analizar los precedentes judiciales que se transcriben en este apartado. En este sentido, surge la interrogante si ahora serán modificadas las tasas que han sido consideradas inconstitucionales.

1. "DERECHO DE TRÁMITE ADUANERO. EL ARTÍCULO 49, FRACCIÓN I, DE LA LEY FEDERAL RELATIVA, EN VIGOR A PARTIR DEL 1o. DE ENERO DE 2005, ES INCONSTITUCIONAL."¹³

La Suprema Corte de Justicia de la Nación ha establecido que los principios tributarios de proporcionalidad y equidad contenidos en el artículo 31, fracción IV, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos se cumplen, en los derechos por servicios, cuando el monto de la cuota guarda congruencia razonable con el costo que para el Estado tenga la realización del servicio prestado, además de que sea igual para los que reciben idéntico servicio, ya que el objeto real de la actividad pública se traduce en la realización de actos que exigen de la administración un esfuerzo uniforme. Por tanto, el artículo 49, fracción I, de la Ley Federal de Derechos al imponer a los contribuyentes la obligación de pagar el derecho de trámite aduanero por las operaciones realizadas al amparo de un pedimento en términos de la Ley Aduanera, con una cuota del 8 al millar sobre el valor de las mercancías correspondientes, viola los citados principios constitucionales, en virtud de que para su cálculo no se atiende al tipo de servicio prestado ni a su costo, sino a elementos ajenos, como el valor de los bienes importados objeto del pedimento, lo que ocasiona que el monto de la cuota impuesta no guarde relación directa con el costo del servicio, recibiendo los gobernados un trato distinto por un mismo servicio, habida cuenta que la referencia del valor de las mercancías no es un elemento válido adicional para establecer el monto de la cuota respectiva".

The Controversies of the DTA

The controversies caused by the different types of customs duties that are applied in our legislation are not a new issue, it is enough to analyze the judicial precedents that are transcribed in this section. In this sense, the question arises if rates that have been considered unconstitutional will now be modified.

1. 'CUSTOMS PROCESSING FEE. ARTICLE 49, SECTION I, OF THE RELATIVE FEDERAL ACT, IN FORCE AS OF JANUARY 1, 2005, IT IS UNCONSTITUTIONAL.'¹³

The Supreme Court of Justice of the Nation has established that the tributary principles of proportionality and equity contained in article 31, section IV, of the Political Constitution of the United Mexican States are fulfilled, in the fees for services, when the amount of the fee keeps reasonable congruence with the cost for the State of performing the service provided, in addition to being the same for those who receive the same service, since the real purpose of the public activity is translated into the performance of acts that require a uniform effort from the administration. Therefore, article 49, section I, of the Federal Fees Act to impose on taxpayers the obligation to pay the fee for customs processing of transactions carried out under a request form in terms of the Customs Act, with a fee of 8 to the thousandth on the value of the corresponding goods, violates the aforementioned constitutional principles, by virtue of the fact that the type of service provided or its cost is not taken into account for calculation, but rather to external elements, such as the value of the imported goods object of the request form, which causes the amount of the imposed fee not to be directly related to the cost of the service, the governed receiving different treatment for the same service, given that the reference of the value of the goods is not an additional valid element to establish the amount of the respective amount".

¹³ Cfr. Registro No. 174268. Localización: Novena Época. Instancia: Segunda Sala. Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta. XXIV, Septiembre de 2006. Página: 263. Tesis: 2a./J. 122/2006. Jurisprudencia. Materia(s): Constitucional, Administrativa.

¹³ Cf. Record No. 174268. Location: Ninth Period. Instance: Second Room. Source: Judicial Weekly of the Federation and its Gazette. XXIV, September 2006. Page: 263. Thesis: 2a./J. 122/200. Jurisprudence. Subject (s): Constitutional, Administrative.



2. "DERECHO DE TRÁMITE ADUANERO. EL ARTÍCULO 49, FRACCIÓN II, DE LA LEY FEDERAL DE DERECHOS, AL PREVER UNA TASA DEL 1.76 AL MILLAR, SOBRE EL VALOR QUE TENGAN LAS MERCANCÍAS AHÍ ESTABLECIDAS, TRANSGREDE EL PRINCIPIO DE PROPORCIONALIDAD TRIBUTARIA (LEGISLACIÓN VIGENTE A PARTIR DEL 1o. DE ENERO DE 2005).¹⁴

El Tribunal en Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación ha establecido que para analizar la proporcionalidad de una norma que establece un derecho, debe tomarse en cuenta la actividad del Estado que genera su pago, lo que permitirá decidir si el parámetro de medición seleccionado para cuantificar la respectiva base gravable resulta congruente con el costo que representa para la autoridad el servicio relativo, donde la cuota no puede contener elementos ajenos a aquél, porque daría lugar a que por un mismo servicio se contribuya en un monto diverso. En estas condiciones, si el artículo 49, fracción II, de la Ley Federal de Derechos, para determinar el pago del derecho de trámite aduanero por aquellas operaciones que se efectúen utilizando un pedimento o el documento aduanero correspondiente, en términos de lo dispuesto en la Ley Aduanera, impone a los contribuyentes una cuota del 1.76 al millar sobre el valor que tengan los bienes de activo fijo que por su importación temporal efectúen las maquiladoras o las empresas que tengan programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía o, en su caso, la maquinaria y equipo que se introduzca al territorio nacional para destinarlos al régimen de elaboración, transformación o reparación en recintos fiscalizados, transgrede el principio de proporcionalidad tributaria contenido en el artículo 31, fracción IV, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, porque para su cálculo no se atiende al tipo de servicio prestado ni a su costo, sino a elementos totalmente ajenos a éste, como lo es el valor de los bienes importados objeto del pedimento, lo que ocasiona que el monto de la cuota impuesta no guarde relación directa con el costo del servicio, habida cuenta que la referencia del valor de las mercancías no es un elemento válido adicional para establecer el monto de la cuota respectiva".

2. 'CUSTOMS PROCESSING FEE. ARTICLE 49, SECTION II, OF THE FEDERAL FEES ACT, BY PROVIDING A RATE OF 1.76 TO THE THOUSANDTH, ON THE VALUE OF THE GOODS THERE ESTABLISHED, TRANSGREETS THE PRINCIPLE OF TAX PROPORTIONALITY (LEGISLATION IN FORCE AS OF JANUARY 1 2005).¹⁴

The Court in Plenary of the Supreme Court of Justice of the Nation has established that to analyze the proportionality of a rule that establishes a fee, the activity of the State that generates its payment must be taken into account, which will allow deciding whether the measurement parameter selected for quantifying the respective taxable base is consistent with the cost that the relative service represents for the authority, where the fee cannot contain elements unrelated to that, because it would result in a different amount being contributed for the same service. Under these conditions, if article 49, section II, of the Federal Fees Act, to determine the payment of the fee for customs procedure for those operations that are made using a request form or the corresponding customs document, in terms of the provisions of the Customs Act, imposes on taxpayers a fee of 1.76 per thousandth on the value of fixed assets that are temporarily imported by the maquiladoras or companies that have export programs authorized by the Secretariat of Economy or, where appropriate, the machinery and equipment that is introduced into the national territory to be used for processing, transformation or repair in bonded warehouses, violates the principle of tax proportionality contained in Article 31, section IV, of the Political Constitution of the United Mexican States, because the type of service provided or its cost is not taken into account for its calculation, but rather completely unrelated to this, as is the value of the imported goods subject to the petition, which causes the amount of the imposed fee not to be directly related to the cost of the service, given that the reference of the value of the goods does not it is an additional valid element to establish the amount of the respective fee".



¹⁴ Cfr. Registro No. 175341. Localización: Novena Época. Instancia: Segunda Sala. Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, XXIII, Abril de 2006. Página: 288. Tesis: 2a. XXXVIII/2006. Tesis Aislada. Materia(s): Constitucional, Administrativa.

¹⁴ Cf. Registry No. 175341. Location: Ninth Period. Instance: Second Chamber. Source: Judicial Weekly of the Federation and its Gazette, XXIII, April 2006. Page: 288. Thesis: 2a. XXXVIII / 2006. Isolated Thesis. Subject (s): Constitutional, Administrative.

3. "TRÁMITE ADUANERO. EL ARTÍCULO 49, FRACCIÓN VII, INCISO C), DE LA LEY FEDERAL DE DERECHOS QUE PREVÉ EL PAGO POR AQUELLAS OPERACIONES QUE SE EFECTÚEN EN TÉRMINOS DE LA LEY ADUANERA EN QUE SE UTILICE LA PARTE II, DE LOS PEDIMENTOS DE IMPORTACIÓN, EXPORTACIÓN O TRÁNSITO, SIN PRECISAR SU OBJETO, VIOLA EL PRINCIPIO DE LEGALIDAD TRIBUTARIA (LEGISLACIÓN VIGENTE A PARTIR DEL PRIMERO DE ENERO DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y OCHO).¹⁵

La Suprema Corte de Justicia de la Nación ha sostenido el criterio de que para la satisfacción del principio de legalidad tributaria consagrado en el artículo 31, fracción IV, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, no sólo debe establecerse el gravamen en la ley, sino que también deben consignarse, de modo expreso, sus elementos esenciales, como son el sujeto, el objeto, la base, la tasa y la época de pago, para evitar que su aplicación quede al arbitrio de las autoridades exactoras, o que se cobren derechos imprevisibles o a título particular, de manera que la autoridad sólo tenga que aplicar las disposiciones generales de observancia obligatoria dictadas con anterioridad al caso concreto de cada causante y el sujeto pasivo de la relación tributaria pueda en todo momento conocer la forma cierta de contribuir para los gastos públicos de la Federación, del Estado o Municipio en que resida. Asimismo, por lo que se refiere a los derechos por servicios, el Tribunal Pleno en la tesis de jurisprudencia P./J. 41/96, publicada en el Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Novena Época, Tomo IV, julio de 1996, página 17, de rubro: "DERECHOS TRIBUTARIOS POR SERVICIOS. SU EVOLUCIÓN EN LA JURISPRUDENCIA.", sostuvo que son una especie del género contribuciones que tiene su causa en la recepción de lo que propiamente se conoce como una actividad de la administración, individualizada, concreta y determinada, con motivo de la cual se establece una relación singularizada entre la administración y el usuario, que justifica el pago del tributo.

3. 'CUSTOMS PROCESSING. ARTICLE 49, SECTION VII, SUBSECTION C), OF THE FEDERAL FEES ACT THAT PROVIDES THE PAYMENT FOR THOSE OPERATIONS THAT ARE PERFORMED IN TERMS OF THE CUSTOMS ACT IN WHICH PART II OF THE IMPORT, EXPORT OR TRANSIT REQUEST FORMS IS USED, WITHOUT SPECIFYING ITS OBJECT, VIOLATES THE PRINCIPLE OF TAX LEGALITY (LEGISLATION IN FORCE AS OF JANUARY ONE OF ONE THOUSAND NINE HUNDRED AND NINETY EIGHT).¹⁵

The Supreme Court of Justice of the Nation has held the criterion that for the satisfaction of the principle of tax legality enshrined in Article 31, section IV, of the Political Constitution of the United Mexican States, not only must the tax be established in the law, but also its essential elements, such as the subject, the object, the base, the fee and the time of payment, must be consigned expressly, in order to prevent their application being left to the discretion of the exacting authorities, or charge unforeseeable rights or private title, so that the authority only has to apply the general provisions of mandatory observance dictated prior to the specific case of each cause and the taxpayer can at any time know the true way of contributing to the public expenses of the Federation, the State or Municipality in which it resides. Likewise, regarding the rights for services, the Court in the thesis of jurisprudence P./J. 41/96, published in the Judicial Weekly of the Federation and its Gazette, Ninth Period, Volume IV, July 1996, page 17, of heading: "TAX FEES FOR SERVICES, ITS EVOLUTION IN JURISPRUDENCE.", Said that they are a species of the genre contributions that has its cause in the reception of what is properly known as an activity of the administration, individualized, concrete and determined, on the occasion of which a singularized relationship between the administration and the user is established, which justifies the payment of the tribute.

¹⁵ Cfr. Registro No. 188 061. Localización: [TA]; 9a. Época; 1a. Sala; S.J.F. y su Gaceta; Tomo XIV, Diciembre de 2001; Pág. 201. 1a. CV/2001.

¹⁵ Cf. Record No. 188 061. Location: [TA]; 9a. Time; 1st. Chamber; J.W.F. and its Gazette; Volume XIV, December 2001; P. 201. 1a. CV / 2001.



“Actualmente, el pago de derechos “MPF” para declaraciones formales de entrada se calcula un porcentaje advalorem del 0.3464%, sobre el valor de las mercancías, sin incluir impuestos, fletes y cargos de seguros”

“Currently, the payment of “MPF” fees for formal entry declarations is calculated by an advalorem percentage of 0.3464%, on the value of the goods, not including taxes, freight and insurance charges”

En congruencia con lo anterior, puede concluirse que al prever el artículo 49, fracción VII, inciso c), de la Ley Federal de Derechos que se pagará el derecho de trámite aduanero por aquellas operaciones que se efectúen en términos de la Ley Aduanera, en que se utilice la parte II de los pedimentos de importación, exportación o tránsito, viola el mencionado principio constitucional, en virtud de que no se precisa el objeto del derecho, pues de su texto no se desprende cuál pudiera ser la actividad de la administración, individualizada, concreta y determinada, con motivo de la cual se establezca una relación singularizada entre la administración y el usuario que justifique el pago del tributo, máxime que no se señala en qué casos se debe utilizar la parte II del documento, sino que, por el contrario, prevé el pago de un derecho por el mero uso de un documento y no como contraprestación por un servicio que presta el Estado”.

El Pago de Derechos en Estados Unidos ¹⁶

Al igual que en nuestro país, en los Estados Unidos de América por realizar trámites aduanales al momento de presentar declaración sumaria de entrada formal o importación informal debe cubrirse el pago del “Merchandise Processing Fee”, por sus siglas MPF. ¹⁷

Actualmente, el pago de derechos “MPF” para declaraciones formales de entrada se calcula un porcentaje advalorem del 0.3464%, sobre el valor de las mercancías, sin incluir impuestos, fletes y cargos de seguros. Adicionalmente, se encuentra topado a una cantidad máxima que no debe de exceder de un monto de \$485 USD y no debe ser menor de un monto de \$25 USD.

Consistent with the foregoing, it can be concluded that by providing for article 49, section VII, subsection c), of the Federal Fees Act, the customs processing fee shall be paid for those operations carried out in accordance with the Customs Act, in that part II of the import, export or transit request forms be used, violates the aforementioned constitutional principle, by virtue of which the object of the fee is not specified, since from its text it is not clear what the activity of the administration might be, individualized, concrete and determined, on the grounds of which a singularized relationship is established between the administration and the user that justifies the payment of the tax, especially since it is not indicated in which cases Part II of the document must be used, but rather, On the contrary, it provides for the payment of a fee for the mere use of a document and not as consideration for a service provided by the State ”.

The Payment of Fees in the United States ¹⁶

As in our country, in the United States of America for carrying out customs procedures at the time of submitting a formal declaration of formal entry or informal import, the payment of the “Merchandise Processing Fee” must be covered. ¹⁷

Currently, the payment of “MPF” fees for formal entry declarations is calculated by an advalorem percentage of 0.3464%, on the value of the goods, not including taxes, freight and insurance charges. Additionally, it is subject to a maximum amount that must not exceed an amount of \$ 485 USD and must not be less than an amount of \$ 25 USD.



¹⁶ Vid. https://help.cbp.gov/app/answers/detail/a_id/334/-/user-fee---merchandise-processing-fees. febrero 2018.

¹⁶ Vid. https://help.cbp.gov/app/answers/detail/a_id/334/-/user-fee---merchandise-processing-fees. febrero 2018.

¹⁷ Cfr. 19 CFR 24.23.

¹⁷ Cfr. 19 CFR 24.23

“Haciendo un comparativo a nivel internacional, como se puede apreciar en nuestro país se efectúa un cargo mayor de DTA en las importaciones definitivas que en los Estados Unidos de América”

“By comparing internationally, as can be seen in our country, there is a higher DTA charge on final imports than in the United States of America”

Principios y Compromisos Internacionales

Haciendo un comparativo a nivel internacional, como se puede apreciar en nuestro país se efectúa un cargo mayor de DTA en las importaciones definitivas que en los Estados Unidos de América, además que no se encuentra limitado a un monto máximo, por lo que con independencia del valor de las mercancías, cuando se calcula el 8 al millar o el 1.76 al millar, el monto determinado deberá de pagarse en su totalidad, excepto cuando el cálculo sea menor que la cuota fija, aquí debe pagarse la cuota fija de DTA.

Por otro lado, se advierte que el pago de derechos aduaneros debe cumplir con ciertos principios internacionales siendo el más importante que el costo debe relacionarse con la prestación del servicio que ofrecen las autoridades aduaneras, tal como sucede con la exención o reducción parcial del Derecho de Trámite Aduanero que se paga en las importaciones y exportaciones de mercancías originarias de los países que forman parte de la Unión Europea, Asociación Europea de Libre Comercio, así como de Israel. Por consiguiente, es factible que México lleve a cabo reformas sustantivas en relación con el pago de derechos aduaneros para cumplir con los compromisos internacionales pactados.

International Principles and Commitments

By comparing internationally, as can be seen in our country, there is a higher DTA charge on final imports than in the United States of America, and it is not limited to a maximum amount, so regardless of the value of the goods, when the 8 to the thousandth is calculated or the 1.76 to the thousandth, the determined amount must be paid in its entirety, except when the calculation is less than the fixed fee, here the fixed DTA fee must be paid.

On the other hand, it is noted that the payment of customs fees must comply with certain international principles, the most important being that the cost must be related to the provision of the service offered by the customs authorities, as is the case with the exemption or partial reduction of the Customs Processing Fee that is paid on imports and exports of goods originating in the countries that are part of the European Union, European Free Trade Association, as well as Israel. Therefore, it is feasible for Mexico to carry out substantive reforms in relation to the payment of customs duties to comply with the international commitments agreed upon.



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



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

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

**GAS
TRO
HUB**

THE SAME THING
OVER & OVER AGAIN
EXPECTING
DIFFERENT
RESULTS

Aeropuertos, Ciudad de México Terminal 1, Guadalajara y Monterrey

La Academia de los ***Negocios Globales*** *y las* **Mejores Universidades de México** *y el Mundo en Comercio Internacional*



The Academy of Global Businesses and the Best Universities
in Mexico and the World in International Trade

Dr. Luis Javier **Cendejas Meneses**



¿Buscas especializarte en Comercio y Negocios Internacionales en México o el extranjero?

Te comparto algunos datos...

En la actualidad en el mundo laboral, y principalmente en lo relacionado al comercio exterior se requiere audacia profesional, conocimiento de causa de datos duros y constante actualización sobre las mejores prácticas, nuevas normas y leyes que surgen en los tratados, las aduanas, el transporte, la logística y la distribución en los 6 continentes. Vivimos un mundo de emprendimiento a nivel multinacional y el continuo aprendizaje en la industria es clave para el crecimiento profesional.

“Según la tendencia mundial, la demanda de expertos logísticos tendrá un incremento aún superior al registrado en los últimos 20 años. A semejanza de la logística que los ejércitos utilizaban para calcular que sus tropas llegarán bien comidas y con las habilitaciones que les garantizarán la victoria, hoy la logística asume ser garante de que los productos de las empresas estarán en competencia favorable en los mercados”, acorde a Forbes.

Are you looking to specialize in International Trade and Business in Mexico or abroad?

I share some data...

Currently in the modern labour market, and especially in relation to foreign trade it requires professional audacity, knowledge of hard data and constant updating on best practices, new norms and laws that arise in treaties, customs, transportation, logistics and distribution in the 6 continents. We live in a world of entrepreneurship at multinational level and continuous learning in the industry is key for professional growth.

“According to the global trend, the demand for logistics experts will have an increase even higher than that registered in the last 20 years. Similar to the logistics that the armies used to calculate that their troops arrived well fed and with the qualifications that guaranteed them victory, today logistics assumes that the products of the companies will be in favorable competition in the markets”, according to Forbes.



**Dr. Luis Javier
Cendejas Meneses**

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

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



“En el mundo existe oferta de posgrados en excelentes escuelas que ofrecen oportunidades atractivas y flexibles, buscan un perfil de pensadores creativos y críticos que sepan trabajar en equipo, responsables y con enfoque de aplicar habilidades de liderazgo”

“In the world there is a postgraduate offer in excellent schools that offer attractive and flexible opportunities, looking for a profile of creative and critical thinkers who know how to work as a team, responsible and with a focus on applying leadership skills ”

El Primer Paso: **Búsqueda y Análisis de Oportunidades**

En el mundo existe oferta de posgrados en excelentes escuelas que ofrecen oportunidades atractivas y flexibles, buscan un perfil de pensadores creativos y críticos que sepan trabajar en equipo, responsables y con enfoque de aplicar habilidades de liderazgo para dirigir compañías con una visión global para el crecimiento de los negocios entre fronteras, del lado de las empresas el perfil del egresado que demandan ha ido evolucionado, si bien es cierto que ha sido similar a través del tiempo, existen parámetros importantes a recalcar, primero que nada es entender que el aprendizaje no es solo en la universidad sino también de forma autodidacta y práctica, la segunda es realmente saber para qué es bueno el profesionista, ir formando carrera y no andar saltando de empresa en empresa, y la tercera y más importante, la actitud de seguir aprendiendo, trabajar en equipo, crear un círculo de apoyo en el medio.

En los posgrados se ofrecen diversas especializaciones con atractivo transnacional en áreas como finanzas globales, comercio internacional, desarrollo de proyectos internacionales, marketing, liderazgo global, desarrollo internacional sostenible y gestión global. La realidad es que al estar bien preparado con los estudios de comercio internacional se abre un gran campo laboral en las áreas de comercialización y ventas, negociación, relaciones y logística internacional de las empresas y así como en instituciones gubernamentales que requieran lineamientos y regulaciones de comercio internacional.

The First Step: **Search and Analysis of Opportunities**

In the world there is a postgraduate offer in excellent schools that offer attractive and flexible opportunities, looking for a profile of creative and critical thinkers who know how to work as a team, responsible and with a focus on applying leadership skills to lead companies with a global vision for growth of business across borders, alongside of the companies the profile of the graduate they demand has evolved, although it is true that it has been similar over time, there are important parameters to emphasize, first of all is to understand that learning is not only within the university but also in a self-taught and practical way, the second one is really knowing what a professional is good at, forming a career and not jumping from company to company, and the third and most important, the attitude of continuing to learn, to work as a team, create a circle of support in the middle.

