



19 DE ABRIL DEL 2021

Como desarrollar e implementar el programa de cumplimiento en comercio exterior de tu empresa

Alejandro Alcalde



12 MESES • 205 TRUEQUES • 100 CONFERENCISTAS • 61,781 PARTICIPANTES • 281 HORAS DE TRANSMISION • 11 PAISES

1 ANIVERSARIO

HAGAMOS UN TRUEQUE

2,373,731 IMPRESIONES EN REDES SOCIALES



Agenda



¿Por dónde comenzar?

Elementos y elementales

Desafíos y errores comunes

Cualidades de un líder de comercio exterior

Consejos para una buena implementación



Programa de cumplimiento en comercio exterior

Oportunidades de negocio

- Disponibilidad de información para tomar decisiones
- Competitividad internacional
- Mayor conocimiento del marco regulatorio
- Mejor imagen institucional
- Crecimiento estructurado y ordenado

Riesgos para la organización

- Incapacidad de responder requerimientos de clientes en tiempo
- Perdidas de reputación por incumplimiento
- Riesgos de comisión de delitos por falta de conocimiento del marco regulatorio

OPORTUNIDADES

RIESGOS

Eficiencia financiera

- Facilidad de acceso a financiamientos
- Administración de riesgos
- Reducción de costos operativos
- Transparencia
- Acceso a programas de apoyo por certificaciones, programas de fomento, etc.

Impactos financieros

- Altos costos operativos por ineficiencia
- Aumento del costo de capitales
- Pagos de multas, sanciones, recargos
- Costos adicionales en consultoría externa



¿Por dónde comenzar?

¿Qué debo saber?

El tipo de empresa u organización al cual se pertenece

El giro comercial o actividades de negocio que desempeña

Quiénes son los clientes? Usuario (s) final (es), destino final? uso final de los bienes? Y / servicios

¿Qué debo cumplir?

A la importación, exportación, venta, entrega o después



¿Qué debo recopilar?

Información de la empresa u organización

Listado de clientes y sus perfiles, así como las condiciones de venta

Reportes
Declaraciones
Estados financieros

Proveedores logísticos
Agentes aduanales
Asesores externos



Elementos y elementales del programa de cumplimiento en comercio exterior

Alta Gerencia

El apoyo y soporte de la alta gerencia es clave para el éxito del programa de cumplimiento de comercio exterior.

Es **ELEMENTAL** que desde Dirección general, Jurídico, Contraloría, y el staff de la alta gerencia se impulse la cultura del cumplimiento y por lo tanto, la implementación de un programa de cumplimiento.

Alta Gerencia

Desde la alta gerencia se debe apoyar con la generación de un sistema de políticas y lineamientos hacia las diferentes gerencias, jefaturas de área y mandos medios de la organización.

Una mejor practica es que exista incluso un compromiso formal desde la gerencia.



Altamente recomendado el educar primero a la gerencia en temas de cumplimiento, con énfasis en la responsabilidad civil del representante legal, multas, sanciones en materia aduanera, fiscal, logística, ambiental, etc.

Guía para establecer un mapa de procesos en comercio exterior



Las documentos, reportes, boletines, material de entrenamiento debe ser claros y fáciles de entender por cualquier lector

Programa de capacitación y entrenamiento en comercio exterior



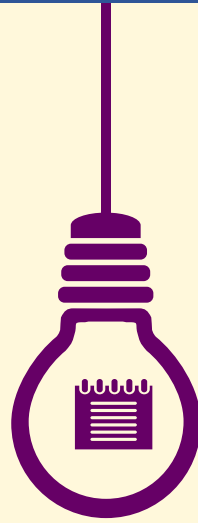
Entrenamiento en habilidades específicas del área

Manejo de sistemas, bases de datos, control de inventarios, etc.



Entrenamiento en procedimientos, políticas, etc.

Una vez documentados los procesos se debe entrenar/capacitar a todo el personal.



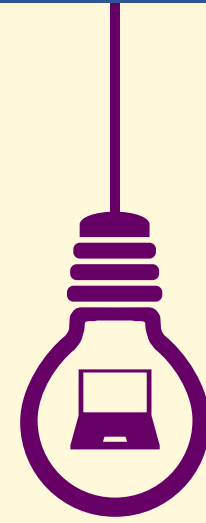
El programa de capacitación debe ser permanente

1. A todos los niveles de la organización.
2. Actualizado al menos una vez al año.



Debe estar alineado con la actividad de la organización

1. Involucrar al área comercial de la organización.
2. Buscar alianzas con socios comerciales.



Buscar nuevas formas de capacitación

Estos tiempos de teletrabajo y educación a distancia son una gran oportunidad de aprender.