In postgraduate programs, various specializations with transnational appeal are offered in areas such as global finance, international trade, international project development, marketing, global leadership, sustainable international development and global management. The reality is that being well prepared with international trade studies opens a large field of work in the areas of marketing and sales, negotiation, relationships and international logistics of companies and as well as in government institutions that require guidelines and international trade regulations.



“De hecho hablando solo de México, existen a la fecha 231 universidades que ofrecen estudios en comercio internacional con un aproximado de 243 diferentes planes de estudio y los egresados de ellas encuentran colocación rápida en las empresas del ramo, estimadas en más de 400”

“In fact speaking of Mexico alone, there are 231 universities that offer studies in international trade with an approximate of 243 different curricula and graduates of these find quick placement in companies of that field, estimated in more than 400”

México y su Oferta Académica en Comercio Internacional

De hecho hablando solo de México, existen a la fecha 231 universidades que ofrecen estudios en comercio internacional con un aproximado de 243 diferentes planes de estudio y los egresados de ellas encuentran colocación rápida en las empresas del ramo, estimadas en más de 400, entre los prestadores del transporte que también necesitan de expertos que atiendan a este tipo de empresas o de las corporaciones exportadoras que requieren de un enlace propio con los operadores logísticos. El perfil que buscan en el país es de personas que cumplan con los siguientes requisitos:

- **Profundizar en el autoaprendizaje.**
- **Trabajar en equipo al ser parte de una cadena de suministro.**
- **Saber sortear periodos de presión.**
- **Hablar al menos 2 idiomas.**
- **Tener capacidad organizativa.**
- **Cumplir los compromisos y sentido de responsabilidad.**

Mexico and its Academic Offer in International Trade

In fact speaking of Mexico alone, there are 231 universities that offer studies in international trade with an approximate of 243 different curricula and graduates of these find quick placement in companies of that field, estimated in more than 400, among the carriers that also need experts that tend to this type of companies or exporting corporations that require their own link with the logistics operators. The profile they are looking for in the country is of people who meet the following requirements:

- **Deepen self-learning.**
- **Teamwork as part of a supply chain.**
- **Know how to avoid periods of pressure.**
- **Speak at least 2 languages.**
- **Have organizational capacity.**
- **Fulfill commitments and sense of responsibility.**



“De acuerdo al Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO), actualmente hay en México 236,000 profesionistas que estudiaron ya sea una licenciatura, posgrado o ambos relacionado a los negocios internacionales”

“According to the Mexican Institute of Competitiveness (IMCO), there are currently 236,000 professionals in Mexico who studied either a bachelor's degree, a postgraduate degree or both related to international business”

De acuerdo al Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO), actualmente hay en México 236,000 profesionistas que estudiaron ya sea una licenciatura, posgrado o ambos relacionado a los negocios internacionales. Y estas son algunas universidades y sus costos de estudios en posgrados en el ramo del comercio internacional:

1. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey / EGADE (Ofrece Licenciatura y Posgrado).

Costo Posgrado: \$30,000 USD.

Costo de vivienda, libros, seguro: \$20,000 USD.

2. Universidad del Valle de México (Ofrece Licenciatura y Posgrado).

Costo Posgrado: \$15,000 USD.

Costo de vivienda, libros, seguro: \$15,000 USD.

3. Universidad Autónoma de Puebla (Ofrece Licenciatura y Posgrado).

Costo Posgrado: \$5,000 USD.

Costo de vivienda, libros, seguro: \$10,000 USD.

4. Universidad Autónoma de Nuevo León (Ofrece Posgrado).

Costo Posgrado: \$5,000 USD.

Costo de vivienda, libros, seguro: \$10,000 USD.

5. Universidad Anáhuac (Ofrece Posgrado).

Costo Posgrado: \$25,000 USD.

Costo de vivienda, libros, seguro: \$20,000 USD.

** De acuerdo a sus sitios web y a la CONAMAT.*

According to the Mexican Institute of Competitiveness (IMCO), there are currently 236,000 professionals in Mexico who studied either a bachelor's degree, a postgraduate degree or both related to international business. And these are some universities and their costs of postgraduate studies in the field of international trade:

1. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey / EGADE (Offers Bachelor and Postgraduate).

Graduate Cost: \$30,000 USD.

Housing cost, books, insurance: \$20,000 USD.

2. Universidad del Valle de México (Offers Bachelor and Postgraduate).

Postgraduate Cost: \$15,000 USD.

Housing cost, books, insurance: \$15,000 USD.

3. Universidad Autónoma de Puebla (Offers Bachelor and Postgraduate).

Graduate Cost: \$5,000 USD.

Housing cost, books, insurance: \$10,000 USD.

4. Universidad Autónoma de Nuevo León (Offers Postgraduate).

Graduate Cost: \$5,000 USD.

Housing cost, books, insurance: \$10,000 USD.

5. Universidad Anáhuac (Offers Postgraduate).

Postgraduate Cost: \$25,000 USD.

Housing cost, books, insurance: \$20,000 USD.

** According to their websites and to CONAMAT.*



“La demanda de expertos logísticos tendrá un incremento aún superior al registrado en los últimos 20 años en México y por ello es importante estar en continuo aprendizaje en beneficio del país”

“The demand for logistics experts will increase even more to the one registered in the last 20 years in Mexico and for this reason it is important to be in continuous learning for the benefit of the country”

Es importante comentar que algunas de las universidades en México que han sido ganadoras del Premio Nacional de Exportación (el cual reconoce el liderazgo en comercio exterior) son las siguientes: *Instituto Superior Autónomo del Occidente (2017), Universidad de Guadalajara (2016), Universidad Anáhuac del Sur (2014), Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey Campus Guadalajara y Campus Santa Fe (2013 y 2012); entre otros.*

Por la dimensión y las expectativas que a futuro tendrá el comercio internacional, aunado a la tendencia de desarrollar regiones y tratados multinacionales de libre comercio continentales y bi-continetales como el Transpacífico entre Asia y América, la demanda de expertos logísticos tendrá un incremento aún superior al registrado en los últimos 20 años en México y por ello es importante estar en continuo aprendizaje en beneficio del país.

Para elegir el posgrado se debe de tomar en cuenta lo siguiente: **información sobre acreditación, ¿el título está acreditado internacionalmente? Índices de graduación, registros de colocación laboral y otras métricas que indiquen educación de calidad.**

It is important to mention that some of the universities in Mexico that have won the National Export Award (which recognizes the leadership in foreign trade) are the following: *Higher Autonomous Institute of the West (2017), University of Guadalajara (2016), University of Southern Anáhuac (2014), Monterrey Institute of Technology and Higher Education Campus Guadalajara and Campus Santa Fe (2013 and 2012); among others.*

Due to the dimension and expectations that international trade will have in the future, together with the tendency to develop multinational continental and bi-continental free trade regions and treaties such as the Transpacific between Asia and America, the demand for logistics experts will increase even more to the one registered in the last 20 years in Mexico and for this reason it is important to be in continuous learning for the benefit of the country.

To choose the postgraduate course, the following should be taken into account: **information on accreditation, is the degree internationally accredited? Graduation rates, work placement records and other metrics that indicate quality education.**



“Se debe comprender qué tan redituable será la inversión, ¿a qué trabajos se aspira al obtener un título de esa universidad? Buscar un título en otro país ofrece una amplia gama de experiencias, tanto personales como profesionales, que le darán forma como estudiante y trabajador calificado”

“You must understand how profitable the investment will be, to what jobs do you aspire to obtain a degree from that university? Searching for a degree in another country offers a wide range of experiences, both personal and professional, that will shape you as a student and qualified worker”

Si la escuela está acreditada internacionalmente, esto se traducirá en empleos sin fronteras. Organizaciones como The Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB) no solo validan las instituciones que otorgan títulos, sino que también seleccionan los perfiles de las universidades para ayudar a los estudiantes a comprender los detalles del programa.

Otro punto clave a evaluar es que los mejores programas de negocios internacionales ofrecen títulos híbridos, oportunidades de prácticas, experiencias de inmersión e interacciones profesionales que ayudan a los estudiantes a desarrollarse a medida que avanzan en sus carreras a través de la educación.

Se debe comprender qué tan redituable será la inversión, ¿a qué trabajos se aspira al obtener un título de esa universidad? Buscar un título en otro país ofrece una amplia gama de experiencias, tanto personales como profesionales, que le darán forma como estudiante y trabajador calificado. A nivel personal, se debe saber por qué se quiere obtener un título de otro país. A nivel profesional, hay que estar prestando atención a las tasas de cambio de divisas y los costos de la vida internacional.

If the school is internationally accredited, this will translate into jobs without borders. Organizations such as The Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB) not only validate institutions that award degrees, but also select the profiles of universities to help students understand the details of the program.

Another key point to evaluate is that the best international business programs offer hybrid degrees, internship opportunities, immersion experiences and professional interactions that help students develop as they progress through their careers through education.

You must understand how profitable the investment will be, to what jobs do you aspire to obtain a degree from that university? Searching for a degree in another country offers a wide range of experiences, both personal and professional, that will shape you as a student and qualified worker. On a personal level, you must know why you want to obtain a degree from another country. At a professional level, one must be paying attention to foreign exchange rates and the costs of international life.



Las Mejores Universidades en Negocios Internacionales

Te comparto la clasificación: Top 5 de Mejores Maestrías en Negocios Internacionales de acuerdo al **"College Choice"** basada en la reputación y la asequibilidad en Estados Unidos, al igual que describo los costos totales aproximados de hacer la maestría en estas reconocidas universidades.

1. University of California - Berkely #4 a nivel mundial.

Costo total: \$96,598 USD (Solo Colegiatura son \$61,050 USD).

2. Harvard University #3 a nivel mundial.

Costo total: \$109,124 USD (Solo Colegiatura son \$73,440 USD).

3. Stanford #2 a nivel mundial.

Costo total: \$85,634 USD (Solo Colegiatura son \$45,000 USD).

4. University of Pennsylvania #19 a nivel mundial.

Costo total: \$111,900 USD (Solo Colegiatura son \$72,300 USD).

5. University of California – Los Angeles #33 a nivel mundial.

Costo total: \$97,110 USD (Solo Colegiatura \$50,000 USD).

**Datos recabados con información de cada universidad tomando en cuenta gastos de educación, material, seguro, renta, y costos de vida generales en un año académico.*

The Best Universities in International Business

This is the ranking: Top 5 Best Masters in International Business according to the **"College Choice"** based on the reputation and affordability in the United States, as well as describing the approximate total costs of doing the master's degree in these recognized universities.

1. University of California - Berkeley #4 worldwide.

Total cost: \$ 96,598 USD (Tuition alone is \$ 61,050 USD).

2. Harvard University #3 worldwide.

Total cost: \$109,124 USD (Tuition alone is \$73,440 USD).

3. Stanford #2 worldwide.

Total cost: \$ 85,634 USD (Tuition alone is \$45,000 USD).

4. University of Pennsylvania #19 worldwide.

Total cost: \$111,900 USD (Tuition alone is \$72,300 USD).

5. University of California - Los Angeles #33 worldwide.

Total cost: \$ 97,110 USD (Tuition alone is \$50,000 USD).

** Data collected with information from each university taking into account education expenses, material, insurance, rent, and general living costs in an academic year.*



“En América, además de las ya mencionadas en Estados Unidos, tenemos al Tecnológico de Monterrey que ocupa el lugar 199 en el mundo y 62 de empleabilidad”

“In America, in addition to those already mentioned in the United States, we have the Tecnológico de Monterrey that ranks 199th in the world and 62nd in employability”

Universidades Alrededor del Mundo

Ahora si nos vamos a cada continente, de acuerdo a topuniversities.com te comparto algunas opciones que pueden ser de tu interés; si estás interesado en África, está la universidad de Cape Town rankeada 191 a nivel mundial y está en el ranking 101 de empleabilidad. En Asia encuentras la universidad número 15 a nivel mundial, National University of Singapore, y ésta universidad tiene el ranking número 30 en empleabilidad. También en Asia encuentras The Chinese University of Hong Kong con un ranking 46 en universidades a nivel mundial y un con ranking 77 de empleabilidad.

En Europa puedes elegir, entre muchas otras, a la universidad número 23 del mundo, Universidad de Edinburgh, la cual tiene el ranking 60 en empleabilidad; o también la University College London la cual ocupa el lugar número 7 a nivel mundial y el ranking 17 en empleabilidad. En América, además de las ya mencionadas en Estados Unidos, tenemos al Tecnológico de Monterrey que ocupa el lugar 199 en el mundo y 62 de empleabilidad.

Si quieres algo muy lejano, en el continente de Oceanía puedes asistir a la Universidad de Sidney la cual ocupa el número 50 en el mundo con ranking 41 de empleabilidad o la Universidad de Auckland que ocupa lugar número 82 con ranking 75 de empleabilidad.

Como bien mencionamos en los párrafos anteriores no solo basta con salir de la universidad, el constante aprendizaje ligado a una actitud ad hoc, ética, liderazgo y responsabilidad son los que forjarán el camino al éxito.

Universities Around the World

Now if we go to each continent, according to topuniversities.com let me share some options that may be of interest to you; If you are interested in Africa, there is the University of Cape Town ranked 191 worldwide and is ranked 101 for employability. In Asia you find the 15th university worldwide, National University of Singapore, and this university has the 30th ranking in employability. Also in Asia you find The Chinese University of Hong Kong with a ranking of 46 in universities worldwide and one with 77 ranking of employability.

In Europe you can choose, among many others, the 23rd university in the world, University of Edinburgh, which is ranked 60th in employability; or University College London, which ranks number 7 worldwide and ranking 17 in employability. In America, in addition to those already mentioned in the United States, we have the Tecnológico de Monterrey that ranks 199th in the world and 62nd in employability.

If you want something very far, in the continent of Oceania you can attend the University of Sydney which occupies the 50th place in the world with a 41st ranking of employability or the University of Auckland which occupies the 82nd place with 75th ranking of employability.

As we mentioned in the previous paragraphs, not only is it enough to leave the university, the constant learning linked to an ad hoc attitude, ethics, leadership and responsibility are the ones that will forge the path to success.

Consultoría Marítima

- Asesoramiento de estrategia y operaciones
- Optimización de Empresa
- Modelado financiero y desarrollo de casos comerciales
- Consultoría en APP
- Servicios de transacciones
- Gestión de activos
- Pronóstico del mercado
- Optimización de procesos de carga y descarga.
- Optimización de áreas de operación, incluyendo áreas ZAL, Dry Port, Hinterland/Foreland

Ingeniería Costera

- Modelado Computacional
- Planificación y análisis de puertos
- Automatización de terminales de contenedores
- Estudio de maniobras y profundización del atracadero
- Estudios de amarre y navegación
- Evaluaciones de seguridad portuaria y diseño de instalaciones
- Diseño de canales de entrada y salida
- Ingeniería Marina Portuaria e Terminales intermodales
- Diseño de pavimentación y drenaje
- Aseguramiento de calidad de Ingenierías existentes.
- Planeación y Diseño Sísmico Resistente
- Investigación de suelo y servicios geotécnicos
- Sistemas monoboya

Diseño Estructural

- Inspección y reparación de estructuras marinas
- Análisis y modelación hidrológica 2D
- Análisis y estudios Tsunamis
- Servicios de buceo
- Servicios ambientales
- Soluciones de sostenibilidad, energía y cambio climático

- Gestión ambiental, permisos y consentimiento
- Riesgo de suelo y remediación
- Consultoría de gestión de programas

Gerencia de Proyectos

- Supervisión Técnica- Financiera



PRO
SERCON
INTERNATIONAL

Anillo vial Km.12 Cartagena de Indias // Tels: +57 314 4184715 +57 310 389 3313
gerencia@pro-sercon.com / www.pro-sercon.com
Cartagena de Indias - Colombia

Nuestras Ciudades Caribeñas y la Necesidad de Revitalizar sus Puertos



Our Caribbean Cities
and the Need to Revitalize their Ports

Ing. Luis Enrique **Romero Rodríguez**



Para bien o para mal, el futuro de las ciudades con cara y vista al Caribe, así como la posibilidad de reconquistar el protagonismo que una vez tuvo en el Mar Caribe y el Golfo de México depende en gran medida de su capacidad para revitalizar los puertos, las líneas costeras y los litorales ribereños con nuevas actividades que involucren el turismo, y por supuesto marinas y servicios portuarios.

A lo anterior hay que añadir la posibilidad de utilizar todas estas áreas para el desarrollo inmobiliario, las finanzas, la alta tecnología, las comunicaciones y la informática, y una producción y administración apropiadas; todo esto unido con el fortalecimiento de los residentes y la economía local.

For better or for worse, the future of cities facing the Caribbean, as well as the possibility of regaining the prominence they once had in the Caribbean Sea and the Gulf of Mexico depends to a large extent on their capacity to revitalize the ports, the coastal lines and the coastal littorals with new activities that involve tourism, and of course, marinas and port services.

To this must be added the possibility of using all these areas for real estate development, finance, high technology, communications and information technology, and an appropriate production and administration; all this together with the strengthening of the residents and the local economy.



Ing. Luis Enrique Romero Rodríguez

Ingeniero Civil, con Especialización en Desarrollo de Obras Civiles Marinas. Tiene 31 años de experiencia profesional en el sector de obras portuarias (marítimo y fluvial), con proyectos de terminales portuarias multimodales en 17 países en 3 continentes. Especialista y miembro de: FIDIC MDB; SPARCS N4 (El sistema operativo de terminal estándar de la industria); ISM (Gestión de Seguridad Internacional); NGS (Norma Nacional de Gestión de la Seguridad Operacional, Protección de Embarcaciones y Prevención de la Contaminación Marina). Fue residente de Marine Works en INCO y GOB. Antioquia; Jefe del grupo de trabajos en Dragados Latam; Gerente de Construcción en Dragados España, Dragados Industrial, Befesa-Abengoa Agua; Director técnico en Bouygues Batiment; Gerente de proyecto en Sonatrach-Saimpem, Trafigura Impala Terminals Group; Gerente del sitio de construcción en KPC (Kuwait Petroleum Corporation); Obras marítimas – Puerto consultado en KAEC (Ciudad Económica del Rey Abdullah); Director de proyectos en CITT (Isolux Corsan Tradeco Tampa Tank), Acciona Industrial y Kaefer. Actualmente Director de PROSERCON INTERNATIONAL SAS.

Civil Engineer, Specialization on Development of Marine Civil Works. Has 31 years of professional experience in the port works sector (maritime and fluvial), with projects of multimodal port terminals in 17 countries on 3 continents. Specialist and member of: FIDIC MDB; SPARCS N4 (The Industry Standard Terminal Operating System); ISM (International Safety Management); NGS (National Standard of Management of the operational safety, Protection of Vessels and Prevention of the Marine Pollution). Resident of Marine Works at INCO and GOB. Antioquia; Head of workgroup for Dragados Latam; Construction Manager in Dragados Spain, Dragados Industrial, Befesa-Abengoa Agua; Technical Director at Bouygues Batiment; Project Manager at Sonatrach-Saimpem, Trafigura Impala Terminals Group; Construction Site Manager at KPC (Kuwait Petroleum Corporation); Marine works - Port Consulted in KAEC (King Abdullah Economic City); Project Director at CITT (Isolux Corsan Tradeco Tampa Tank), Acciona Industrial, and Kaefer. Currently Director of PROSERCON INTERNATIONAL SAS.



“Una gran masa – inusual, teniendo en cuenta los patrones latinoamericanos – de población educada y capacitada, que servirá para la integración y desarrollo de cualquier proyecto en estas zonas”

“A large mass –unusual, taking into account the Latin American patterns– of educated and trained population, which will serve for the integration and development of any project in these areas”

Eso demanda un uso adecuado y racional de 3 recursos principales:

- 1) Una localización tropical privilegiada alrededor de un litoral situado estratégicamente.**
- 2) Playas naturales de arena fina, con un patrimonio cultural construido singular y auténtico conocido mundialmente.**
- 3) Una gran masa –inusual, teniendo en cuenta los patrones latinoamericanos– de población educada y capacitada, que servirá para la integración y desarrollo de cualquier proyecto en estas zonas.**

Una locación en Latinoamérica que mira al mar, cuando no dentro de éste, marcó y caracterizó el nacimiento y crecimiento de muchos asentamientos humanos. El agua constituye un apoyo indispensable para la vida pero es al mismo tiempo un agente destructivo: separa pero también comunica; protege, limpia, refresca y alivia pero también puede atacar, inundar, corroer y abrumar.

This demands an adequate and rational use of 3 main resources:

- 1) A privileged tropical location around a strategically located coastline.**
- 2) Natural beaches of fine sand, with a unique and authentic built cultural heritage known worldwide.**
- 3) A large mass –unusual, taking into account the Latin American patterns– of educated and trained population, which will serve for the integration and development of any project in these areas.**

A location in Latin America that looks out to sea, if not within it, marked and characterized the birth and growth of many human settlements. Water is an indispensable support for life, but at the same time it is a destructive agent: it separates but also communicates; protects, cleans, refreshes and relieves but can also attack, flood, corrode and overwhelm.



“Los puertos que por mucho tiempo sostenían la economía urbana se convirtieron en una fuente de problemas debido al tránsito pesado y a la presencia de almacenes, ferrocarriles y viejas fábricas; al bloqueo de las vistas, la suciedad, la contaminación y el ruido”

“The ports that for a long time sustained the urban economy became a source of problems due to heavy traffic and the presence of warehouses, railroads and old factories; blocking views, dirt, pollution and noise”

Este antecedente histórico con frecuencia ha impuesto un alto precio a las ciudades cuando el agua –constreñida artificialmente en un momento en que los ingenieros pensaban que podían conquistar a la Naturaleza– finalmente reclama el espacio que se le había robado. Los puertos que por mucho tiempo sostenían la economía urbana se convirtieron en una fuente de problemas debido al tránsito pesado y a la presencia de almacenes, ferrocarriles y viejas fábricas; al bloqueo de las vistas, la suciedad, la contaminación y el ruido. Esto ha conducido a una percepción extendida, en los países latinoamericanos como en otros países del globo, que considera a las zonas urbanas junto al agua como problemas que no se pueden resolver –del tipo que los gobiernos municipales deben llevar resignadamente como una carga–.



This historical antecedent has often imposed a high price on cities when water – artificially constrained at a time when engineers thought they could conquer Nature – finally reclaims the space that had been stolen. The ports that for a long time sustained the urban economy became a source of problems due to heavy traffic and the presence of warehouses, railroads and old factories; blocking views, dirt, pollution and noise. This has led to an extended perception, in Latin American countries as in other countries of the globe, which considers urban areas alongside water as problems that cannot be solved –of the kind that municipal governments must resignly carry as a burden–.



“Muchas experiencias muestran que esas áreas se pueden revitalizar para mejorar su imagen, funcionamiento y condiciones de vida; generando una fuerte actividad económica”

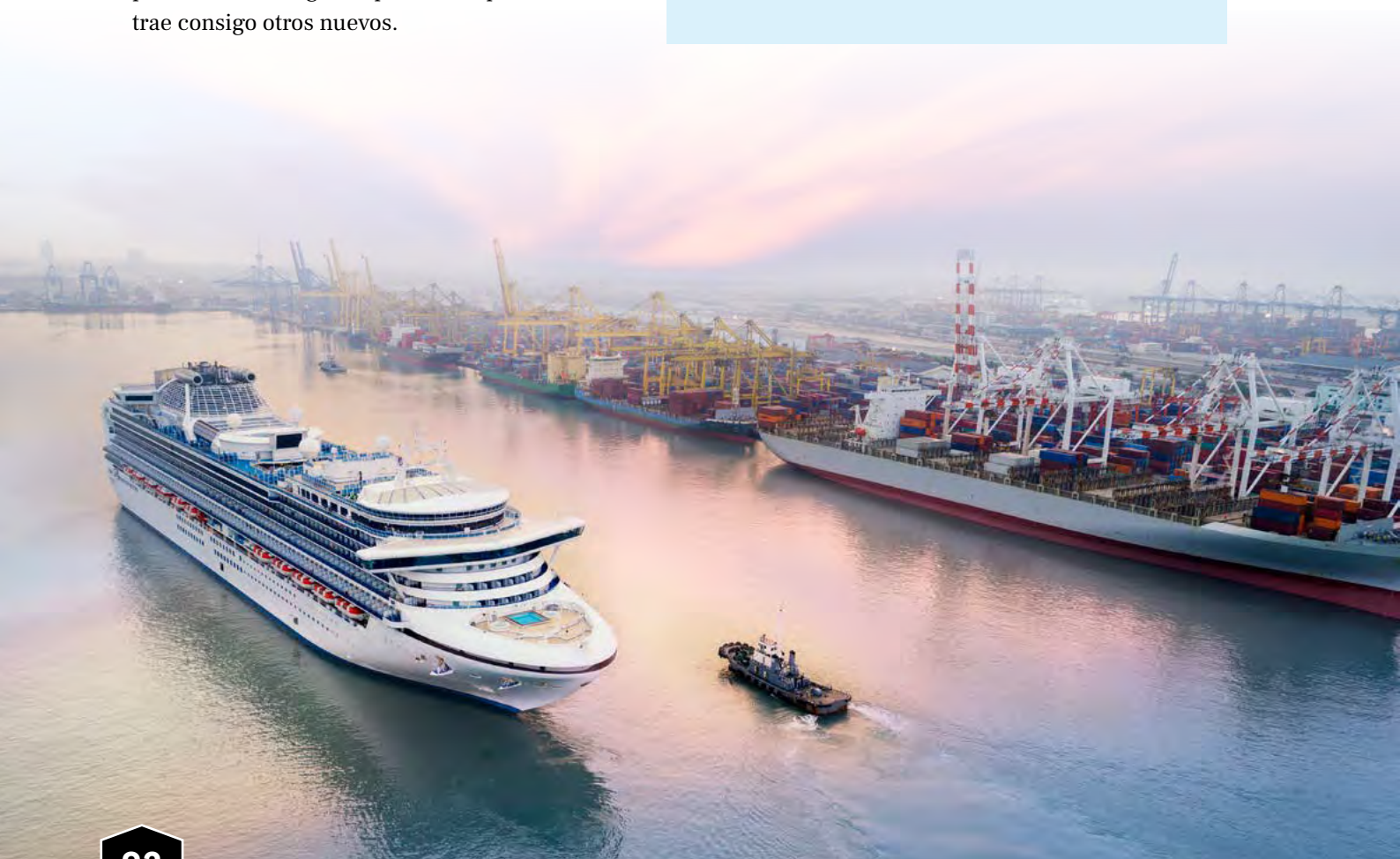
“Many experiences show that these areas can be revitalized to improve their image, functioning and living conditions; generating a strong economic activity”

Sin embargo, muchas experiencias muestran que esas áreas se pueden revitalizar para mejorar su imagen, funcionamiento y condiciones de vida; generando una fuerte actividad económica propia que pudiera financiar el costo de la reanimación y también atraer inversiones y producir ingresos. Pero esta revitalización económica de áreas portuarias trae aparejados muchos desafíos asociados con la globalización económica y cultural, el mercado inmobiliario, nuevas tecnologías portuarias y de transporte, la necesidad de mantener la población local y redistribuir parte de esos ingresos para que los beneficios reales lleguen a ellos.

Irónicamente, la tendencia a reciclar los viejos litorales pudiera bloquear el acceso y las vistas al y desde el agua, destruir la escala y la textura del tejido urbano y desplazar a la población local. En resumen, la revitalización de puertos y litorales puede resolver algunos problemas pero a menudo trae consigo otros nuevos.

However, many experiences show that these areas can be revitalized to improve their image, functioning and living conditions; generating a strong economic activity of its own that could finance the cost of resuscitation and also attract investments and produce income. But this economic revitalization of port areas brings with it many challenges associated with economic and cultural globalization, the real estate market, new port and transport technologies, the need to maintain the local population and redistribute part of that income so that the real benefits reach them.

Ironically, the tendency to recycle the old coastlines could block access and views to and from the water, destroy the scale and texture of the urban fabric and displace the local population. In summary, the revitalization of ports and coasts can solve some problems but often brings with it new ones.





“Durante varios siglos el puerto fue el punto de reunión final de los barcos españoles llenos de riquezas explotadas del nuevo continente antes de emprender el regreso a Europa”

“For several centuries the port was the final meeting point of the Spanish ships full of exploited riches of the new continent before undertaking the return to Europe”

El Paradigma de La Habana

En este aspecto, hablemos hoy de La Habana, Cuba, como un ejemplo de una ciudad histórica y caribeña, que se abre a lo largo de casi 30 kilómetros de línea costera que incluye una excelente franja de playas.

Históricamente, la ciudad estuvo protegida de huracanes y piratas debido a lo cerrado de su bahía, la presencia de una colina y el sistema de fortificaciones coloniales más impresionante de las Américas. Durante varios siglos el puerto fue el punto de reunión final de los barcos españoles llenos de riquezas explotadas del nuevo continente antes de emprender el regreso a Europa.

Varios aspectos hacen a La Habana diferente de otras ciudades latino-americanas importantes: la capital, y el país en general, tuvieron una mayor impronta española –y después, la norteamericana– que el resto de las antiguas colonias españolas en el continente. Debido a que la ciudad creció por adiciones, sin grandes demoliciones, el patrimonio construido en esencia se conservó. A pesar de su definido carácter urbano, La Habana es más plana, y su baja densidad ofrece una calidad de vida especial que falta en ciudades que sufrieron un crecimiento excesivo en las décadas del 60 y el 70.

Por último, una gran parte de su tejido urbano estaba compuesto por viviendas de clases medias bajas con una razonablemente alta calidad promedio de diseño y construcción.

The Havana Paradigm

In this regard, let's talk today of Havana, Cuba, as an example of a historic and Caribbean city, which opens along almost 30 kilometers of coastline that includes an excellent stretch of beaches.

Historically, the city was protected from hurricanes and pirates due to its closed bay, the presence of a hill and the most impressive system of colonial fortifications in the Americas. For several centuries the port was the final meeting point of the Spanish ships full of exploited riches of the new continent before undertaking the return to Europe.

Several aspects make Havana different from other important Latin American cities: the capital, and the country in general, had a greater Spanish- and later, North American-stamp than the rest of the former Spanish colonies on the continent. Because the city grew by additions, without major demolitions, the built heritage in essence was preserved. Despite its defined urban character, Havana is flatter, and its low density offers a special quality of life that is lacking in cities that suffered excessive growth in the 60s and 70s.

Finally, a large part of its urban fabric was composed of low middle class housing with a reasonably high average quality of design and construction.



El puerto que una vez dio vida a la ciudad se tornó obsoleto en la medida en que se desarrollaron barcos más grandes y nuevas tecnologías de carga. Otras ciudades de la misma región, como Miami y Houston –que eran pueblos adormilados o a veces inexistentes cuando La Habana ya era un centro importante– se desarrollaron como puertos contemporáneos de clase mundial. La forma cerrada de la bahía, que anteriormente resultaba útil para defender a la ciudad y la flota española, devino algo negativo desde el punto de vista de la contaminación.

Se hizo cada vez más difícil el acceso a la parte vieja de la ciudad y a otros asentamientos a través de la bahía. El centro de la ciudad y el hábitat de la clase alta fue desplazándose desde el núcleo inicial junto al puerto en un movimiento continuo hacia el oeste, saltando sobre un barrio de clase trabajadora densamente poblado, Centro Habana, a pesar de su centralidad.

A medida que la ciudad se extendía hacia el oeste y el sudoeste a partir del recinto inicial amurallado, el puerto y La Habana Vieja se tornaban cada vez menos accesibles, en especial con el enorme incremento de autos privados después de la Segunda Guerra Mundial. Varias instalaciones industriales molestas se localizaron alrededor de la bahía: las refinerías de petróleo, los muelles, una planta de gas, 2 termoeléctricas consumidoras de petróleo, silos de granos, ferrocarriles de carga, una planta de fertilizantes, los espigones a lo largo de la mitad sur de La Habana Vieja y un gigantesco vertedero de basura a cielo abierto, Cayo Cruz. Todo esto empeoraba por los vientos alisios que traían el humo y malos olores sobre la ciudad.

The port that once gave life to the city became obsolete to the extent that larger ships and new cargo technologies were developed. Other cities in the same region, such as Miami and Houston - which were drowsy or sometimes non-existent towns when Havana was already an important center - developed as contemporary, world-class ports. The closed form of the bay, which previously was useful to defend the city and the Spanish fleet, became something negative from the point of view of pollution.

Access to the old part of the city and other settlements across the bay became increasingly difficult. The center of the city and the habitat of the upper class moved from the initial nucleus next to the port in a continuous movement towards the west, jumping over a densely populated working class neighborhood, Centro Habana, despite its centrality.

As the city extended to the west and southwest from the initial walled enclosure, the port and Old Havana became increasingly less accessible, especially with the huge increase in private cars after World War II. Several annoying industrial facilities were located around the bay: the oil refineries, the docks, a gas plant, 2 oil-consuming thermoelectric plants, grain silos, freight railways, a fertilizer plant, the breakwaters along the southern half of Old Havana and a gigantic open garbage dump, Cayo Cruz. All this worsened by the trade winds that brought smoke and bad smells on the city.





“El plan proponía concentrar la carga y la industria en un área más pequeña en el límite sur de la bahía, dejando así libres a los muelles de la Habana Vieja para que la ciudad histórica pudiera reabrirse al mar”

“The plan proposed to concentrate the cargo and the industry in a smaller area on the southern boundary of the bay, thus freeing the docks of Old Havana so that the historic city could be reopened to the sea”

El plan director de 1971 puso énfasis en la transportación y terminales de embarque alrededor de la bahía. Proponía límites a las inversiones portuarias para, de esta manera alcanzar un mejor equilibrio con otros puertos del país, especialmente Matanzas, 100 kilómetros al este –mucho mejor y más conveniente para albergar barcos más grandes– y el de Mariel, 45 kilómetros al oeste, ambos muy bien conectados a la ciudad de la Habana por medio de buenas autopistas. El plan proponía concentrar la carga y la industria en un área más pequeña en el límite sur de la bahía, dejando así libres a los muelles de la Habana Vieja para que la ciudad histórica pudiera reabrirse al mar.

Aun cuando se construyeran algunas instalaciones portuarias nuevas y de gran tamaño, incluyendo un puerto pesquero, los viejos muelles continuaron bloqueando la mitad sur de La Habana Vieja, y además nunca se construyó el nuevo Centro de Tráfico propuesto que permitiría eliminar la vieja terminal de ferrocarril y alejar de la parte central de la ciudad este tráfico tan denso.

A mediados de los 90 uno de los 3 espigones del viejo edificio de la Aduana se recicló y pasó a ser una terminal de cruceros, reflejando el auge del turismo como la principal fuente de divisas para el país.

The 1971 master plan placed emphasis on transportation and boarding terminals around the bay. It proposed limits to port investments in order to achieve a better balance with other ports in the country, especially Matanzas, 100 kilometers to the east –much better and more convenient to accommodate larger ships– and Mariel, 45 kilometers to the west, both very well connected to the city of Havana through good highways. The plan proposed to concentrate the cargo and the industry in a smaller area on the southern boundary of the bay, thus freeing the docks of Old Havana so that the historic city could be reopened to the sea.

Even when some new and large port facilities were built, including a fishing port, the old docks continued to block the southern half of Old Havana, and the proposed new Traffic Center, which would eliminate the old railway terminal and move this dense traffic away from the central part of the city, was never built.

In the mid-1990s one of the 3 breakwaters of the old Customs building was recycled and became a cruise terminal, reflecting the boom in tourism as the main source of foreign currency for the country.





Diversas Oportunidades en el Litoral Habanero

Alrededor de la Bahía: espacios importantes se pueden obtener abriendo al mar la mitad sur del viejo recinto amurallado y reciclando los muelles con propósitos comerciales y de entretenimiento, una vez que se trasladen los muelles hacia las nuevas instalaciones portuarias en la parte sur de la bahía.

Existe un programa actual con el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Fondo Ambiental Global (GEF) para reducir la contaminación del agua en la bahía; y ya han vuelto a aparecer peces. Vinculado a la posibilidad de buscar un sitio alternativo para refinerías petroleras mucho más eficientes, la eliminación a mediano plazo de las actuales refinerías podría ayudar al saneamiento de la Bahía, y abriría a Regla de una forma más completa al mar. También se necesitaría el saneamiento de 2 ríos pequeños pero muy contaminados que desembocan en la bahía desde el sur.

Diverse Opportunities in the Havanan Littoral

Around the Bay: important spaces can be obtained by opening to the sea the southern half of the old walled enclosure and recycling the docks for commercial and entertainment purposes, once the docks are transferred to the new port facilities in the southern part of the bay.

There is a current program with the United Nations Development Program (UNDP) and the Global Environmental Fund (GEF) to reduce water pollution in the bay; and fish have reappeared. Linked to the possibility of finding an alternative site for much more efficient oil refineries, the medium-term elimination of the current refineries could help the sanitation of the Bay, and would open Regla more completely to the sea. It would also need the sanitation of 2 small but heavily polluted rivers that flow into the bay from the south.





“El litoral debe redefinirse con rompeolas o muros para producir un borde nítido entre el agua y la tierra, y darle acceso a los transeúntes para garantizar el uso público del litoral”

“The coastline must be redefined with breakwaters or walls to produce a clear edge between water and land and give access to pedestrians to ensure public use of the coastline”

Afortunadamente, la mayor parte de esa contaminación no es química, sino orgánica provenientes de barrios pobres sin un tratamiento adecuado de las aguas negras. El litoral debe redefinirse con rompeolas o muros para producir un borde nítido entre el agua y la tierra, y darle acceso a los transeúntes para garantizar el uso público del litoral.

Hablar aquí de La Habana, nos puede ilustrar el caso de muchas de las ciudades Caribeñas, como ejemplo puedo decirles la similitud que tiene con Cartagena de Indias, que mantiene una constante lucha entre la ciudad y puerto manifestándose en cada rincón de la ciudad la problemática que llevan estos desarrollos del puerto frente a la ciudad, en la que queda atrapada, que somete a su bahía y que llena sus playas de turistas, pero que aún no termina por encontrar el equilibrio de una Ciudad Portuaria.

Fortunately, most of this contamination is not chemical, but organic coming from poor neighborhoods without proper treatment of sewage. The coastline must be redefined with breakwaters or walls to produce a clear edge between water and land and give access to pedestrians to ensure public use of the coastline.

Speaking here of Havana, can illustrate the case of many of the Caribbean cities, as an example I can tell you the similarity that it has with Cartagena de Indias, which maintains a constant struggle between the city and port manifested in every corner of the city the problem that these developments take of the port in front of the city, in which it is trapped, that it submits to its bay and that fills its beaches with tourists, but that still does not end up finding the balance of a Port City.



“El reto consiste siempre, para estas ciudades, en resolver cómo integrar la vida económica para garantizar así una auto-sustentabilidad para esa franja donde interactúa el puerto en la ciudad, limitando al mínimo las molestias para los actuales residentes locales”

“The challenge is always, for these cities, to solve how to integrate economic life to ensure a self-sustainability for that strip where the port interacts in the city, limiting the inconvenience to the current local residents”

El Desafío: Integrar la Vida Económica

El reto consiste siempre, para estas ciudades, en resolver cómo integrar la vida económica para garantizar así una auto-sustentabilidad para esa franja donde interactúa el puerto en la ciudad, limitando al mínimo las molestias para los actuales residentes locales. Otro de los retos es aligerar el tráfico a lo largo de las cercanías, porque el puerto, que es la única vía de acceso muchas veces rápida dentro de la ciudad y donde los peatones puedan cruzar la vía sin peligro hasta el borde del mar, en algunas ciudades caribeñas funciona como una especie de paseo o de malecón.

Muchas de estas ciudades caribeñas, tienen cerca al litoral áreas muy sensibles debido a que guardan grandes depósitos arqueológicos legados por las fortificaciones coloniales, tema que es importante establecer dentro de los estudios y desarrollos portuarios, que muchas veces no se tienen en cuenta.

Diversas de estas ciudades a las que me refiero, cuando digo del litoral caribeño, también deberán corregir el desequilibrio de una ciudad que creció a partir de un asentamiento inicial junto al puerto, donde estas áreas necesitan –y están siendo estudiadas ya en muchos casos– directrices por parte de las autoridades de planificación física para determinar cuántos edificios altos –y cuán altos, y cuán cercanos entre sí– se pueden construir; además de cómo estas nuevas intervenciones se pueden incorporar y combinar con el tejido urbano original.

The Challenge: Integrating Economic Life

The challenge is always, for these cities, to solve how to integrate economic life to ensure a self-sustainability for that strip where the port interacts in the city, limiting the inconvenience to the current local residents. Another challenge is to lighten the traffic along the outskirts, because the port, which is the only access road, many times the quickest to enter the city and where pedestrians can cross the road safely to the edge of the sea, in some caribbean cities works as a kind of promenade or boardwalk.

Many of these Caribbean cities have very sensitive areas close to the coast due to the fact that they keep large archaeological deposits inherited by colonial fortifications, a topic that is important to establish within the studies and port developments, which are often not taken into account.

Several of these cities to which I refer, when I say of the Caribbean coast, should also correct the imbalance of a city that grew from an initial settlement next to the port, where these areas need –and are already being studied in many cases– guidelines from the physical planning authorities to determine how many tall buildings –and how tall, and how close to each other – can be constructed; besides how these new interventions can be incorporated and combined with the original urban fabric.

Este artículo tiene apuntes referenciados del congreso internacional Waterfronts in Post Industrial Cities a Gund Hall, Harvard Design School, Cambridge, Ma., October, 2011.

This article has referenced notes from the international congress Waterfronts in Post Industrial Cities a Gund Hall, Harvard Design School, Cambridge, Ma., October, 2011.

Ubicado estratégicamente, en la frontera con **San Diego, California.**



Nuestro almacén cuenta con:
Área de **15,000 ft²**

2 cuartos de refrigerados con capacidad de **70 pallets** cada uno.

6 Andenes para carga y descarga.
Controles de entrada y salida.
10 camiones de 53 ft.

Personal capacitado para asegurar que tu operación sea rápida.

- Temperaturas de refrigeradores 28° - 38° Fahrenheit
- Servicios cross dock
- Vigilancia monitoreada por cámaras 24/7
- Seguimiento puntual
- Reportes en línea

Punto de inspección fitozosanitario en México, con un promedio de inspección de 30 a 45 minutos.

Strategically located at the **San Diego, CA border.**

Our warehouse has a store size of:
15,000 ft²

2 refrigerated rooms with a capacity of **70 pallets** per room.

6 loading and unloading platforms.
Input and Output Control.
We count with **10 trucks** of 53 ft each.

Trained staff to ensure a quick transaction.

- Temperatures between 28-38 Fahrenheit
- Cross Dock Services
- 24/7 Monitored surveillance cameras
- Precise Follow-up
- Online reports

Phytozoosanitary check point in Mexico, with an inspection that lasts 30 to 45 minutes.

Reflexiones sobre la Cadena de Valor del Operador Económico Autorizado (OEA) y la Responsabilidad Social en México

**Reflections on the Authorized Economic Operator's
Value Chain (AEO) and Social Responsibility in Mexico**





*"Pasamos de la filantropía a la Responsabilidad Social Empresarial y a la sustentabilidad y ahora hay que pasar a la creación de valor compartido",
Michael Porter.*

Introducción: Antecedentes y Conceptualización

Desde 2001, con la caída de las torres gemelas, en los atentados del 11 de septiembre en la ciudad de Nueva York en Estados Unidos de América (EUA), se ha visto mermada la dinámica comercial entre los países; es por ello que la seguridad en el comercio internacional ha cobrado relevancia, enfocándose en establecer y aplicar medidas más estrictas con el objetivo de gozar de un comercio seguro y confiable.

*"We went from philanthropy to Corporate Social Responsibility and sustainability and now we must move on to the creation of shared value,"
Michael Porter.*

Introduction: Background and Conceptualization

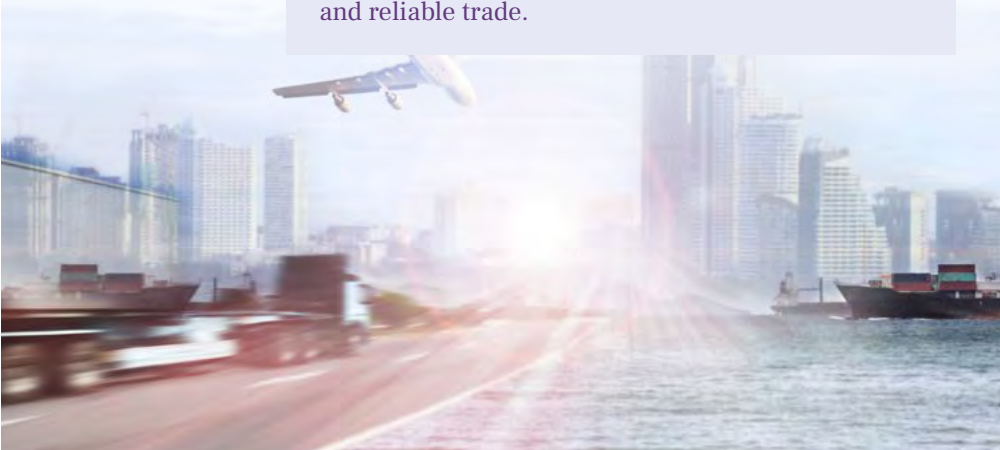
Since 2001, with the fall of the twin towers, in the attacks of September 11 in the city of New York in the United States of America (USA), the commercial dynamics between the countries has been diminished; that is why security in international trade has gained relevance, focusing on establishing and applying stricter measures in order to enjoy safe and reliable trade.



Mtra. Samantha Lara Sales

Licenciada en Comercio Exterior por la Universidad Internacional. Maestra en Comercio Internacional por el Instituto de Estudios de Posgrado en Comercio Internacional (IEPCI) y Maestra en Ciencias de la Educación Familiar, por el Instituto de Enlaces Educativos. Actualmente cursa el Doctorado en Innovación y Responsabilidad Social por la Universidad Anáhuac México. Ha impartido cátedra a nivel licenciatura en las carreras de Negocios Internacionales y Contaduría en la Universidad de La Salle Bajío. En el ámbito profesional cuenta con más de 10 años de experiencia en materia de comercio exterior. Actualmente es servidor público en la Administración Central de Auditoría de Operaciones de Comercio Exterior dependiente de la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior, del Servicio de Administración Tributaria (SAT); está certificada por el SAT en visitas domiciliarias y revisiones de gabinete.

Bachelor Degree in Foreign Trade from the International University. Masters in International Trade from the Institute of Graduate Studies in International Commerce (IEPCI) and Professor of Family Education Sciences, by the Institute of Educational Linking's. Currently pursuing a Doctorate in Innovation and Social Responsibility from the Anáhuac University of México. Has taught at the undergraduate level in International Business and Accounting at the University of La Salle Bajío. In the professional field, has more than 10 years of experience in foreign trade matters. Is currently a public servant in the Central Administration of Foreign Trade Operations Audit, dependent on the General Administration of Foreign Trade Audit, of the Tax Administration Service (TAS); is certified by the TAS in domicile visits and audit at the TAS office.



“Dicha Certificación es voluntaria y busca fortalecer la seguridad de la cadena logística del comercio exterior a través de la *implementación de estándares mínimos (11 puntos de control) en materia de seguridad internacionalmente reconocidos*”

“This Certification is voluntary and seeks to strengthen the security of the foreign trade logistics chain through the implementation of minimum standards (11 control points) in internationally recognized security matters”

Por ello, EUA crea un programa llamado **C-TPAT** (*Customs-Trade Partnership Against Terrorism*), por su siglas en inglés significa: Asociación Aduanera y Comercial contra el Terrorismo, éste programa es una iniciativa conjunta del gobierno de ese país y el sector privado; cuyo objetivo es construir relaciones de cooperación comercial que refuercen y mejoren la seguridad en la cadena de valor empresarial en la frontera de los Estados Unidos de América.

En consecuencia, en México se crea la **Certificación OEA** (*Operador Económico Autorizado*), misma que fue publicada en 2012, como parte del ya existente esquema de empresas certificadas (NEEC: Nuevo Esquema de Empresas Certificadas) desde el año 2002; dicha Certificación es voluntaria y busca fortalecer la seguridad de la cadena logística del comercio exterior a través de la implementación de estándares mínimos (11 puntos de control) en materia de seguridad internacionalmente reconocidos en coordinación entre el gobierno mexicano (Servicio de Administración Tributaria: SAT) y el sector privado.

Ahora bien; respecto a la Responsabilidad Social (RS), García-Marzá, Domingo (2007), considera que la empresa está aumentando su capacidad de acción y junto a ella su responsabilidad social, entendiendo por ésta la necesidad de responder de sus acciones ante la sociedad. De estudiar los presupuestos que subyacen a la credibilidad o legitimidad social de la empresa, esto es, de analizar la extensión de su responsabilidad social y ecológica, se ocupa la ética empresarial.

En este sentido, la ética empresarial no es una parte de la responsabilidad de la empresa, pensado sólo en la conducta profesional de los directivos, sino viceversa: la responsabilidad es una parte de la ética empresarial ocupada de las condiciones que subyacen a la confianza depositada en la empresa.

Therefore, the US creates a program called **C-TPAT** for its acronym in English meaning: *Customs-Trade Partnership Against Terrorism*, this program is a joint initiative of the government of that country and the private sector ; whose objective is to build commercial cooperation relationships that reinforce and improve security in the business value chain on the border of the United States of America.

As a result, the **AEO Certification** (*Authorized Economic Operator*) was created in Mexico, which was published in 2012, as part of the existing scheme of certified companies (NEEC: New Scheme of Certified Companies) since 2002; This Certification is voluntary and seeks to strengthen the security of the foreign trade logistics chain through the implementation of minimum standards (11 control points) in internationally recognized security matters in coordination between the Mexican government (Tax Administration Service: TAS) and the private sector.

However; Regarding Social Responsibility (RS), García-Marzá, Domingo (2007), considers that the company is increasing its capacity for action and, together with it, its social responsibility, understanding it as the need to respond to its actions before society. To study the assumptions that underlie the credibility or social legitimacy of the company, that is, to analyze the extent of its social and ecological responsibility, business ethics deals with this.

In this sense, business ethics is not a part of the company's responsibility, thinking specifically about the professional conduct of the managers, but vice versa: the responsibility is a part of the business ethic tasked with the conditions that underlie the confidence deposited in the company.



“Y aquí radica la importancia de este artículo, en que, el beneficio económico (generación de riqueza) ya no es la única meta que persiguen las empresas; sino buscan transformarse en agentes de cambio para la sociedad”

“Here lies the importance of this article, in that, the economic benefit (generation of wealth) is no longer the only goal pursued by companies; but they seek to transform themselves into agents of change for society”

De modo que, el relacionar la Certificación OEA, en su cadena de valor con la RS, desde la perspectiva organizacional, ésta última se ha convertido en una estrategia de gestión empresarial y aquí radica la importancia de este artículo, en que, el beneficio económico (generación de riqueza) ya no es la única meta que persiguen las empresas; sino buscan transformarse en agentes de cambio para la sociedad; realizando mejores prácticas, logrando rentabilidad para sus organizaciones y beneficios para las personas, en las dimensiones: social, ambiental y económico. Por ello, la necesidad de contar con una cadena de valor ética, responsable y sostenible, donde el OEA resulta ser un instrumento de referencia interesante en esta materia.

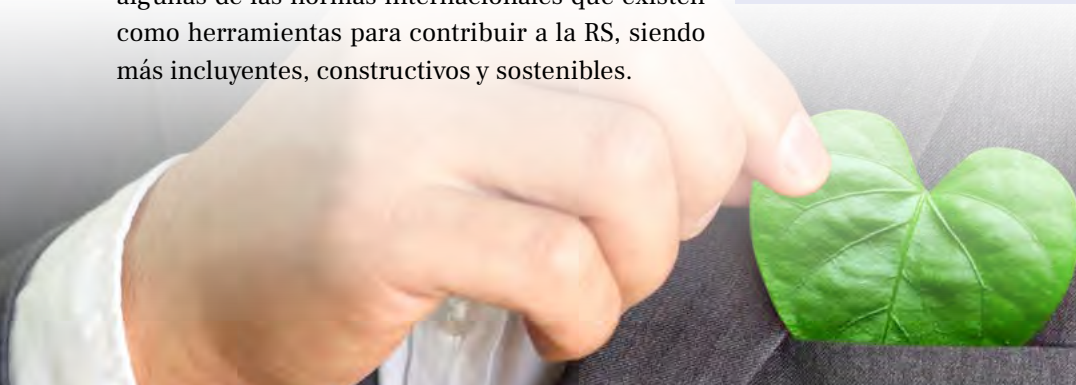
La principal diferencia entre la cadena de suministro y la cadena de valor es en el enfoque en la base de abastecimiento al cliente. Donde la cadena de suministros se enfoca hacia adelante y comienza desde los proveedores y productores, mejora la eficiencia y elimina el desperdicio, mientras que la cadena de valor se enfoca hacia atrás, en la creación del valor con base al requerimiento del cliente. (D. Walters y M. Rainbird, 2004).

Por lo anteriormente expuesto, este artículo presenta la relación entre la cadena de valor y la RS; dividiéndose en 4 secciones, en la primera parte se explica la importancia y objetivos que tienen los OEA, comprendiendo a la certificación desde su concepción, para la segunda parte se reflexiona sobre la vinculación que dicha certificación tiene con la RS; luego, la tercera sección se introduce a la auditoría social, una perspectiva sobre un mecanismo preventivo y de cumplimiento hacia los objetivos sociales de la empresa en la cadena de valor; finalmente, en la cuarta sección se mencionan algunas de las normas internacionales que existen como herramientas para contribuir a la RS, siendo más incluyentes, constructivos y sostenibles.

So, to relate the AEO Certification, in its value chain with the SR, from the organizational perspective, the latter has become a business management strategy and here lies the importance of this article, in that, the economic benefit (generation of wealth) is no longer the only goal pursued by companies; but they seek to transform themselves into agents of change for society; performing best practices, achieving profitability for their organizations and benefits for people, in dimensions like: social, environmental and economic. Therefore, the need to have an ethical, responsible and sustainable value chain, where the AEO turns out to be an interesting reference instrument in this matter.

The main difference between the supply chain and the value chain is in the focus on the customer supply base. Where the supply chain focuses forward and starts from suppliers and producers, improves efficiency and eliminates waste, while the value chain is focused backwards, on the creation of value based on the customer's requirement. (D. Walters and M. Rainbird, 2004).

Because of the above, this article presents the relationship between the value chain and the SR; divided into 4 sections, the first part explains the importance and objectives of the AEO, including the certification from its conception, the second part reflects on the link that this certification has with SR; then, the third section introduces the social audit, a perspective on a preventive and compliance mechanism towards the company's social objectives in the value chain; Finally, the fourth section mentions some of the international standards that exist as tools to contribute to SR, being more inclusive, constructive and sustainable.



“Definitivamente, su importancia se refleja cuando, al acogerse al cumplimiento de requisitos de seguridad *adquieren beneficios que impactan en sus costos y tiempos logísticos, viéndose reflejado en una mejora en su competitividad*”

“Definitely, its importance is reflected when, while accepting compliance with security requirements, they acquire benefits that impact on their costs and logistics times, being reflected in an improvement in their competitiveness”

OEA: Importancia y Objetivo

La Certificación OEA nace de una iniciativa internacional, impulsada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), la cual, aspira a ser una herramienta para las autoridades aduaneras en tener una mayor transparencia y confianza de todos los actores involucrados en la cadena de suministro del comercio exterior, en la OMA se establecieron estándares mínimos de seguridad internacionalmente reconocidos, en coordinación con el sector privado, que otorga beneficios a las empresas participantes; como fin promover el comercio internacional.

Estos estándares de seguridad (11 puntos de control), se establecieron y aprobaron dentro del marco SAFE: Marco Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio Global (SAFE por sus siglas en inglés), durante las sesiones en Bélgica del 2005, al que México se adhirió en ese mismo año.

Definitivamente, su importancia se refleja cuando, al acogerse al cumplimiento de requisitos de seguridad adquieren beneficios que impactan en sus costos y tiempos logísticos, viéndose reflejado en una mejora en su competitividad. Por su parte, el SAT, reconoce a estas empresas como seguras y confiables, pues recordemos que el programa incluye a fabricantes, importadores, exportadores, transportistas, intermediarios, puertos, aeropuertos, almacenistas, distribuidores (personas susceptibles de certificarse); entre otros.

AEO: Importance and Objective

The AEO Certification was born out of an international initiative, promoted by the World Customs Organization (WCO), which aspires to be a tool for customs authorities to have greater transparency and confidence of all the actors involved in the foreign trade supply chain, minimum standards of internationally recognized security were established in the WCO, in coordination with the private sector, which grant benefits to participating companies; with international trade promotion as its end.

These security standards (11 control points) were established and approved within the framework of SAFE: Framework of Standards to Secure and Facilitate Trade (SAFE), during the sessions in Belgium in 2005, to which Mexico adhered to on that same year.

Definitely, its importance is reflected when, while accepting compliance with security requirements, they acquire benefits that impact on their costs and logistics times, being reflected in an improvement in their competitiveness. For its part, the TAS recognizes these companies as safe and reliable, because remember that the program includes manufacturers, importers, exporters, carriers, intermediaries, ports, airports, storage housings, distributors (persons susceptible to certification); among others.



“La esencia de la responsabilidad social está en la ética que asumen las organizaciones ante la evolución en su cadena de valor sobre los productos y servicios que ofrecen; pues se sabe que la RS puede disminuir costos, aumentar la competitividad y generar impacto en la sociedad”

“The essence of social responsibility lies in the ethics that organizations assume in the face of the evolution in their value chain regarding the products and services they offer; It is known that SR can reduce costs, increase competitiveness and generate an impact in society”

Vinculación de la RS con la Cadena de Valor

La esencia de la responsabilidad social está en la ética que asumen las organizaciones ante la evolución en su cadena de valor sobre los productos y servicios que ofrecen; pues se sabe que la RS puede disminuir costos, aumentar la competitividad y generar impacto en la sociedad. Pero, en la cadena de valor: ¿hasta dónde llega la responsabilidad de las empresas para velar por trabajar en pro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), del Pacto Global (PG), y de las mejores prácticas?

La RS es integral, ya que dichas acciones se pueden llevar a cabo desde el interior (cadena de valor interna) hasta el exterior (cadena de valor externa), se consideran desde sus grupos de interés como son: fabricantes, empleados, socios, accionistas, proveedores, comunidades locales, entre otros; donde podemos considerar que tanto las empresas como el gobierno deberían actuar de manera responsable y así mejorar las políticas públicas.

Ahora bien, desde el punto de vista de Quintero (2006), la cadena de valor se extiende desde los proveedores hasta los clientes de los clientes y, la manera en que cada uno de estos integrantes se desenvuelva repercutirá en el adecuado o inadecuado funcionamiento de la cadena.

Linking of SR with the Value Chain

The essence of social responsibility lies in the ethics that organizations assume in the face of the evolution in their value chain regarding the products and services they offer; It is known that SR can reduce costs, increase competitiveness and generate an impact in society. But, in the value chain: how far does the responsibility of the companies go to ensure that they work towards the Sustainable Development Goals (SDG), the Global Pact (GP), and best practices?

SR is integral, since these actions can be carried out from the inside (internal value chain) to the outside (external value chain), and are considered by its stakeholders as: manufacturers, employees, partners, shareholders, suppliers, local communities, among others; where we can consider that both companies and the government should act responsibly and thus improve public policies.

Now, from the point of view of Quintero (2006), the value chain extends from the suppliers to the clients of the clients and, the way in which each one of these members acts will have repercussions in the adequate or inadequate functioning of chain.



Torres y García (2008) establecen que la cadena de abastecimiento también involucra las actividades de gestión de la demanda, órdenes de pedido, proveedores, logística, inventarios y programación de la producción (Brennan, 1998; Quinn, 1997). Lambert, Cooper y Pagh (1998) precisan que se debe tener en cuenta la gestión de la relación con los clientes, el servicio al cliente y el desarrollo de productos y comercialización.

En consecuencia, ¿cómo integrar la auditoría social en la cadena de valor de las empresas OEA? La cadena de valor, según Michael Porter, es un conjunto de actividades interrelacionadas. Por tanto, incluye todas las entidades que trabajan con la empresa en las fases del suministro de materias primas hasta el consumo final (Thibaut Enguix, 2015). Como se aprecia, estas empresas deben enfocar los esfuerzos, dentro de la auditoría, en toda la cadena de valor y adecuar los indicadores al tipo de sector revisado.

Algunas áreas en las que las empresas OEA pueden enfocarse:

| Actividades Empresariales | Valor/característica que refiere a una Empresa Socialmente Responsable |
|----------------------------------|---|
| Social - Derechos Humanos | <ul style="list-style-type: none"> · Condiciones laborales dignas. · Igualdad de género. · Gestión de proveedores, compras con RS (comercio justo). |
| Medio Ambiente | <ul style="list-style-type: none"> · Diseñar productos amigables con el medio ambiente. · Logística con transporte menos contaminante. · Gestión de compras, envases sustentables. |
| Económico | <ul style="list-style-type: none"> · Finanzas éticas y sanas. · Cumplimiento fiscal. |

Torres and García (2008) establish that the supply chain also involves the activities of demand management, purchase orders, suppliers, logistics, inventories and production scheduling (Brennan, 1998, Quinn, 1997). Lambert, Cooper and Pagh (1998) specify that customer relationship management, customer service and product development and commercialization must be taken into account.

Consequently, how to integrate the social audit in the value chain of the AEO companies? The value chain, according to Michael Porter, is a set of interrelated activities. Therefore, it includes all the entities that work with the company in the phases of the supply of raw materials until final consumption (Thibaut Enguix, 2015). As we can see, these companies must focus their efforts, within the audit, on the entire value chain and adapt the indicators to the type of sector reviewed.

Some areas in which AEO companies can focus:

| Business Activities | Value / characteristic that refers to a Socially Responsible Company |
|------------------------------|--|
| Social - Human Rights | <ul style="list-style-type: none"> · Decent work conditions. · Gender equality. · Supplier management, purchases with SR (fair trade). |
| Environment | <ul style="list-style-type: none"> · Design environmentally friendly products. · Logistics with less polluting transport. · Purchasing management, sustainable packaging. |
| Economic | <ul style="list-style-type: none"> · Ethical and healthy finances. · Tax compliance. |





“Los principales obstáculos para la implementación de las TIC´s en la cadena de suministro son los altos costos, la cultura de la organización y la inadecuada estructuración de los procesos”

“The main obstacles to the implementation of ICTs in the supply chain are the high costs, the culture of the organization and the inadequate structuring of the processes”

Definitivamente, las empresas OEA, se pueden apoyar en las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) para el desarrollo y seguridad en la cadena de valor, las cuales varían según las características y necesidades de dicha cadena; las tecnologías en su mayoría contribuyen a la reducción de costos y a mejorar el flujo de información entre los actores de la misma. Los principales obstáculos para la implementación de las TIC´s en la cadena de suministro son los altos costos, la cultura de la organización y la inadecuada estructuración de los procesos.

Aunado a que la cadena de suministro es un elemento integrador, que permite coordinar los procesos logísticos (logística de entrada, interna y salida), por lo cual se genera una ventaja competitiva, y se apoya en la gestión de la cadena de suministro (Correa Espinal, 2008).

Es por ello que se podría considerar que la Certificación OEA coadyuva con la Responsabilidad Social; pues de acuerdo con la norma ISO 26000, la RS se define como la responsabilidad de una organización por los impactos de sus decisiones y actividades -esto incluye productos y servicios, área de influencia y responsabilidad en la cadena de producción- en la sociedad y en el medio ambiente (Serrano, M. M., 2012).

Definitely, the AEO companies can rely on Information and Communication Technologies (ICT) for development and security in the value chain, which vary according to the characteristics and needs of said chain; the technologies mostly contribute to reducing costs and improving the flow of information among the actors in it. The main obstacles to the implementation of ICTs in the supply chain are the high costs, the culture of the organization and the inadequate structuring of the processes.

In addition to the supply chain is an integrating element, which allows to coordinate logistics processes (logistic input, internal and output), which generates a competitive advantage, and is based on the management of the supply chain (Correa Espinal, 2008).

That is why it could be considered that the AEO Certification contributes to Social Responsibility; In accordance with the ISO 26000 standard, SR is defined as the responsibility of an organization for the impacts of its decisions and activities -this includes products and services, area of influence and responsibility in the production chain- in society and in the environment (Serrano, MM, 2012).



“La auditoría social resulta ser una herramienta práctica para diagnosticar áreas de oportunidad, trazar la consistencia entre programas, políticas, planes y resultados de las actividades de RS en las empresas; y en consecuencia generar estrategias que conduzcan a mejoras en sus diversas áreas”

“The social audit turns out to be a practical tool to diagnose areas of opportunity, to trace the consistency between programs, policies, plans and results of SR activities in companies; and consequently, generate strategies that lead to improvements in its various areas”

Por su parte, Strandberg (2010), considera que una cadena de valor sostenible es un sistema de actividades de negocio, alineadas a lo largo de todo el ciclo de vida del producto, que crean valor para todos los interesados, que aseguran un éxito constante y que mejoran el bienestar de las personas y del medio ambiente; desde el proveedor de materias primas hasta el cliente, con enfoque en impactos sociales y medioambientales.

En este sentido, las organizaciones, en su afán por encaminar esfuerzos hacia la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) deben conducir sus acciones a impactar positivamente en la comunidad, midiendo y controlando los impactos económicos, sociales y ambientales de sus actividades; siendo importante expresar y mantener la transparencia sobre su desempeño.

La Auditoría Social

Resulta ser una herramienta práctica para diagnosticar áreas de oportunidad, trazar la consistencia entre programas, políticas, planes y resultados de las actividades de RS en las empresas; y en consecuencia generar estrategias que conduzcan a mejoras en sus diversas áreas. Dichas actividades de auditoría no solamente se enfocan en las irregularidades que se cometieron y que se continúen realizando, sino que dan un panorama de los avances en los objetivos sociales que busca cada compañía, y así se pueda ejecutar un escenario de corrección que mejor se adapte a los objetivos de dichas empresas; coadyuvan al fortalecimiento de la confianza en todos los actores: gobierno, empresa, y grupos de interés.

For his part, Strandberg (2010), considers that a sustainable value chain is a system of business activities, aligned throughout the life cycle of the product, that create value for all those interested, which ensure constant success and that improve the welfare of people and the environment; from the supplier of raw materials to the client, with a focus on social and environmental impacts.

In this sense, organizations, in their eagerness to direct efforts towards Corporate Social Responsibility (CSR) must conduct their actions to positively impact the community, measuring and controlling the economic, social and environmental impacts of their activities; It is important to express and maintain transparency about their performance.

The Social Audit

It turns out to be a practical tool to diagnose areas of opportunity, to trace the consistency between programs, policies, plans and results of SR activities in companies; and consequently, generate strategies that lead to improvements in its various areas. These audit activities not only focus on the irregularities that were committed and continue to be carried out, but also give an overview of the progress made in the social objectives sought by each company, so that a correction scenario can be executed that best suits the objectives of these companies; they contribute to the strengthening of trust in all the actors: government, company, and interest groups.



Existen varios autores que definen auditoría social, en ese caso, se toma la definición de Elkins (1984): *“técnica que tiene por objeto revisar, supervisar y controlar el cumplimiento de las metas sociales establecidas por la empresa, tanto a nivel interno como externo en concordancia con su política social garantizando la rectitud en sus procedimientos y fidelidad de las cifras presentadas al cierre del ejercicio”*.

Sobre esta definición en especial, se muestra que engloba la mayoría de los aspectos que se buscan en una auditoría, como lo son: metas establecidas + concordancia + rectitud + fidelidad. Ahora bien, Lima, Cosenza y Llena (2015) conceptualizan la auditoría social como un proceso de intervención social, desarrollado por auditores sociales, con el objetivo de lograr el control del patrimonio universal (recursos humanos, sociales, económicos, medioambientales, información y conocimiento) para así tornar ese acervo de recursos accesible y disponible para el usufructo sostenible de las comunidades locales en simetría con la sociedad global.

En este sentido, el ritual de auditar a la empresa o al gobierno en su papel social, medioambiental e informacional se orienta fundamentalmente a través de una perspectiva de abordaje externo, es decir, una mirada desde fuera hacia dentro de las empresas o del gobierno, con total independencia del auditor social con respecto al ambiente auditado.

Pero, ¿qué implica realizar una auditoría social? Las empresas debieran apegarse a una metodología que tenga como propósito medir sus impactos en la triple línea base de la RS, con las metas planteadas.

There are several authors that define social audit, in that case, the definition of Elkins (1984) is taken: *“technique that aims to review, monitor and control compliance with the social goals established by the company, both internally and externally in accordance with its social policy guaranteeing the correctness of its procedures and fidelity of the figures presented at the end of the year”*.

On this particular definition, it is shown that it encompasses most of the aspects that are sought in an audit, such as: established goals + concordance + rectitude + fidelity. However, Lima, Cosenza and Llena (2015) conceptualize social auditing as a process of social intervention, developed by social auditors, with the aim of achieving control of universal heritage (human, social, economic, environmental, information and knowledge resources) in order to make this stock of resources accessible and available for the sustainable usufruct of local communities in symmetry with the global society.

In this sense, the ritual of auditing the company or the government in its social, environmental and informational role is fundamentally oriented through an external perspective, that is, a look from the outside into the companies or the government, with total independence of the social auditor with respect to the audited environment.

But, what does it mean to conduct a social audit? Companies should adhere to a methodology that has the purpose of measuring their impacts in the triple baseline of SR, with the goals set.



“Las estrategias y el desempeño de las empresas están influidos por los mecanismos de gobierno corporativo, que tiene como función principal separar la propiedad del control de los activos para evitar así conflicto de intereses”

“The strategies and performance of companies are influenced by corporate governance mechanisms, whose main function is to separate ownership from the control of assets to avoid conflict of interest”

De acuerdo con Ruiz y Steinwascher (2007) los mecanismos de gobierno corporativo se entienden como los métodos mediante los cuales se establece orden en las empresas para asegurarse que se tomen decisiones y para que los intereses grupales estén representados. Así, las estrategias y el desempeño de las empresas están influidos por los mecanismos de gobierno corporativo, que tiene como función principal separar la propiedad del control de los activos para evitar así conflicto de intereses (Tamborino, 2011).

En efecto, para lograr que el gobierno corporativo pueda llevar a cabo una auditoría social confiable es preciso que se considere la creación de un comité de auditoría, Johnstone, Li y Rupley (2011) encontraron que existe una asociación positiva entre el gobierno corporativo, el comité de auditoría y la alta dirección, lo que resalta la importancia del gobierno corporativo para reforzar el control interno.

Es precisamente la necesidad de dar certeza a todos los actores alrededor de la RS lo que hace que este conjunto: comité y gobierno corporativo se aseguren de que la información revelada es confiable para todos los usuarios.

De la Rosa (2007) plantea que los auditores internos deben comunicar a la dirección que la administración del riesgo debe ser **“de arriba hacia abajo y que el director general debe identificar las cuestiones principales [...] debe identificar sus primeros 20 o 40 riesgos”**. Se puede considerar que si se cuenta con los comités de auditoría es factible se realicen sistemas de administración de riesgos y exista una retroalimentación mayor de la que se establece solamente con la dirección.

According to Ruiz and Steinwascher (2007), corporate governance mechanisms are understood as the methods by which order is established in companies to ensure that decisions are made and that group interests are represented. Thus, the strategies and performance of companies are influenced by corporate governance mechanisms, whose main function is to separate ownership from the control of assets to avoid conflict of interest (Tamborino, 2011).

Indeed, in order to ensure that corporate governance can carry out a reliable social audit it is necessary to consider the creation of an audit committee, Johnstone, Li and Rupley (2011) found that there is a positive association between corporate governance, audit committee and senior management, which highlights the importance of corporate governance to strengthen internal control.

It is precisely the need to give certainty to all stakeholders around SR what makes this set: committee and corporate governance ensure that the information disclosed is reliable for all users.

De la Rosa (2007) states that internal auditors should inform management that risk management must be **“top-down and that the CEO must identify the main issues [...] must identify their first 20 or 40 risks”**. It can be considered that if the audit committees are available, risk management systems are feasible and there is a greater feedback than that established only with management.





Para ilustrar mejor, algunas de las principales funciones del comité de auditoría pueden ser:

1. Establecer los alcances y la metodología de la auditoría.
2. Recomendar inscripciones en certificaciones, distintivos, organismos que otorguen reconocimientos.
3. Identificar grupos de interés críticos, así como sus denuncias.
4. Implantar una estrategia de diálogo con los grupos de interés.
5. Crear métodos de evaluación para las etapas de la auditoría.
6. Analizar declaraciones financieras y comerciales: finanzas sanas.
7. Ejecutar análisis de impactos.
8. Presentar resultados y divulgarlos mediante diversos mecanismos que se acuerden.
9. Formalizar las recomendaciones a los involucrados con base en los resultados obtenidos.
10. Mantener retroalimentación de las acciones implementadas en todo momento.

Como se observa, el alcance de las actividades de la auditoría social puede ser tan amplio como los objetivos hayan sido establecidos; pues la auditoría es un medio para una mayor rendición de cuentas y transparencia.

En particular, respecto a los indicadores que se pueden considerar en una auditoría social, se tienen los siguientes:

a) Los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): Amina J. Mohammed, Vicesecretaria General de las Naciones Unidas, dice que "los ODS son mecanismos apropiados que permitirán a la población y a sus dirigentes de forma conjunta, participar en la búsqueda de consensos sociales y disminuir las brechas".

To illustrate this better, some of the main functions of the audit committee can be:

1. Establish the scope and methodology of the audit.
2. Recommend registrations in certifications, badges, organizations that grant recognition.
3. Identify critical interest groups, as well as their complaints.
4. Implement a strategy of dialogue with stakeholders.
5. Create evaluation methods for the stages of the audit.
6. Analyze financial and commercial statements: healthy finances.
7. Execute impact analysis.
8. Present results and disseminate them through various mechanisms that are agreed upon.
9. Formalize the recommendations to those involved based on the results obtained.
10. Maintain feedback on the actions implemented at all times.

As noted, the scope of the activities of the social audit can be as broad as the objectives have been established; for auditing is a means to greater accountability and transparency.

In particular, regarding the indicators that can be considered in a social audit, we have the following:

a) The 17 Sustainable Development Goals (SDGs): Amina J. Mohammed, Deputy Secretary-General of the United Nations, says that "the SDGs are appropriate mechanisms that will allow the population and its leaders, together, to participate in the search for consensus. and reduce gaps."

“Se puede concluir que la función de una auditoría social es ser una herramienta de diagnóstico y mejora dentro del proceso de la RS; ya que re direcciona, consolida y fomenta la transparencia de la empresa a la sociedad”

“It can be concluded that the function of a social audit is to be a tool for diagnosis and improvement within the SR process; since it redirects, consolidates and promotes the transparency of the company to society”

b) 10 Principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas: Dicho órgano es el encargado de la ejecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en el sector privado. Dichos principios son divididos en 4 ejes temáticos:

- I. Derechos humanos.**
- II. Estándares laborales.**
- III. Medio ambiente.**
- IV. Anticorrupción.**

c) Operador Económico Autorizado (OEA): Programa que busca fortalecer la seguridad de la cadena logística del comercio exterior a través de la implementación de estándares mínimos en materia de seguridad internacionalmente reconocidos en coordinación con el sector privado y que otorga beneficios a las empresas participantes.

d) Customs-Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT): Certificación que previene y disuade a los terroristas de utilizar las cadenas de abastecimiento comerciales. Mejorar las prácticas de seguridad en todos los niveles de la cadena de abastecimiento.

Se puede concluir que la función de una auditoría social es ser una herramienta de diagnóstico y mejora dentro del proceso de la RS; ya que re direcciona, consolida y fomenta la transparencia de la empresa a la sociedad.

b) 10 Principles of the United Nations Global Pact: This body is responsible for the implementation of the Sustainable Development Goals in the private sector. These principles are divided into 4 thematic axes:

- I. Human rights.**
- II. Labor standards.**
- III. Environment.**
- IV. Anti-corruption.**

c) Authorized Economic Operator (AEO): Program that seeks to strengthen the security of the foreign trade logistics chain through the implementation of internationally recognized minimum standards in security in coordination with the private sector and that provides benefits to participating companies.

d) Customs-Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT): Certification that prevents and dissuades terrorists from using commercial supply chains. Improve security practices at all levels of the supply chain.

It can be concluded that the function of a social audit is to be a tool for diagnosis and improvement within the SR process; since it redirects, consolidates and promotes the transparency of the company to society.





“Hablar de modelos de gestión en auditorías de RS, es referirse a empresas grandes que logran el objetivo de toda sociedad comercial: tener rentabilidad económica sin descuidar la sostenibilidad”

“To speak of management models in audits of SR, is to refer to large companies that achieve the goal of every commercial society: to have economic profitability without neglecting sustainability”

Normas Internacionales y Distintivo ESR

Con la evolución de la RS y de los modelos de gestión de las empresas, se han desarrollado varias normas, certificaciones y distintivos que evalúan su desempeño, todos en diversos ámbitos. Dichos distintivos es un ganar-ganar, pues, en su obtención se refleja el grado de compromiso que tienen las empresas como un compromiso con la sociedad de seguir en un proceso de mejora continua.

Es por ello, que hablar de modelos de gestión en auditorías de RS, es referirse a empresas grandes que logran el objetivo de toda sociedad comercial: tener rentabilidad económica sin descuidar la sostenibilidad; pues han desarrollado habilidades rentables, canales de comunicación efectivos, cultura organizacional definida, confianza en sus grupos de interés y transparencia ante la sociedad y el gobierno.

International Standards and Distinctive SRC

With the evolution of SR and the management models of the companies, several standards, certifications and badges have been developed that evaluate their performance, all in different areas. These distinctive signs are a win-win, since, in obtaining them, the degree of commitment that companies have as a commitment to society to continue in a process of continuous improvement is reflected.

That is why, to speak of management models in audits of SR, is to refer to large companies that achieve the goal of every commercial society: to have economic profitability without neglecting sustainability; They have developed profitable skills, effective communication channels, defined organizational culture, confidence in their stakeholders and transparency before society and government.



Vivimos en una sociedad más exigente en este tema, donde se requieren pruebas fehacientes y comprobables del cambio que se está comunicando; ya que se considera que el esquema OEA va más allá de la seguridad en una cadena logística, pues genera beneficios reales tanto para su propio beneficio como para todos los actores involucrados alrededor de ella (grupos de interés); ¿existen herramientas que nos faciliten el camino de la comprensión y del quehacer diario? Se mencionan algunas a continuación:

- **Norma Internacional ISO 26000.**

Guía de Responsabilidad Social: tiene como propósito fomentar que las organizaciones vayan más allá del cumplimiento legal, reconociendo que el cumplimiento de la ley es una obligación fundamental para cualquier organización y una parte esencial de su responsabilidad social. Pretende promover un entendimiento común en el campo de la responsabilidad social y complementar otros instrumentos e iniciativas relacionados con la responsabilidad social, sin reemplazarlos.

- **ISO 28000.**

Sistemas de Gestión de Seguridad en la Cadena de Suministro: mediante la implementación de esta norma se identifican los niveles de riesgo en sus operaciones de cadena de suministro; se llevan a cabo evaluaciones de riesgo y se aplican controles de gestión (controles de documentos, indicadores clave de rendimiento, auditorías internas, formación, etc.).

- **Distintivo ESR (Empresa Socialmente Responsable del Centro Mexicano para la Filantropía).**

Reconocimiento otorgado anualmente en México por el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI) y AliaRSE.

Dicho distintivo no sólo agrega valor a la marca y rentabilidad, sino que acredita a las empresas ante sus empleados, inversionistas, clientes, autoridades y sociedad en general, como una organización comprometida voluntaria y públicamente con una gestión socialmente responsable como parte de su cultura y estrategia de negocio.

We live in a more demanding society in this issue, where reliable and verifiable evidence of the change that is being communicated is required; since it is considered that the AEO scheme goes beyond security in a logistic chain, since it generates real benefits both for its own benefit and for all the actors involved around it (stakeholders); Are there tools that facilitate the path of understanding and daily work? Some are mentioned below:

- **International Standard ISO 26000.**

Social Responsibility Guide: its purpose is to encourage organizations to go beyond legal compliance, recognizing that compliance with the law is a fundamental obligation for any organization and an essential part of their social responsibility. It aims to promote a common understanding in the field of social responsibility and complement other instruments and initiatives related to social responsibility, without replacing them.

- **ISO 28000.**

Security Management Systems in the Supply Chain: through the implementation of this standard, risk levels are identified in their supply chain operations; Risk assessments are carried out and management controls are applied (document controls, key performance indicators, internal audits, training, etc.).

- **Distinctive SRC (Socially Responsible Company of the Mexican Center for Philanthropy).**

Recognition granted annually in Mexico by the Mexican Center for Philanthropy (CEMEFI) and AliaRSE.

This badge not only adds value to the brand and profitability, but also credits companies to their employees, investors, customers, authorities and society in general, as a voluntary and publicly committed organization with a socially responsible management as part of their culture and business strategy.



• **Pacto Mundial de las Naciones Unidas (10 principios).**

Iniciativa internacional que promueve implementar 10 Principios universalmente aceptados para fomentar el desarrollo sostenible en las áreas de Derechos Humanos y Empresa, Normas Laborales, Medio Ambiente y Lucha contra la Corrupción en las actividades y la estrategia de negocio de las empresas.

• **SA 8000.**

Condiciones laborales: promueve un ambiente de trabajo seguro y saludable; es una norma voluntaria auditable que establece los requerimientos para una mejora de los derechos de los trabajadores, las condiciones en el lugar de trabajo, etc. Esta certificación voluntaria está a cargo de la Social Accountability International (SAI), cuyo objetivo es asegurar una producción ética de bienes y servicios, estableciendo para ello una serie de códigos básicos en relación con las prácticas de derechos humanos y condiciones dignas de trabajo y de ausencia de trabajo infantil a lo largo de toda la cadena de valor, (López y Rosenfeld, s.f., pp. 9-10).

• **AA 1000.**

Grupos de Interés: Accountability, se trata de una norma internacional voluntaria desarrollada en 1999 por la organización inglesa Institute for Social and Ethical Accountability, cuyo objetivo es atender la necesidad de las organizaciones de realizar una auditoría y elaborar informes en el tema de la Responsabilidad Social Empresarial o Corporativa, considerando como eje principal en sus actividades su compromiso con las partes interesadas.

• **Global Pact of the United Nations (10 principles).**

International initiative that promotes the implementation of 10 universally accepted principles to promote sustainable development in the areas of Human Rights and Business, Labor Standards, the Environment and the Fight against Corruption in the activities and business strategy of companies.

• **SA 8000.**

Working conditions: promotes a safe and healthy work environment; it is a voluntary auditable norm that establishes the requirements for an improvement of the rights of the workers, the conditions in the workplace, etc. This voluntary certification is in charge of the Social Accountability International (SAI), whose objective is to ensure an ethical production of goods and services, establishing for it a series of basic codes in relation to the practices of human rights and dignified conditions of work and absence of child labor along the entire value chain, (López and Rosenfeld, nd, pp. 9-10).

• **AA 1000.**

Stakeholders: Accountability, it is an international voluntary standard developed in 1999 by the English organization Institute for Social and Ethical Accountability, which aims to address the need for organizations to perform an audit and report on the subject of Corporate Social or Corporate Responsibility, considering as its main axis in its activities its commitment with the interested parties.



Emprender un Nuevo Camino

Temas de RS han llegado a niveles internacionales, tocando foros internacionales, como por ejemplo, la creación de la Organización de las Naciones Unidas (ONU); donde en 2015, aprobó la Agenda 2030 sobre el Desarrollo Sostenible, una oportunidad para que los países y sus sociedades emprendan un nuevo camino para mejorar la vida de todos.

En este contexto, y aunado a la Agenda 2030, existen empresas adheridas al pacto mundial de las Naciones Unidas, esta es una iniciativa de sostenibilidad corporativa, donde se invita a las empresas a alinear sus estrategias y operaciones con los principios universales de derechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y anticorrupción para tomar acciones que permitan avanzar en los objetivos sociales.

Es por ello que el compromiso que se tiene en la cadena de valor del OEA respecto a temas de RS es un gran reto; pues, sea cual fuere su razón para adentrarse en esta área, la fortaleza de una cadena depende de la de su eslabón más débil, es decir, una cadena de suministro depende de todas sus partes, y las partes dependen unas de otras (Strandberg, 2010).

Porter (2006), estableció que existen diversas justificaciones de la responsabilidad social:

- 1) Para unos es una obligación moral.**
- 2) Para otros, parte del desarrollo sustentable.**
- 3) Para unos terceros, una forma de conseguir la licencia para operar.**
- 4) Para otro grupo, una necesidad para la legitimidad o reputación de las empresas.**

Sin embargo, Thibaut E. (2015) considera que se puede reconocer que una cadena de valor puede llegar a ser socialmente responsable; ya que cada vez más las empresas de gran tamaño empiezan a permear sus criterios y lineamientos de corresponsabilidad social en su cadena de valor a través de la sensibilización y de diferentes programas de acompañamiento para generar verdaderos socios comerciales con base en principios de RS y de productividad.

Undertaking a New Path

SR topics have reached international levels, touching international forums, such as the creation of the United Nations Organization (UN); where in 2015, it adopted the 2030 Agenda on Sustainable Development, an opportunity for countries and their societies to embark on a new path to improve the lives of all.

In this context, and together with the 2030 Agenda, there are companies adhering to the United Nations Global Pact, this is a corporate sustainability initiative, where companies are invited to align their strategies and operations with the universal principles of human rights, labor standards, environment and anti-corruption to take actions that allow progress in social objectives.

That is why the commitment in the AEO value chain regarding SR issues is a great challenge; therefore, whatever their reason for entering this area, the strength of a chain depends on its weakest link, that is, a supply chain depends on all its parts, and the parties depend on each other (Strandberg, 2010).

Porter (2006), established that there are various justifications for social responsibility:

- 1) For some it is a moral obligation.**
- 2) For others, part of sustainable development.**
- 3) For a third party, a way to get a license to operate.**
- 4) For another group, a need for the legitimacy or reputation of the companies.**

However, Thibaut E. (2015) considers that it can be recognized that a value chain can become socially responsible; as more and more large companies are beginning to permeate their criteria and guidelines for social co-responsibility in their value chain through awareness-raising and different support programs to generate true business partners based on SR principles and productivity .



No sin antes considerar que existen riesgos, por lo que, una vez que se tenga una idea clara de la cadena de valor, se deberá realizar una evaluación de los riesgos y de las áreas de oportunidad relacionadas con la cadena. Esta evaluación depende de los impactos sociales, ambientales y económicos asociados a los productos que la compañía compra y al lugar dónde los compra (Strandberg, 2010).

Por consiguiente, se puede señalar que existe una gran necesidad de comunicar los logros de la RS y las compañías lo hacen a través de reportes, por lo que es primordial que se garantice que se utilizan estrategias de comunicación, pues a éstas les interesa el posicionamiento corporativo, la audiencia de la organización, el vínculo con la sociedad y demás organizaciones, dentro de su entorno cultural, social y político.

Con el propósito de contar con una herramienta adecuada de comunicación, existen variedad de normas, certificaciones, distintivos, en las que se puede apoyar la implementación de acciones de RS, donde si bien no es posible certificarse por el costo económico que estas puedan representar para las empresas, lo aconsejable es que adopten las actividades y las lleven a cabo, así se están cumpliendo sin realizar una inversión importante.

En este orden de ideas, tal como lo plantea Ballesteros y Pedro Pablo (2004), el éxito empresarial dependerá de la habilidad de los gerentes para integrarse con sus clientes y proveedores en una red compleja de relaciones en un marco de administración efectiva de la cadena de suministros, lo cual, será la clave para competir en un mundo globalizado e interconectado.

Not before considering that there are risks, so, once you have a clear idea of the value chain, you must perform an assessment of the risks and areas of opportunity related to the chain. This evaluation depends on the social, environmental and economic impacts associated with the products the company buys and the place where it buys them (Strandberg, 2010).

Therefore, it can be noted that there is a great need to communicate the achievements of SR and the companies do so through reports, so it is essential to ensure that communication strategies are used, since they are interested in corporate positioning, the audience of the organization, the link with society and other organizations, within their cultural, social and political environment.

In order to have an adequate communication tool, there are a variety of standards, certifications, distinctives, in which the implementation of SR actions can be supported, where although it is not possible to be certified for the economic cost that these may represent for companies, it is advisable to adopt the activities and carry them out, so they are being met without making a significant investment.

In this order of ideas, as argued by Ballesteros and Pedro Pablo (2004), business success will depend on the ability of managers to integrate with their customers and suppliers in a complex network of relationships in an effective management framework of the chain of supplies, which will be the key to compete in a globalized and interconnected world.



REFERENCIAS

REFERENCES

Colina, J., & Senior, A. (2008). Balance social. Instrumento de análisis para la gestión empresarial responsable. *Multiciencias*, 8, 71-77.

Cordero Márquez, Beatriz, "Auditoría de un sistema de gestión de la responsabilidad social corporativa. RS10 sistema de gestión de la responsabilidad social", *Boletín del Centro de Investigación de Economía y Sociedad*, núm. 84, Barcelona, octubre de 2010. / *Bulletin of the Research Center of Economy and Society*, núm. 84, Barcelona, October, 2010.

Delgado Gallart, Roberto. (2015). Las normas SA8000 y AA1000. 2018, de El Economista Sitio web / Website: <https://www.economista.com.mx/opinion/Las-normas-SA8000-y-AA1000-20150309-0001.html>.

De Lima Pinel, María de Fátima, Cosenza, José Paulo, Llena Macarulla, Fernando, La auditoría social como mecanismo de control de la responsabilidad social de las empresas: la metodología de Theodore J. Krepes. *Contabilidad y Negocios [en línea]* 2015, 10. / *Accounting and Business [online]* 2015, 10.

Gallego Franco, Mery. "El Balance social como herramienta de auditoría organizacional". En: Colombia. Revista Universidad Eafit ISSN: 0120-341X ed: Editorial Universidad Eafit v.01 fasc.115 p.27 - 40 ,1999. / In colombia. Eafit University ISSN Magazine: 0120-341X ed: Universidad Eafit Publishing v.01 fasc.115 p.27 - 40 ,1999.

García-Marzá, Domingo. (2007). Responsabilidad social de la empresa: una aproximación desde la ética empresarial. *Veritas. Revista de Filosofía y Teología*, II (17), 183-204. / *Veritas Journal of Philosophy and Theology*, II (17), 183-204.

López, E. B., Valerio, J. G. P., & Hernández, F. L. (2016). La gestión de despacho aduanero en NEEC. *CULCyT*, (56).

Mancilla Rendón, María Enriqueta, & Saavedra García, María Luisa. (2015). El gobierno corporativo y el comité de auditoría en el marco de la responsabilidad social empresarial. *Contaduría y administración*, 60(2), 486-506. [https://dx.doi.org/10.1016/S0186-1042\(15\)30011-5](https://dx.doi.org/10.1016/S0186-1042(15)30011-5).

Quintero, Johana, Sánchez, José, La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico. *Telos [en línea]* 2006, 8 (septiembre-diciembre). / *Telos [online]* 2006, 8 (September-December).

Serrano, M. M. (2012). La responsabilidad social y la norma ISO 26000. *Revista Arbitrada Formación Gerencial*, 11(1). / *Arbitrada Formación Gerencial Magazine*, 11 (1).

Strandberg, L. (2010). La responsabilidad social corporativa en la cadena de valor. Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo. En la web: <http://www.iese.edu/research/pdfs/estudio-123.pdf>.

Strandberg, L. (2010). La implementación de la RSC en la cadena de valor. *Cuadernos de la Cátedra "La Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo*, 7.

Tecnologías de la información en la cadena de suministro Thibaut Enguix. (2015). Responsabilidad social en la cadena de valor. *Revista PYME AH*, 6. / *PYME AH Magazine*, 6.

“Redactada por los expertos en
Comercio Exterior y Aduanas”



El ADN del Comercio Exterior y Aduanas.

¡Suscríbete hoy mismo!

Revista en circulación desde 2012,
publicación bimestral.

\$700.00 MXN anuales incluye:

- + **6 números al año** en su versión **impresa** a partir de la fecha de inscripción.
- + **Versión digital** PDF de las **6 ediciones**
- + **Envío a domicilio GRATIS.**

También puedes descargar la versión digital de la **edición actual**

por tan sólo **\$70.00** MXN en: www.tlcmagazinemexico.com.mx

con tu tarjeta de crédito o débito a través de:  **PayPal**



México *en la* **Disyuntiva del Libre Comercio** *en* **América del Norte**

Mexico in the Dilemma of Free Trade in North America

*Dr. Hadar **Moreno Valdez***



Sin duda el presente año, ha sido un tiempo de contradicciones en el desarrollo del comercio exterior de nuestro país, hace no mucho tiempo, se afirmaba que la concreción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) era prácticamente un hecho, y poco tiempo después se observa lejana ahora dicha posibilidad, cayendo en no pocos casos, en actitudes de desánimo respecto de lo que puede preverse en el comercio exterior, para la región de América del Norte, inclusive ahora se habla de una posible guerra comercial con los Estados Unidos de América (EUA).

Without a doubt this year has been a time of contradictions in the development of foreign trade in our country, not long ago, it was said that the concretion of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) was practically a fact, and a short time later this possibility is now far away, falling in not few cases, in attitudes of discouragement regarding what can be foreseen in foreign trade, for the North American region, even now there is talk of a possible commercial war with the United States of America (USA).



Dr. Hadar **Moreno Valdez**

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

Bachelor, Masters and Doctorate in Law from Autonomous University of Mexico, graduated in all three occasions with honorable mention. He was Director of Legal Protection in the Federal Attorney's Office of Legal Protection of the Secretariat of Finance and Public Credit. Served as Regulations Director in the Secretariat of the Interior; Assistant Director of the Secretariat of Economy; Assistant Administrator of the General Customs Administration Section of the Tax Administration Services Agency; Customs Representative for the Unfair International Trade Practices Advisory Council; he is certified in Export Control by the International Center of Foreign Trade of the United States University of Georgia; he holds a Foreign Trade Certificate issued by the United States Department of Commerce; he is Certified in Risk Analysis by the United States Department of Energy and also holds a certificate in Risk Analysis issued by the Brazilian Government. Published 12 times as author or co-author, his most notable works are: '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'. Currently he is serving as Director of the 'External Commerce, Tax and criminal law Integrated Services Firm' (SICEFIPE).

“Por su parte el gobierno de México reaccionó ante la medida adoptada por el gobierno de EUA, señalando que impondría medidas similares a productos estadounidenses”

“For its part, the government of Mexico reacted to the measure adopted by the US government, noting that it would impose similar measures on US products”

Enfoques Contradictorios en el Comercio Exterior en Norteamérica

El jueves 31 de mayo de 2018, el Secretario de Comercio de EUA, Wilbur Ross anunció que se impondrían medidas arancelarias a las importaciones de acero y aluminio, tanto de México, de Canadá, así como de la Unión Europea (UE). En el mensaje del Secretario de Economía aludido, declaró que los aranceles aplicables serían de 25% para el acero y de 10% para el aluminio y entrarían en vigor a partir de la media noche de ese mismo día; asimismo detalló que podría haber flexibilidad sobre estas medidas en el futuro, atendiendo al hecho de que el presidente de los Estados Unidos cuenta con autoridad para tomar medidas en materia comercial. Además precisó que la decisión de imponer aranceles en los casos de México y Canadá fue tomada tras la extensión de las conversaciones sobre la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y explicó que no había fecha precisa para terminar el Tratado en comento. ¹

Por su parte el gobierno de México reaccionó ante la medida adoptada por el gobierno de EUA, señalando que impondría medidas similares a productos estadounidenses, y entre los productos a ser tasados estaban los aceros planos (lámina caliente y fría, incluidos recubiertos y tubos diversos), lámparas, piernas y paletas de puerco, embutidos y preparaciones alimenticias, manzanas, uvas, arándanos, diversos quesos, entre otros productos, hasta por un monto equiparable al nivel de la afectación que estaba causando el gobierno estadounidense; en este sentido, se comentó que la medida estaría vigente hasta que el gobierno de los Estados Unidos decidiera eliminar los aranceles impuestos. ²

Contradictory Approaches in Foreign Trade in North America

On Thursday, May 31, 2018, the US Secretary of Commerce, Wilbur Ross announced that tariff measures would be imposed on imports of steel and aluminum, both from Mexico, from Canada, as well as from the European Union (EU). In the message of the aforementioned Secretary of Economy, he declared that the applicable tariffs would be 25% for steel and 10% for aluminum and would take effect as of midnight of the same day; He also explained that there could be flexibility on these measures in the future, taking into account the fact that the President of the United States has the authority to take measures in commercial matters. He also said that the decision to impose tariffs in the cases of Mexico and Canada was taken after the extension of the talks on the renegotiation of the North American Free Trade Agreement and explained that there was no precise date to finish the Treaty in comment. ¹

For its part, the government of Mexico reacted to the measure adopted by the US government, noting that it would impose similar measures on US products, and among the products to be priced were flat steel (hot and cold sheets, including coated and various tubes) , lamps, legs and shoulders of pork, sausages and food preparations, apples, grapes, blueberries, various cheeses, among other products, even for an amount comparable to the level of affectation that was causing the US government; in this sense, it was commented that the measure would be in force until the government of the United States decided to eliminate the imposed taxes. ²

¹ Trump impone aranceles a México, Canadá y UE en acero y aluminio. El Financiero. Reuters. Fuente Bloomberg. 31 de mayo de 2018. Consultado en el mes de junio de 2018.

¹ Trump impone aranceles a México, Canadá y UE en acero y aluminio. El Financiero. Reuters. Source Bloomberg. May 31, 2018. Consulted in the month of June 2018.

² La respuesta de México a los aranceles impuestos por Estados Unidos al acero y aluminio. News. Mundo. BBC. 31 de mayo de 2018. Documento consultado en el mes de junio de 2018. <http://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-44322333>.

² La respuesta de México a los aranceles impuestos por Estados Unidos al acero y aluminio. News. Mundo. BBC. May 31, 2018. Document consulted in the month of June 2018. <http://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-44322333>.



“Es de destacar que este tipo de medidas adoptadas por los Estados Unidos, al amparo de un criterio de seguridad nacional no son adecuadas, ni justificadas, sobre todo, porque México no representa en realidad una amenaza para ese país”

“It is noteworthy that this type of measures adopted by the United States, based on a criterion of national security, are not adequate or justified, especially since Mexico does not represent a real threat to that country”

En realidad el Gobierno de México publicó en el Diario Oficial de la Federación el 5 de junio del 2018, la lista de productos originarios de los Estados Unidos a los que les aplicaría aranceles, en ese contexto, y a través de las medidas adoptadas, el gobierno buscaría:

- *Reestablecer los equilibrios en relación con las concesiones y obligaciones pactadas en el marco del TLCAN.*
- *Establecer medidas proporcionales al monto de las exportaciones mexicanas de acero y aluminio (esto es, alrededor de 3 mil millones de dólares) que resultan afectadas por las medidas impuestas por el gobierno estadounidense.*
- *Se trata de una decisión apegada a derecho y a los compromisos internacionales de los que México forma parte en el marco del propio TLCAN, y tomando en cuenta lo pactado en la Organización Mundial del Comercio.*
- *Es de destacar que este tipo de medidas adoptadas por los Estados Unidos, al amparo de un criterio de seguridad nacional no son adecuadas, ni justificadas, sobre todo, porque México no representa en realidad una amenaza para ese país, pues al contrario la relación más sólida entre los Estados Unidos, México y Canadá, es de carácter comercial y atacar ese renglón, significaría debilitar el tráfico comercial de dichos países, afectándose consecuentemente a la región económica de Norteamérica, vista como una zona unificada desde la óptica industrial comercial, de servicios, etc.*

In fact, the Government of Mexico published in the Official Federal Gazette on June 5, 2018, the list of products originating in the United States that would be subject to tariffs, in that context, and through the measures adopted, the government would look to:

- *Restore the balance in relation to the concessions and obligations agreed under the NAFTA.*
- *Establish measures proportional to the amount of Mexican exports of steel and aluminum (that is, around 3 billion dollars) that are affected by the measures imposed by the US government.*
- *It is a decision in accordance with the law and with the international commitments of which Mexico forms part of within the framework of the NAFTA itself, and taking into account what has been agreed upon in the World Trade Organization.*
- *It is noteworthy that this type of measures adopted by the United States, based on a criterion of national security, are not adequate or justified, especially since Mexico does not represent a real threat to that country, since, on the contrary, the most solid relationship between the United States, Mexico and Canada, is of a commercial nature and attacking this line would mean weakening the commercial traffic of these countries, consequently affecting the North American economic region, seen as a unified area from the commercial industrial perspective, services, etc.*



“Se acerca una probable guerra comercial de México con los Estados Unidos de América, alejándose por ende (y aparentemente), la posibilidad de celebrar en fecha próxima el TLCAN modernizado”

“A probable Mexican trade war with the United States of America is approaching, thus moving away (and apparently), the possibility of holding the modernized NAFTA in the near future”

Es importante tener en cuenta que una relación comercial, no puede ser forzada en su aplicación y ejecución, sin embargo, es de hacer notar que el TLCAN, en realidad ha estado operando más o menos bien, debido a que, al paso del tiempo, se ha incrementado y solidificado la interacción económica entre los Estados Unidos, México y Canadá, y no observar el crecimiento y ventajas que dicha zona comercial ofrece, es en realidad no conocer o entender cómo opera y funciona una zona de libre comercio.

En fechas recientes se ha enfatizado que se acerca una probable guerra comercial de México con los Estados Unidos de América, alejándose por ende (y aparentemente), la posibilidad de celebrar en fecha próxima el TLCAN modernizado, y en relación a dicho punto, parece apropiado comentar lo siguiente:

- *No se estima que Estados Unidos quiera generar una guerra comercial contra México o Canadá, pues son probablemente sus mayores socios comerciales (o al menos unos importantes), sin embargo, se estima que se trata en realidad de una estrategia de negociación que ha adoptado el gobierno de los Estados Unidos, a fin de presionar tanto a México así como a Canadá, para que acepten las propuestas estadounidenses, entorno a la negociación del TLCAN.*

It is important to bear in mind that a commercial relationship cannot be forced in its application and execution, however, it is to be noted that NAFTA has actually been operating more or less well, because, over time, the economic interaction between the United States, Mexico and Canada has increased and solidified, and not observing the growth and advantages that this commercial zone offers, is in fact not knowing or understanding how a free trade zone operates and operates.

Recently, it has been emphasized that a probable Mexican trade war with the United States of America is approaching, thus moving away (and apparently), the possibility of holding the modernized NAFTA in the near future, and in relation to that point, it seems appropriate comment on the following:

- *It is not estimated that the United States wants to generate a trade war against Mexico or Canada, since they are probably its major trading partners (or at least some important ones), however, it is considered that it is really a negotiation strategy that has been adopted the government of the United States, in order to pressure both Mexico and Canada, to accept the US proposals, around the negotiation of NAFTA.*





“No debe pasarse por alto que la Administración Federal de los Estados Unidos, ha diseñado e implementado un plan fiscal para repatriar capital y en su caso, atraer nuevo capital hacia aquél país”

“It should not be overlooked that the Federal Administration of the United States has designed and implemented a tax plan to repatriate capital and, if applicable, attract new capital to that country”

- Inclusive cabría la posibilidad de que a finales de año, el gobierno de los Estados Unidos, pudiera estar tentado, de anunciar su salida del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, sin embargo, se estima que aun ello, podría tratarse de otro elemento de presión más para obligar a ceder en la negociación de parte de México y Canadá.
 - Se ha afirmado que el gobierno de EUA estaría buscando también, la opción de una negociación con México y con Canadá por separado, es decir, concretar 2 acuerdos de libre comercio con cada Estado, en vez de tener un Tratado comercial regional en Norteamérica. En relación a esta postura, se considera que a México, no le conviene adoptar dicho modelo sugerido por el gobierno de los Estados Unidos por aquello de “divide y vencerás”, y en cambio, debe buscar mantener la postura de sostener un acuerdo comercial de orden regional tanto con Canadá, así como con los propios Estados Unidos.
 - No debe pasarse por alto que la Administración Federal de los Estados Unidos, ha diseñado e implementado un plan fiscal para repatriar capital y en su caso, atraer nuevo capital hacia aquél país, para lo cual, ha reducido el monto de su impuesto corporativo a las empresas, igualmente ha implementado un esquema de incentivos fiscales y de devolución de impuestos a los que ganan menos.
- It would even be possible that at the end of the year, the government of the United States might be tempted to announce its exit from the North American Free Trade Agreement, however, it is estimated that even this could be another element more of pressure to force to give in to the negotiation on the part of Mexico and Canada.
 - It has been affirmed that the US government would also be looking for the option of negotiating with Mexico and Canada separately, that is, to conclude 2 free trade agreements with each State, instead of having a regional trade agreement in North America. Regarding this position, it is considered that Mexico does not want to adopt the model suggested by the US government as “divide and conquer”, and instead, it should seek to maintain the position of maintaining a commercial agreement of regional order with both Canada, as well as with the United States itself.
 - It should not be overlooked that the Federal Administration of the United States has designed and implemented a tax plan to repatriate capital and, if applicable, attract new capital to that country, for which it has reduced the amount of its corporate tax to companies, has also implemented a scheme of tax incentives and tax rebates to those who earn less.



En relación a los puntos anteriores se destaca que nuestro país, puede hacer valer en la mesa de negociaciones con los Estados Unidos, diversos temas, que podrían ayudar y apoyar a México en la renegociación del Tratado, como son, entre otros:

a) La seguridad en la región de Norteamérica.

Se trata de una cuestión que resulta de vital importancia para el gobierno de EUA, pues los esquemas de seguridad fronteriza, de vigilancia tras las fronteras, de cooperación policiaca, de vigilancia en los países, apoyos en temas de inteligencia, análisis de riesgos, y lucha contra el crimen organizado, los anteriores y otros aspectos relacionados con la seguridad trasnacional, implican temas torales que bien puede hacer valer México en la mesa de negociaciones, a fin de hacer notar la importancia de la cooperación entre ambos Estados.

b) Los acuerdos de cooperación entre diversas áreas gubernamentales.

Para los Estados Unidos, la cooperación en la información proporcionada por diversas autoridades de México en temas aduaneros, fiscales, sanitarios, fitosanitarios, zosanitarios, etc., ello a nivel de las diversas autoridades mexicanas con las estadounidenses, implica un tema de enorme interés e importancia, ya que, con la información inherente se elaboran los análisis de riesgo, en campos tales como: piratería; fármacos; productos agrícolas; temas sanitarios, etc., lo cual no es un tema menor y que nuestro país, bien puede utilizar también.

c) El tema agrícola.

En el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el sector agrícola no es un tema menor para EUA, sobre el particular conviene recordar que gran parte de la fuerza electoral del presidente estadounidense provino del sector rural de los Estados Unidos, y la población de aquéllos lugares, no aceptaría perder, las ventajas y prerrogativas que ha obtenido de sus exportaciones en el marco del TLCAN.

In relation to the previous points, it is highlighted that our country can assert at the negotiating table with the United States various issues that could help and support Mexico in the renegotiation of the Treaty, such as, among others:

a) Security in the North American region.

This is an issue that is of vital importance for the US government, as the border security schemes, surveillance beyond borders, police cooperation, surveillance in the countries, support in intelligence issues, risk analysis, and the fight against organized crime, these and other aspects related to transnational security, imply topical issues that Mexico can well assert at the negotiating table, in order to highlight the importance of cooperation between both States.

b) Cooperation agreements between different governmental areas.

For the United States, cooperation in the information provided by various authorities in Mexico on customs, tax, health, phytosanitary, animal health, etc., at the level of the various Mexican authorities with the United States, implies a topic of great interest and importance, since, with the inherent information, risk analyzes are elaborated, in fields such as: piracy; drugs; farm products; health issues, etc., which is not a minor issue and that our country may well use as well.

c) The agricultural issue.

In the framework of the North American Free Trade Agreement, the agricultural sector is not a minor issue for the US, on this subject it is worth remembering that a large part of the US President's electoral force came from the rural sector of the United States, and the population of those places, would not accept to lose, the advantages and prerogatives that it has obtained from its exports under the NAFTA.





“Las exportaciones agrícolas de EUA a México prácticamente se han cuadruplicado durante la vigencia del TLCAN, convirtiendo a México en el tercer mercado de exportación agrícola”

“Agricultural exports from the US to Mexico have practically quadrupled during the NAFTA period, making Mexico the third agricultural export market”

Entre las razones del por qué dicho sector es crucial en las negociaciones del TLCAN para los Estados Unidos se tienen a saber las siguientes:

- Los agricultores estadounidenses no encuentran problemas para exportar a México, esto es, desde que prácticamente inició la vigencia del TLCAN, en realidad no existen aranceles para muchos de los productos agrícolas que se exportan a México, y en realidad solamente se están aplicando ciertas restricciones fitosanitarias para diversos productos agrícolas originarios de los Estados Unidos.
- Las exportaciones agrícolas de EUA a México prácticamente se han cuadruplicado durante la vigencia del TLCAN, convirtiendo a México en el tercer mercado de exportación agrícola.

Sobre dicho tema se destaca que desde la aplicación del TLCAN en el año de 1994, el libre comercio ha beneficiado enormemente a los productores agrícolas estadounidenses. De acuerdo con el US Grains Council, una organización no lucrativa que representa a los productores estadounidenses de maíz, sorgo, cebada y productos derivados, México es el mercado principal para el maíz amarillo estadounidense, mientras que Canadá es el noveno. Ambos países son también los principales mercados para la cebada de EUA. México es también el segundo mercado para las exportaciones de sorgo y el séptimo para las de destilados de granos con solubles.³

Among the reasons why this sector is crucial in the NAFTA negotiations for the United States are the following:

- US farmers do not find problems to export to Mexico, that is, since the NAFTA practically began, there are in fact no tariffs for many of the agricultural products that are exported to Mexico, and in reality, only certain phytosanitary restrictions are being applied for various agricultural products originating in the United States.
- Agricultural exports from the US to Mexico have practically quadrupled during the NAFTA period, making Mexico the third agricultural export market.

On this subject it is highlighted that since the application of NAFTA in the year of 1994, free trade has greatly benefited American agricultural producers. According to the US Grains Council, a non-profit organization that represents US producers of corn, sorghum, barley and derived products, Mexico is the main market for US yellow corn, while Canada is the ninth largest. Both countries are also the main markets for US barley. Mexico is also the second market for exports of sorghum and the seventh for grain distillates with solubles.³



³ Cárdenas, Lourdes. TLCAN: El sector agrícola de EU no quiere cambios bruscos. Revista Proceso. 21 de agosto de 2017. Documento consultado en el mes de junio de 2018. <https://www.proceso.com.mx/499785/tlcan-sector-agricola-eu-quiere-cambios-bruscos>.

³ Cárdenas, Lourdes. TLCAN: El sector agrícola de EU no quiere cambios bruscos. Proceso Magazine. August 21, 2017. Document consulted in the month of June 2018. <https://www.proceso.com.mx/499785/tlcan-sector-agricola-eu-quiere-cambios-bruscos>.

d) Migración.

Para los Estados Unidos es muy importante el tema de la cooperación migratoria con las autoridades migratorias mexicanas; lo anterior en función de que México, en gran medida, es un país de tránsito para aquellas personas que buscan llegar a EUA, originarias de países de Centroamérica, el Caribe y Sudamérica. Al tenor de lo antes referido, México se erige en un Estado esencial que ha cooperado en las tareas de migración hacia los Estados Unidos, y pensar en que dicha cooperación pudiera interrumpirse o disminuirse, nos parece que no es un tema que pueda ser aceptado por las autoridades norteamericanas.

Sobre el particular se hace notar que inclusive en fechas recientes el Senado de México exhortó al Gobierno Federal Mexicano, a fin de suspender la cooperación bilateral con los Estados Unidos en materia de migración y lucha contra la delincuencia organizada, poco después de que el presidente estadounidense Donald Trump hubiese ordenado desplegar la Guardia Nacional en la frontera sur de su país.

e) Sector energético.

Se hace notar que nuestro país en fechas recientes ha realizado asignaciones a diversas empresas extranjeras para apoyar en el tema de la extracción de petróleo en aguas profundas, así como de industrializar y comercializar diversos productos derivados del petróleo, haciendo uso de la inversión extranjera, y para ello, debe recordarse que recientemente han participado empresas tales como: Exxon Mobil; Shell; BHP Billiton; Petrobras; Cobalt International Energy, naturalmente no todas son de origen estadounidense, sin embargo, y con franqueza, es un negocio, del cual pretenden participar (válidamente por cierto) empresas de aquél país, pero que también podría ponerse este tema en la mesa de negociaciones.

c) Immigration.

For the United States, the issue of immigration cooperation with Mexican immigration authorities is very important; This is due to the fact that Mexico, to a large extent, is a transit country for those persons who seek to reach the USA, originating from countries of Central America, the Caribbean and South America. In the context of the aforementioned, Mexico stands as an essential State that has cooperated in the tasks of immigration to the United States and thinking that such cooperation could be interrupted or diminished, seems to us that it is not an issue that can be accepted by the American authorities.

In this regard it is noted that even recently the Mexican Senate urged the Mexican Federal Government, in order to suspend bilateral cooperation with the United States on immigration and the fight against organized crime, shortly after the US president Donald Trump had ordered the deployment of the National Guard on the southern border of his country.

d) Energy sector.

It is noted that our country has recently made allocations to various foreign companies to support the issue of oil extraction in deep waters, as well as to industrialize and market various petroleum products, making use of foreign investment, and for this, it should be remembered that recently companies such as: Exxon Mobil; Shell; BHP Billiton; Petrobras; Cobalt International Energy, naturally not all are of American origin, however, and frankly, it is a business, which companies (of this country) are willing to participate (validly by the way), but could also put this issue on the negotiating table.



“Nuestro país puede hacer uso de diversas herramientas para apoyar y en su caso continuar las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”

“Our country can make use of various tools to support and, where appropriate, continue the negotiations of the North American Free Trade Agreement”

Es decir, y como podrá notarse de lo antes expuesto, nuestro país puede hacer uso de diversas herramientas para apoyar y en su caso continuar las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ya que si el propio gobierno de los Estados Unidos, ha implementado aranceles a productos de origen mexicano, aduciendo motivos de seguridad nacional, no se ve la razón, del por qué México, no pudiera hacer uso de los temas expuestos con antelación a fin de apoyar sus negociaciones comerciales. En todo caso se estima que más vale hacer notar el peso y la importancia de la relación comercial entre los 3 países, que esperar para hacerla valer después.

Inteligencia al Negociar

Si bien nuestro país atraviesa por momentos difíciles en la negociación del que probablemente, constituye el acuerdo comercial más importante y trascendente para México, atendiendo al peso comercial que los socios comerciales representan para nuestra economía (y particularmente EUA), no es menos cierto que, México también puede hacer uso de herramientas, y estrategias tales como la migración, el sector energético, la seguridad, la cooperación gubernamental; áreas que si bien no son estrictamente comerciales, se estima, pueden servir para ayudar a conseguir mejores condiciones de negociación comercial, ya que se estima la negociación con los Estados Unidos debe efectuarse de manera integral y no aislando temas.

That is to say, and as may be noted from the foregoing, our country can make use of various tools to support and, where appropriate, continue the negotiations of the North American Free Trade Agreement, since if the United States government itself, has implemented tariffs on products of Mexican origin, citing reasons of national security, I cannot see the reason, why Mexico, could not make use of the issues discussed in advance in order to support their trade negotiations. In any case it is estimated that it is better to note the weight and importance of the commercial relationship between the 3 countries, than to wait to make it work later.

Intelligence to the Negotiate

Although our country is going through difficult times in the negotiation of what is probably the most important and transcendent trade agreement for Mexico, taking into account the commercial weight that commercial partners represent for our economy (and particularly the USA), it is no less true that, Mexico can also make use of tools, and strategies such as immigration, the energy sector, security, government cooperation; areas that although they are not strictly commercial, it is estimated, they can serve to help achieve better conditions of commercial negotiation, since it is estimated that negotiations with the United States should be carried out in an integral manner and not isolating topics.

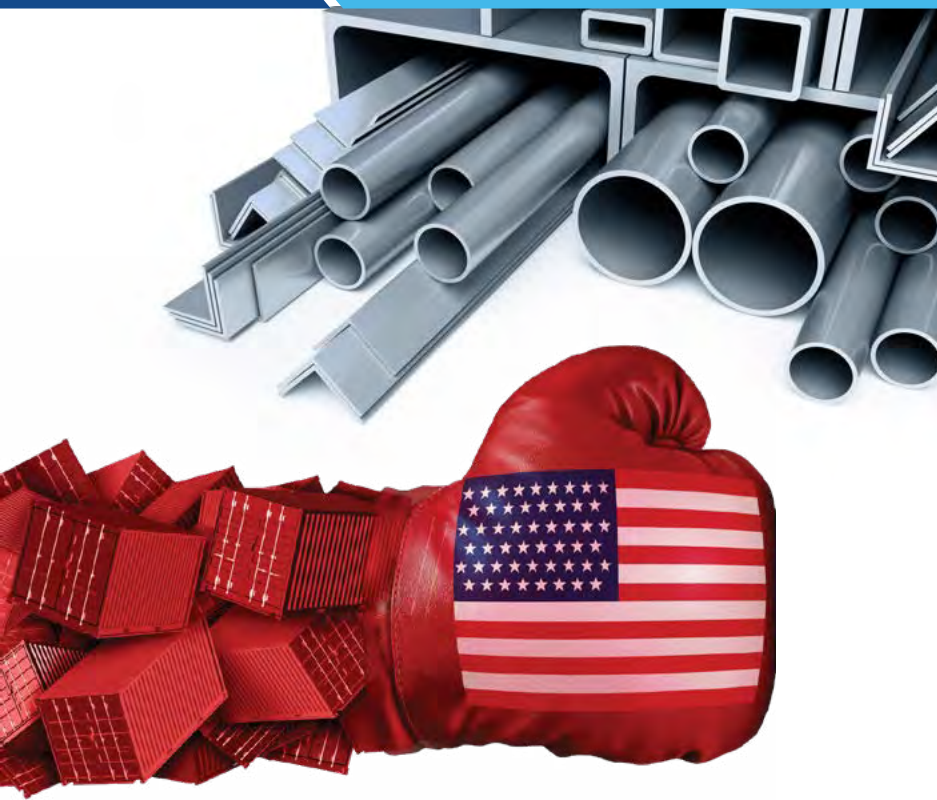


Doble Knock Out Arancelario **al Comercio Exterior:** *Perspectiva Bilateral*



Double Knockout Tariffs for Foreign Trade:
Bilateral Perceptive

Análisis por especialistas de **TLC Asociados**



Proclamación de los **Estados Unidos**

El primer golpe de Knock Out fue lanzado por los Estados Unidos de América (EUA) al imponer medidas arancelarias adicionales a los productos del acero y del aluminio bajo la Sección 232 de la Ley de Comercio de 1962 de los Estados Unidos de América.

Proclamation of the **United States**

The first Knock Out punch was launched by the United States of America (USA) by imposing additional tariff measures on steel and aluminum products under Section 232 of the Trade Act of 1962 of the United States of America.



Análisis por especialistas de **TLC Asociados**

TLC Asociados SC es una Firma privada de asesoría y defensa legal, especializada en materia fiscal, administrativa, comercio exterior y aduanas, que ha logrado innovar en los servicios ofertados, alcanzando así resultados sobresalientes dentro del sector: representar al 10% de los Agentes Aduanales del país, respaldado en más de 10 millones de pedimentos asegurados; evitar que sus clientes cubrieran créditos fiscales por un monto mayor a los 60 mil millones de pesos; participar en el "Cuarto de Junto" y asesorar a la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO SERVYTUR) en la renegociación del TLCAN; conseguir la certificación de más del 10% de las empresas OEA en México; crear la universidad especializada en posgrados Trade & Law College; por mencionar solo algunos logros. Los clientes de TLC Asociados SC lo consideran "el único Despacho de México capaz de defender lo que otros consideran imposible en el marco de la ley", porque entienden el actuar de la autoridad y saben generar estrategias "fuera de la caja" para obtener los resultados favorecedores; características que le han permitido tener una expansión y crecimiento a lo largo de la República Mexicana. TLC Asociados SC se ha posicionado como uno de los principales Despachos a nivel nacional en asesoría y defensa fiscal-aduanera, y en esta ocasión su experimentado y multidisciplinario equipo de trabajo nos presenta el siguiente análisis.

TLC Asociados SC is a private firm of legal consult and defense, specializing in tax, administrative, foreign trade and customs matters, which has managed to innovate in the services offered, thus achieving outstanding results in the sector: representing 10% of Customs Brokers of the Country, backed by more than 10 million insured request forms; preventing their clients from covering tax liabilities for an amount greater than 60 billion pesos; participate in the "Cuarto de Junto" and advise the Confederation of National Chambers of Commerce, Services and Tourism (CONCANACO SERVYTUR) in the renegotiation of NAFTA; be responsible for the certification of more than 10% of the AEO companies in Mexico; create the university specialized in postgraduate courses Trade & Law College; to mention just a few achievements. The clients of TLC Asociados SC consider it "the only Mexican Office capable of defending what others consider impossible within the legal framework", because they understand the actions of the authorities and know how to generate "out of the box" strategies to obtain the favorable results; characteristics that have allowed it to have an expansion and growth throughout the Mexican Republic. TLC Asociados SC has positioned itself as one of the main firms at the national level in tax and customs consulting and defense, and this time its experienced and multidisciplinary team presents the following analysis.

En este sentido, el Mtro. Adrian Gonzalez con Licencia de Broker en Daniel B. Hastings explica que derivado de las proclamaciones que realizó el presidente de EUA los aranceles impuestos son considerados como medidas de salvaguarda que son incorporadas de forma adicional a los aranceles de acuerdo con lo siguiente:

1. En aranceles:

a) 25% al Acero, iniciando el 1 de junio de 2018 aplicable a todos los países, excepto Argentina, Australia, Brasil y Corea del Sur.

In this sense, Mtro. Adrian Gonzalez with a Brokerage License in Daniel B. Hastings explains that derived from the proclamations made by the president of the USA, the taxes imposed are considered as safeguard measures that are incorporated in addition to the tariffs in accordance with the following:

1. In tariffs:

a) 25% on Steel, starting on June 1, 2018 applicable to all countries, except Argentina, Australia, Brazil and South Korea.

9903.80.01 Acero - Arancel adicional del 25%

9903.80.01 Steel / 25% additional tariff

Aplican a los siguientes productos:¹

They apply to the following products:

The Harmonized Tariff Schedule (HTS) 6-digit level as: **7206.10** through **7216.50**, **7216.99** through **7301.10**, **7302.10**, **7302.40** through **7302.90**, and **7304.10** through **7306.90**, including any subsequent revisions to these HTS classifications.

b) 10% al Aluminio, iniciando el 1 de junio de 2018 aplicable a todos los países, excepto Argentina y Australia.

b) 10% to Aluminum, starting on June 1, 2018 applicable to all countries, except Argentina and Australia.

9903.85.01 Aluminio - Arancel adicional del 10%

9903.85.01 Aluminum / 10% additional tariff

Aplican a los siguientes productos:²

They apply to the following products:

The Harmonized Tariff Schedule (HTS) as: (a) unwrought aluminum (**HTS 7601**); (b) aluminum bars, rods, and profiles (**HTS 7604**); (c) aluminum wire (**HTS 7605**); (d) aluminum plate, sheet, strip, and foil (flat rolled products) (**HTS 7606 and 7607**); (e) aluminum tubes and pipes and tube and pipe fitting (**HTS 7608 and 7609**); and (f) aluminum castings and forgings (**HTS 7616.99.51.60 and 7616.99.51.70**), including any subsequent revisions to these HTS classifications.

¹ Cfr. Presidential Proclamation 9705 (83 FR 11625) of March 8, 2018. Imports of steel mill articles (steel articles) under section 232 of the Trade Expansion Act of 1962, as amended (19 U.S.C.1862). Presidential Proclamation 9740 (83 FR 20683) of April 30, 2018. Adjusting imports of steel into the United States.

² Cfr. Presidential Proclamation 9704 (83 FR 11619) of March 8, 2018. Imports of aluminum under section 232 of the Trade Expansion Act of 1962, as amended (19 U.S.C. 1862). Presidential Proclamation 9739 (83 FR 20677) of April 30, 2018. Adjusting imports of aluminum into the United States.



“Las medidas solo aplican a las entradas de consumo (importaciones definitivas) y de extracción de bodega para consumo, por el contrario, *no son aplicables a otras formas de entrada como tránsito internacional por Estados Unidos*”

“The measures only apply to consumer inputs (definitive imports) and extraction of warehousing for consumption, on the contrary, they are not applicable to other forms of entry such as international transit through the United States”

2. Cuota absoluta aplica:

a) Acero. Iniciando el 1 de junio de 2018 para Argentina, Brasil y Corea del Sur.

b) Aluminio. Iniciando el 1 de junio de 2018 únicamente para Argentina.

Asimismo, el especialista en la aduana americana señala que las medidas referidas únicamente impactan a los productos en las fracciones enunciadas en la proclamación. Por el contrario, las manufacturas que contengan acero o aluminio donde los códigos arancelarios del producto terminado no están enunciados en las listas no tienen ningún impacto en la sección 232, independientemente del origen y de la aplicación de tratados comerciales internacionales, por lo que podrán gozar de las preferencias arancelarias.

Cabe agregar, que las medidas solo aplican a las entradas de consumo (importaciones definitivas) y de extracción de bodega para consumo, por el contrario, no son aplicables a otras formas de entrada como tránsito internacional por Estados Unidos (Transportación Inbond), en otras palabras, no les aplica el arancel.

2. Absolute quota applies:

a) Steel. Starting on June 1, 2018 for Argentina, Brazil and South Korea.

b) Aluminum. Starting on June 1, 2018 only for Argentina.

Also, the specialist in American Customs indicates that the referred measures only impact the products in the items listed in the proclamation. Conversely, manufactures containing steel or aluminum where the tariff codes for the finished product are not listed do not have any impact on section 232, regardless of the origin and application of international trade agreements, so they can enjoy of tariff preferences.

It should be added that the measures only apply to consumer inputs (definitive imports) and extraction of warehousing for consumption, on the contrary, they are not applicable to other forms of entry such as international transit through the United States (Inbond Transportation), in other words, the tariff does not apply to them.





Por lo anterior, es importante que las empresas importadoras en territorio estadounidense conozcan los siguientes puntos que se indican con la finalidad de identificar las medidas adicionales impuestas por EUA:

- 1.** Identificar la fracción arancelaria de la materia prima.
- 2.** Identificar el origen de la materia prima.
- 3.** Identificar la procedencia de la materia prima (Transportación directa o indirecta).
- 4.** Contar con un certificado de molino u origen de la mercancía.
- 5.** Conocer el proceso productivo al que será sometida la materia prima.
- 6.** Identificar la fracción arancelaria del producto terminado.
- 7.** Identificar la calificación de origen del producto terminado.
- 8.** Conocer el país destino de las mercancías.

Therefore, it is important that importing companies in the United States know the following points that are indicated in order to identify the additional measures imposed by USA:

- 1.** Identify the tariff item of the raw material.
- 2.** Identify the origin of the raw material.
- 3.** Identify the provenance of the raw material (direct or indirect transportation).
- 4.** Have a mill or origin certificate of the merchandise.
- 5.** Know the production process to which the raw material will be subjected.
- 6.** Identify the tariff item of the finished product.
- 7.** Identify the qualification of origin of the finished product.
- 8.** Know the destination country of the merchandise.





Decretos de Medidas Restrictivas de México

A. Incremento de Aranceles a las Mercancías de EUA.

El segundo golpe de Knock Out fue impuesto por nuestro país como medida de represión ante la decisión de EUA. Cabe destacar, que esta es la tercera ocasión que México impone restricciones arancelarias a los productos de origen de EUA en los siguientes periodos.

El primero, se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 17 de agosto de 2005 donde México suspendió beneficios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a 10 bienes de EUA aumentando los aranceles aduaneros con tasas del 9%, 20% y 30%. El segundo fue dado a conocer en el DOF el 18 de marzo de 2009 donde México suspendió las prerrogativas arancelarias del TLCAN a 89 bienes originarios de EUA imponiendo aranceles aduaneros del 10%, 15% 20%. Es importante mencionar que en esta ocasión el incremento de aranceles fue impuesto a las mercancías originarias de EUA con independencia del régimen aduanero.



Decrees of Mexico's Restrictive Measures

A. Increase in Tariffs on US Merchandise.

The second Knock Out punch was imposed by our country as a measure of repression against the US decision. It should be noted that this is the third time that Mexico imposes tariff restrictions on products of US origin in the following periods.

The first was published in the Official Federal Gazette (OFG) on August 17, 2005, where Mexico suspended benefits from the North American Free Trade Agreement (NAFTA) on 10 US goods, increasing customs tariffs at rates of 9%, 20% and 30%. The second was announced in the OFG on March 18, 2009, where Mexico suspended the tariff prerogatives of NAFTA to 89 goods originating in the USA, imposing customs duties of 10%, 15%, 20%. It is important to mention that this time the increase in tariffs was imposed on goods originating in the USA, regardless of the customs regime.





Continuando con el tercero fue publicado en el DOF el 05 de junio de 2018 donde México suspendió el mismo día de su publicación los beneficios del TLCAN a 71 fracciones arancelarias de EUA aumentando los aranceles aduaneros con tasas del 7%, 10%, 15%, 20% y 25%, tal como se indica en las mercancías señaladas en el Decreto Represivo:³

Continuing with the third, it was published in the OFG on June 5, 2018 where Mexico suspended on the same day of its publication the NAFTA benefits to 71 US tariff items increasing customs duties with rates of 7%, 10%, 15%, 20% and 25%, as indicated in the merchandise indicated in the Repressive Decree:³

| CODE | TAX | CODE | TAX | CODE | TAX | CODE | TAX | CODE | TAX | CODE | TAX |
|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|
| 2031201 | 20 | 21069099 | 15 | 72104199 | 25 | 72149901 | 25 | 72255004 | 25 | 94051099 | 15 |
| 2031999 | 20 | 22083004 | 25 | 72104903 | 25 | 72149902 | 25 | 72255005 | 25 | | |
| 2032201 | 20 | 72081002 | 25 | 72104999 | 25 | 72162101 | 25 | 72255099 | 25 | | |
| 2032999 | 20 | 72081099 | 25 | 72106101 | 25 | 72163101 | 25 | 72269102 | 25 | | |
| 4061001 | 25 | 72083801 | 25 | 72112901 | 25 | 72163301 | 25 | 72269199 | 25 | | |
| 4062001 | 20 | 72083901 | 25 | 72112902 | 25 | 72164001 | 25 | 72269902 | 25 | | |
| 4069004 | 20 | 72085102 | 25 | 72112903 | 25 | 72253099 | 25 | 73042301 | 25 | | |
| 4069099 | 25 | 72085103 | 25 | 72112999 | 25 | 72254001 | 25 | 73051101 | 25 | | |
| 8081001 | 20 | 72091501 | 25 | 72119099 | 25 | 72254002 | 25 | 73053999 | 25 | | |
| 16010002 | 15 | 72091502 | 25 | 72123001 | 25 | 72254003 | 25 | 73063001 | 25 | | |
| 16024101 | 20 | 72091599 | 25 | 72132001 | 25 | 72254099 | 25 | 76151099 | 15 | | |
| 16024201 | 20 | 72091801 | 25 | 72139999 | 25 | 72255001 | 25 | 84145999 | 10 | | |
| 20041001 | 20 | 72101299 | 25 | 72142001 | 25 | 72255002 | 25 | 89039201 | 15 | | |
| 20089301 | 20 | 72104101 | 25 | 72149101 | 25 | 72255003 | 25 | 94032099 | 7 | | |



³ Cfr. Artículos 1 y 2 del Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, el Decreto por el que se establece la Tasa Aplicable durante 2003, del Impuesto General de Importación, para las mercancías originarias de América del Norte y el Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial.

³ Cf. Articles 1 and 2 of the Decree modifying the Tariff of the General Import and Export Taxes Act, the Decree establishing the Applicable Rate during 2003, of the General Import Tax, for goods originating in North America and the Decree establishing various Sectorial Promotion Programs.



“Las suspensiones de las preferencias arancelarias son exclusivamente para los productos originarios de los Estados Unidos de América, por lo que no son aplicables a las mercancías originarias de terceros países”

“The suspensions of the tariff preferences are exclusively for products originating in the United States of America, therefore they are not applicable to goods originating in third countries”

Algunos aspectos que deben ser tomados en consideración al momento de efectuar operaciones de comercio exterior son los que se indican a continuación:

- 1.** Las suspensiones de las preferencias arancelarias son exclusivamente para los productos originarios de los Estados Unidos de América, por lo que no son aplicables a las mercancías originarias de terceros países.
- 2.** Adicionalmente, la medida es dirigida únicamente cuando tengan como destino el régimen de importación definitiva, por lo que no es sujeto a cumplimiento otros regímenes aduaneros de diferimiento, como es el régimen temporal para empresas de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), y en todo caso tampoco será aplicable al momento de la extracción o retorno del territorio nacional. Por tal motivo, no es aplicable el artículo 303 del TLCAN que establece restricciones a la devolución de aranceles y a los programas de diferimiento.
- 3.** También, las suspensiones de las fracciones arancelarias se hacen extensibles a los Programas de Promoción Sectorial y a los Decretos de las Empresas de las Fronteras siempre que sean utilizados para las mercancías originarias de EUA. Evidentemente, esta medida trae como consecuencia fuga de consumidores residentes de las zonas fronterizas hacia el extranjero por el incremento de precios en los productos.

Some aspects that must be taken into consideration when carrying out foreign trade operations are those indicated below:

- 1.** The suspensions of the tariff preferences are exclusively for products originating in the United States of America, therefore they are not applicable to goods originating in third countries.
- 2.** In addition, the measure is directed only when they have as destination the definitive import regime, so that other customs regimes of deferral are not subject to compliance, such as the temporary regime for companies in the Manufacturing, Maquiladora and Services Industry. Export (IMMEX), and in any case it will not be applicable at the moment of the extraction or return of the national territory. For this reason, article 303 of the NAFTA that establishes restrictions on the reimbursement of tariffs and deferral programs is not applicable.
- 3.** Also, the suspensions of the tariff fractions are extended to the Sectorial Promotion Programs and to the Decrees of the Border Companies as long as they are used for the goods originating in the USA. Obviously, this measure results in the flight of consumers residing in border areas abroad due to the increase in product prices.



“Las experiencias de los años 2005 y 2009 no han excedido del periodo de 12 meses, por lo que la medida tomada por México es factible que concluya en un plazo similar”

“The experiences of the years 2005 and 2009 have not exceeded the period of 12 months, so the measure taken by Mexico is likely to conclude in a similar period”



4. Las restricciones arancelarias impuestas a los Estados Unidos de América son de carácter indefinida, hasta en tanto no se resuelva el tema de las medidas de salvaguarda del acero y del aluminio en las importaciones en ese país. Sobre este punto, las experiencias de los años 2005 y 2009 no han excedido del periodo de 12 meses, por lo que la medida tomada por México es factible que concluya en un plazo similar.

5. Cabe mencionar, que esta decisión no elimina el beneficio de la exención del Derecho de Trámite Aduanero (DTA) para las mercancías originarias de EUA, por lo que podrá gozar del beneficio del DTA sin la necesidad de declararlo en el pedimento. Lo anterior, conforme a los boletines del Servicio de Administración Tributaria (SAT) P033 y P034, ambos de 2018.

6. Es recomendable identificar el origen de las mercancías, y en su caso contar con la declaración de origen que acredite el país donde fueron certificadas. Por el contrario, si la mercancía ostenta alguna marca, etiqueta o leyenda que la identifique como originaria o producida en EUA se considerará originaria de dicho país.⁴

4. The tariff restrictions imposed on the United States of America are of an indefinite nature, until the issue of safeguard measures for steel and aluminum in imports in that country is resolved. On this point, the experiences of the years 2005 and 2009 have not exceeded the period of 12 months, so the measure taken by Mexico is likely to conclude in a similar period.

5. It should be mentioned that this decision does not eliminate the benefit of the exemption from the Customs Processing Fee (DTA) for goods originating in the USA, so that it may enjoy the benefit of the DTA without the need to declare it in the request form. The foregoing, according to the bulletins of the Tax Administration Service (TAS) P033 and P034, both of 2018.

6. It is advisable to identify the origin of the goods, and if necessary have the declaration of origin that accredits the country where they were certified. Conversely, if the merchandise has any brand, label or legend that identifies it as originating or produced in the USA, it will be considered as originating in that country.⁴



⁴ Cfr. Artículo 9 del citado Decreto.

⁴ Cf. Article 9 of the aforementioned Decree.



“Únicamente fueron afectadas 186 fracciones arancelarias de los capítulos mencionados. Un aspecto que vale la pena señalar, es que 92 clasificaciones arancelarias se encuentran reguladas en el Decreto publicado el 17 de octubre de 2017”

“Only 186 tariff fractions of the aforementioned chapters were affected. One aspect that is worth noting is that 92 tariff classifications are regulated in the Decree published on October 17, 2017”

B. Aumento de Aranceles de los Capítulos 72 y 73 de la TIGIE.

Aunado a lo anterior, se modificaron los aranceles de los capítulos 72 “Fundición, hierro y acero” y 73 “Manufacturas de fundición, hierro o acero” de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE) para quedar de la siguiente forma:

1. Únicamente fueron afectadas 186 fracciones arancelarias de los capítulos mencionados. Un aspecto que vale la pena señalar, es que 92 clasificaciones arancelarias se encuentran reguladas en el Decreto publicado el 17 de octubre de 2017.

B. Increase in Tariffs for Chapters 72 and 73 of the GIETT.

In addition to the above, the tariffs of chapters 72 "Iron and steel" and 73 "Articles of iron or steel" of the General Import and Export Tax Act (GIETA) were amended to be the as follows:

1. Only 186 tariff fractions of the aforementioned chapters were affected. One aspect that is worth noting is that 92 tariff classifications are regulated in the Decree published on October 17, 2017.

| CODE | TAX | CODE | TAX | CODE | TAX | CODE | TAX | CODE | TAX | CODE | TAX |
|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|
| 72081001 | 15 | 72099099 | 15 | 72123002 | 15 | 72165099 | 15 | 72269102 | 15 | 73042906 | 15 |
| 72081002 | 15 | 72103001 | 15 | 72123099 | 15 | 72166199 | 15 | 72269103 | 15 | 73042999 | 15 |
| 72081099 | 15 | 72103099 | 15 | 72124001 | 15 | 72193301 | 15 | 72269104 | 15 | 73043905 | 15 |
| 72082501 | 15 | 72104101 | 15 | 72124002 | 15 | 72193401 | 15 | 72269105 | 15 | 73043906 | 15 |
| 72082599 | 15 | 72104199 | 15 | 72124003 | 15 | 72199099 | 15 | 72269106 | 15 | 73043907 | 15 |
| 72082601 | 15 | 72104903 | 15 | 72124099 | 15 | 72251999 | 15 | 72269199 | 15 | 73043999 | 15 |
| 72082701 | 15 | 72104999 | 15 | 72131001 | 15 | 72253001 | 15 | 72269201 | 15 | 73051101 | 15 |
| 72083601 | 15 | 72106101 | 15 | 72132001 | 15 | 72253002 | 15 | 72269202 | 15 | 73051199 | 15 |
| 72083701 | 15 | 72107001 | 15 | 72139101 | 15 | 72253003 | 15 | 72269203 | 15 | 73051201 | 15 |
| 72083801 | 15 | 72107099 | 15 | 72139102 | 15 | 72253004 | 15 | 72269204 | 15 | 73051299 | 15 |
| 72083901 | 15 | 72111301 | 15 | 72139901 | 15 | 72253005 | 15 | 72269205 | 15 | 73051901 | 15 |
| 72084001 | 15 | 72111401 | 15 | 72139999 | 15 | 72253006 | 15 | 72269299 | 15 | 73051999 | 15 |
| 72084099 | 15 | 72111402 | 15 | 72142001 | 15 | 72253099 | 15 | 72269901 | 15 | 73052001 | 15 |
| 72085101 | 15 | 72111499 | 15 | 72143001 | 15 | 72254001 | 15 | 72269902 | 15 | 73053199 | 15 |
| 72085102 | 15 | 72111901 | 15 | 72149101 | 15 | 72254002 | 15 | 72269999 | 15 | 73053999 | 15 |
| 72085103 | 15 | 72111902 | 15 | 72149102 | 15 | 72254003 | 15 | 72271001 | 15 | 73061999 | 15 |
| 72085201 | 15 | 72111903 | 15 | 72149199 | 15 | 72254004 | 15 | 72272001 | 15 | 73062999 | 15 |
| 72085301 | 15 | 72111904 | 15 | 72149901 | 15 | 72254005 | 15 | 72279001 | 15 | 73063001 | 15 |
| 72085401 | 15 | 72111999 | 15 | 72149902 | 15 | 72254099 | 15 | 72279099 | 15 | 73063002 | 15 |
| 72089099 | 15 | 72112301 | 15 | 72149999 | 15 | 72255001 | 15 | 72283099 | 15 | 73063099 | 15 |
| 72091501 | 15 | 72112302 | 15 | 72161001 | 15 | 72255002 | 15 | 72287001 | 15 | 73064099 | 15 |
| 72091502 | 15 | 72112399 | 15 | 72162101 | 15 | 72255003 | 15 | 73041901 | 15 | 73065099 | 15 |
| 72091503 | 15 | 72112901 | 15 | 72162201 | 15 | 72255004 | 15 | 73041902 | 15 | 73066101 | 15 |
| 72091599 | 15 | 72112902 | 15 | 72163101 | 15 | 72255005 | 15 | 73041903 | 15 | 73066999 | 15 |
| 72091601 | 15 | 72112903 | 15 | 72163102 | 15 | 72255006 | 15 | 73041999 | 15 | 73069099 | 15 |
| 72091701 | 15 | 72112999 | 15 | 72163199 | 15 | 72255099 | 15 | 73042301 | 15 | 73072399 | 15 |
| 72091801 | 15 | 72119099 | 15 | 72163201 | 15 | 72259101 | 15 | 73042901 | 15 | 73082001 | 15 |
| 72092501 | 15 | 72122001 | 15 | 72163202 | 15 | 72259201 | 15 | 73042902 | 15 | 73082099 | 15 |
| 72092601 | 15 | 72122002 | 15 | 72163299 | 15 | 72259999 | 15 | 73042903 | 15 | 73083001 | 15 |
| 72092701 | 15 | 72122099 | 15 | 72163301 | 15 | 72261999 | 15 | 73042904 | 15 | 73083099 | 15 |
| 72092801 | 15 | 72123001 | 15 | 72164001 | 15 | 72269101 | 15 | 73042905 | 15 | 73089099 | 15 |

2. Las mercancías tuvieron un incremento de la tasa general de advalorem al 15%, mismo que estará vigente hasta el 31 de enero de 2019.⁵ En este caso, las tasas generales de los impuestos de importación son aplicables a cualquier origen de mercancía, salvo las originarias de los EUA que tiene una tasa mayor, y con independencia al régimen aduanero al que se destinen.

3. Es importante que el importador evalúe la posibilidad de utilizar algún esquema de preferencia arancelaria alterno para disminuir el arancel, por ejemplo, la utilización de un programa de promoción sectorial, decreto de comercio para empresa de la frontera, o bien, la aplicación de un permiso de regla octava, según corresponda.

C. Modificación a las Descripciones de la TIGIE.

En relación con el artículo 5 del Decreto únicamente se modificaron las descripciones de la TIGIE de las 4 fracciones arancelarias que se indican a continuación:

| | | | |
|----------|----------|----------|------------|
| 73041103 | 73041903 | 73043907 | 7304.59.08 |
|----------|----------|----------|------------|

D. Fracciones Arancelarias Suprimidas de la TIGIE.

Por otra parte, en el artículo 6 del Decreto quedan suprimidas de la TIGIE las 3 fracciones arancelarias que se listan a continuación:

| | | |
|----------|----------|----------|
| 72104901 | 72104902 | 72104904 |
|----------|----------|----------|

2. The merchandise had an increase of the general rate of advalorem to 15%, which will be valid until January 31, 2019.⁵ In this case, the general rates of import taxes are applicable to any origin of merchandise, except those originating in the USA that has a higher rate, and independently of the customs regime to which they are destined.

3. It is important that the importer evaluate the possibility of using an alternative tariff preference scheme to lower the tariff, for example, the use of a sectorial promotion program, a trade decree for a border company, or the application of an eighth rule permit, as appropriate.

C. Modification to the Descriptions of the GIETT.

In relation to Article 5 of the Decree, only the descriptions of the GIETT of the 4 tariff items indicated below were modified:



D. Tariff Fractions Withdrawn from the GIETT.

On the other hand, in Article 6 of the Decree the 3 tariff items listed below are deleted from the TIGIE:



⁵ Cfr. Artículo 3 del artículo tercer transitorio del Decreto.
⁵ Cf. Article 3 of the third transitory article of the Decree.



E. Adición de Fracciones Arancelarias en los PROSEC.

También, se adicionaron 11 fracciones arancelarias para los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) para la industria eléctrica, electrónica y del sector automotriz y de autopartes con las siguientes preferencias arancelarias:

E. Addition of Tariff Items in the PROSEC.

Also, 11 tariff items were added for the Sectorial Promotion Programs (PROSEC) for the electrical, electronic and automotive industries and auto parts with the following tariff preferences:

| SECTOR / SECTOR | FRACCIÓN / ITEM | ARANCEL / TARIFF |
|--|------------------------|-------------------------|
| Industria Eléctrica <i>Electric Industry</i> | 7208.39.01 | Ex. |
| | 7208.51.01 | Ex. |
| | 7211.29.02 | Ex. |
| Industria Electrónica <i>Electronic Industry</i> | FRACCIÓN / ITEM | ARANCEL / TARIFF |
| | 7225.19.99 | Ex. |
| Industria Automotriz y de Autopartes <i>Automotive Industry and Auto Parts</i> | FRACCIÓN / ITEM | ARANCEL / TARIFF |
| | 7208.26.01 | Ex. |
| | 7208.27.01 | Ex. |
| | 7209.16.01 | Ex. |
| | 7209.17.01 | Ex. |
| | 7211.29.02 | Ex. |
| | 7225.30.99 | Ex. |
| | 7225.40.01 | Ex. |

Las exenciones de las citadas fracciones concluyen hasta el 31 de enero de 2019 conforme al artículo 8 del artículo tercer transitorio del multicitado Decreto.

The exemptions of the mentioned items conclude until January 31, 2019 according to article 8 of the third transitory article of the aforementioned decree.

Impacto en las Importaciones de Carne de Cerdo

1. En relación con este apartado, fueron suspendidas 7 fracciones arancelarias de los productos y subproductos de carne de cerdo de las preferencias arancelarias del país de origen de los Estados Unidos.

Impact on Imports of Pork Meat

1. In relation to this section, 7 tariff items of the pork products and by-products of the tariff preferences of the country of origin of the United States were suspended.

| CÓDIGO CODE | DESCRIPCIÓN DESCRIPTION | UNIDAD UNIT | IMPUESTO / TAXES | |
|----------------|--|----------------|------------------|------|
| | | | IMP. | EXP. |
| 02031201 | Piernas, paletas, y sus trozos, sin deshuesar. <i>Hams, shoulders and cuts thereof, with bone in.</i> | Kg | 20 | Ex. |
| 02031999 | Las demás / <i>Other.</i> | Kg | 20 | Ex. |
| 02032201 | Piernas, paletas, y sus trozos, sin deshuesar. <i>Hams, shoulders and cuts thereof, with bone in.</i> | Kg | 20 | Ex. |
| 02032999 | Las demás / <i>Other.</i> | Kg | 20 | Ex. |
| 16010002 | De la especie porcina / <i>Pork.</i> | Kg | 15 | Ex. |
| 16024101 | Jamones y trozos de jamón / <i>Hams and cuts thereof.</i> | Kg | 20 | Ex. |
| 16024201 | Paletas y trozos de paleta / <i>Shoulders and cuts thereof.</i> | Kg | 20 | Ex. |

2. Además, se creó una nueva fracción arancelaria para clasificar los embutidos y productos de carne de cerdo, la cual por el momento no tiene algún beneficio para reducir el arancel como es el caso del registro de las empresas de la frontera.

2. In addition, a new tariff division was created to classify sausages and pork products, which at the moment does not have any benefit to reduce the tariff, as is the case of the registration of border companies.

| CÓDIGO CODE | DESCRIPCIÓN DESCRIPTION | UNIDAD UNIT | IMPUESTO / TAXES | |
|----------------|--------------------------------------|----------------|------------------|------|
| | | | IMP. | EXP. |
| 16010002 | De la especie porcina / <i>Pork.</i> | Kg | 15 | Ex. |

3. En las mercancías señaladas se impusieron tasas generales de advalorem del 15% y 20% sobre el valor aduana de importación.

3. In the goods indicated, general rates of advalorem were imposed of 15% and 20% on the customs import value.

4. El impacto es mayor porque se hizo extensible a las empresas de la frontera, por lo que tampoco podrán gozar de los beneficios arancelarios en esta zona.

4. The impact is greater because it was extended to border companies, so they cannot enjoy the tariff benefits in this area either.





5. Con la finalidad de disminuir el impacto sobre la introducción de productos y subproductos de carne de cerdo se estableció un cupo agregado para importar carne de cerdo fresca, refrigerada y congelada, libre de arancel de la cantidad siguiente: ⁶

5. In order to reduce the impact on the introduction of pork products and by-products, an aggregate quota was established to import fresh, refrigerated and frozen pork, tariff free of the following amount: ⁶

| FRACCIÓN ARANCELARIA TARIFF ITEM | DESCRIPCIÓN DESCRIPTION | MONTO Y PERIODO AMOUNT AND PERIOD |
|-------------------------------------|---|--|
| 0203.12.01 | Piernas, paletas, y sus trozos, sin deshuesar. Hams, shoulders and cuts thereof, with bone in. | 350,000 toneladas Al 31 de diciembre de 2018. |
| 0203.19.99 | Las demás / Other. | |
| 0203.22.01 | Piernas, paletas, y sus trozos, sin deshuesar. Hams, shoulders and cuts thereof, with bone in. | 350,000 tons Until December 31, 2018. |
| 0203.29.99 | Las demás / Other. | |

6. Este cupo será asignado bajo el mecanismo de asignación directa en su modalidad de "Primero en tiempo, primero en derecho" y podrá ser solicitado por la industria procesadora de carne de cerdo.

6. This quota will be assigned under the mechanism of direct allocation in its modality of "First come, first served" and may be requested by the pork processing industry.

Para finalizar, a pesar de la imposición de las medidas represivas que estableció México a las mercancías originarias de los Estados Unidos de América, es importante que los importadores identifiquen el origen de las mercancías cuando son originarias de EUA para efectos de determinar correctamente los impuestos de importación al momento de destinarlos al régimen definitivo, de lo contrario pueden generarse consecuencias graves por la omisión parcial o total de las contribuciones al comercio exterior. Por otro lado, en el caso de las empresas con programas de diferimiento de arancel podrán continuar gozando de la exención de los impuestos de importación cumpliendo con todos los requisitos que se establecen en el TLCAN.

Finally, despite the imposition of the repressive measures established by Mexico on goods originating in the United States of America, it is important that importers identify the origin of the goods when they are originating in the USA for purposes of correctly determining the importation taxes at the moment of assigning them to the definitive regime, otherwise serious consequences can be generated by the partial or total omission of the contributions to foreign trade. On the other hand, in the case of companies with tariff deferral programs, they may continue to enjoy the exemption from import taxes, complying with all the requirements established in the NAFTA.

⁶ Cfr. Acuerdo mediante el cual se da a conocer el cupo para importar, con el arancel-cupo establecido, carne de cerdo fresca, refrigerada y congelada.

⁶ Agreement by means of which the quota for importing is announced, with the established tariff-quota, fresh, refrigerated and frozen pork meat.

Acompañamiento en Visita domiciliaria y/o Revisión de gabinete.



Derecho Fiscal, Administrativo, Comercio Exterior y Aduanas
Litigio, Auditoría, Consultoría, Capacitación

TLC Asociados defiende lo que otros consideran *imposible*. Siempre en el marco de la ley.

Lo que marca la diferencia para una exitosa conclusión en la revisión de la autoridad, consiste en:

- Análisis y asesoría de la revisión, desde el inicio hasta la etapa en que se desarrolla.
- Diseño de la estrategia legal y operativa con diversos escenarios.
- Acompañamiento legal en mecanismos de defensa, con el objetivo de concluir la revisión en etapa administrativa.



Contáctanos:
tlc@tlcasociados.com.mx



VEN A CONOCERNOS

Expo Carga

26-28 de junio, Stand 1103

Cargo Week Americas **expo carga**

26-28 junio 2018

Queda en Miami, Centro de Convenciones

Traemos Confianza y Estándares Éticos al Comercio Global

A menudo se dice que la mejor fuente de conocimiento es la experiencia, en AI GOAL **celebramos 10 años** apoyando a las empresas mexicanas agilizando (Simplificando) el transito de sus mercancías a través de las aduanas. A medida que miramos hacia el futuro, nuestro objetivo siempre será el verificar y agilizar la importación de sus productos y así aumentar el valor de su cadena de suministro. Esperamos entusiasmados los próximos 10 años.

PREVIO EN ORIGEN • INSPECCIONES DE PRODUCTO
PROGRAMAS DE AUDITORIAS • PRUEBAS DE LABORATORIO

- ☒ www.AsiaInspection.es
- ☒ info@asiainspection.com
- ☒ +52 55 6275 4200



Servicios TLC Asociados: Enfocados en Comercio Exterior y Aduanas.

Nuestras **Estrategias Innovadoras** nos han permitido lograr lo que otros consideran imposible. Siempre en el marco de la ley.

- Arquitectura Aduanera.
- IMMEX 360°.
- NANO Compliance.
- NANO FIT.
- TLC Infiniti.
- Acompañamiento en visita domiciliaria / Revisión de Gabinete de Comercio Exterior.
- Compliance Anexo 24 y Anexo 31.
- Auditorías Preventivas y de Cumplimiento.
- Certificación de IVA-IEPS.
- Defensa y Seguro Jurídico.
- Blindaje Legal.
- Consultoría y Estrategia Fiscal.
- Lobbying.
- Certificación de Operador Económico Autorizado (C-TPAT/ OEA).
- Gestoría de permisos especiales.
- Capacitación.

Nuestros **clientes**
son nuestra mejor referencia.