Análisis de riesgos y mejora continua

Es **ELEMENTAL** contar con un Sistema de análisis de riesgos y auditorías internas y externas para anticipar, dimensionar y /o mitigar riesgos de comercio exterior



Revisiones, validaciones y nuevos procesos

- Cambios en el negocio o nuevos proyectos
- Nuevas regulaciones o cambios en legislación
- Re certificaciones, re auditorias
- Mejores practicas

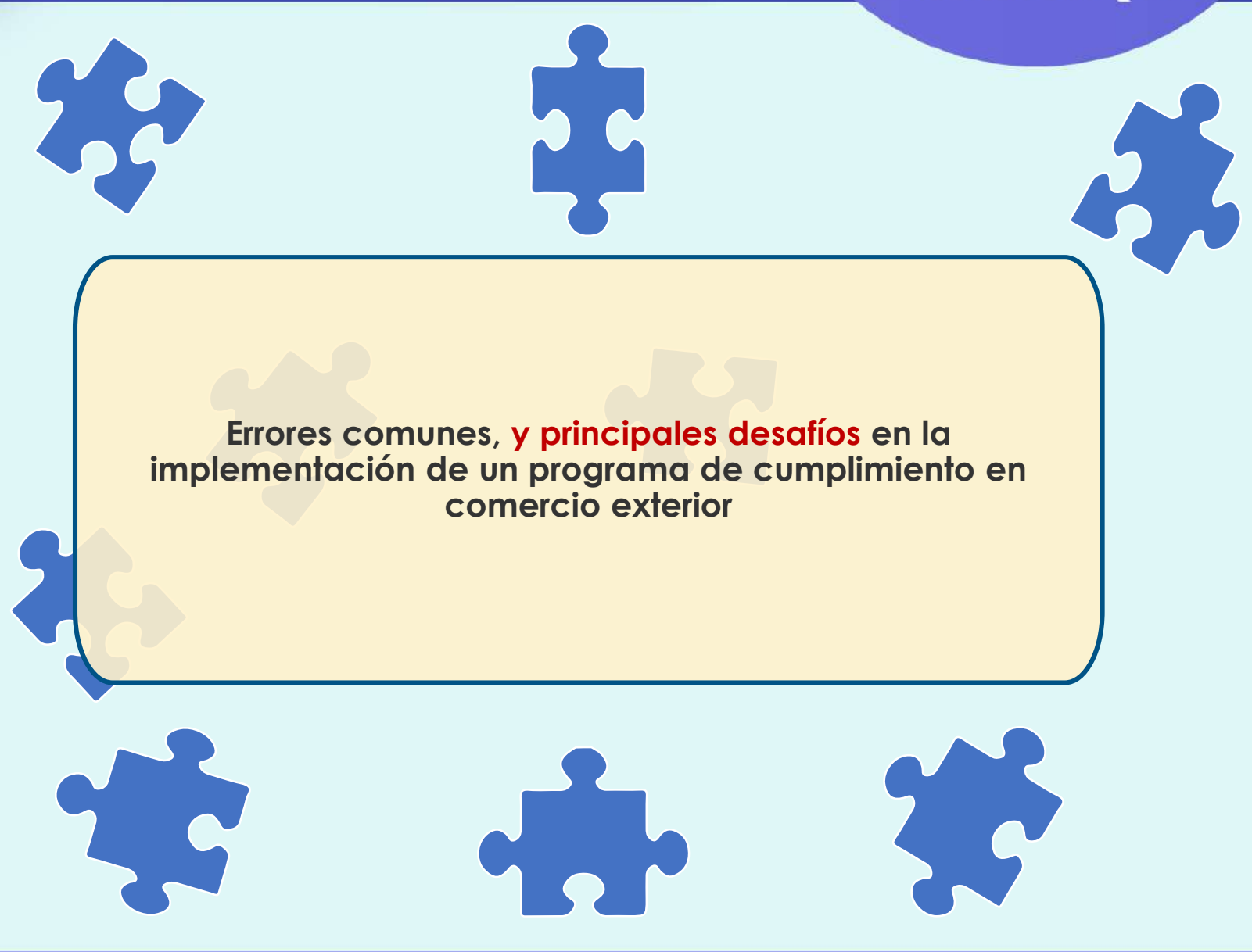
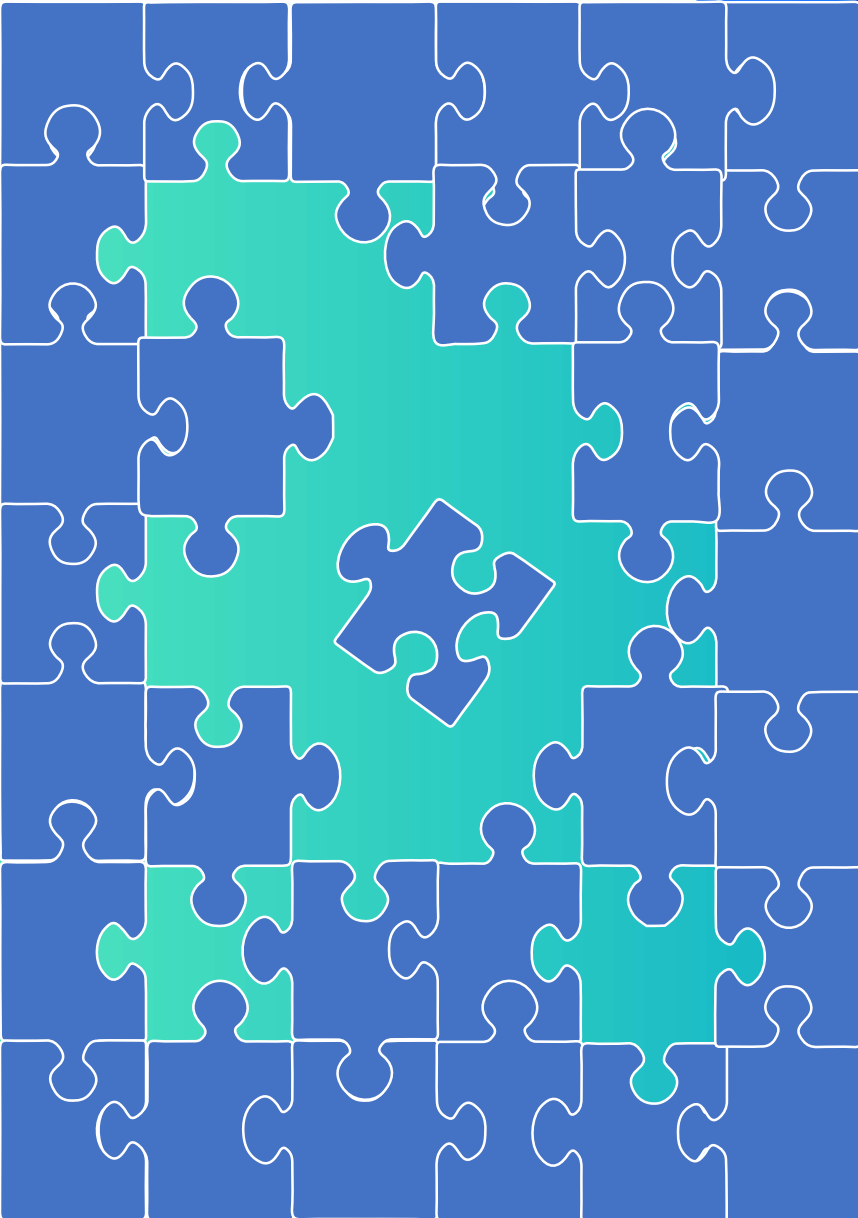
Estandarización de procesos

- Implementación de acciones correctivas
- Remediación y mitigación de riesgos
- Estabilización del sistema

Acciones correctivas

- Identificación de riesgos
- Hallazgos de auditorias
- Multas, sanciones y penalizaciones
- Investigaciones, denuncias, etc.

El objetivo principal debe ser siempre anticipar riesgos y estar preparado ante cualquier revisión externa (Clientes, gobiernos, corporativo, etc.)



Errores comunes, **y principales desafíos** en la implementación de un programa de cumplimiento en comercio exterior

Comunicación

- ❖ Comunicación ineficiente
- ❖ Falta de comunicación
- ❖ Pensar que todos entienden de comercio exterior
- ❖ Acrónimos, anglicismos, modismos, etc.

Cultura

- ❖ No Prevención
- ❖ No cumplimiento
- ❖ Resistencia al cambio
- ❖ Trade Compliance es aduanas
- ❖ No me afecta

Conocimiento

- ❖ Falta de conocimiento técnico
- ❖ Desconocimiento del negocio
- ❖ Personal no capacitado

Apoyo

- ❖ Falta de apoyo por parte de gerencia

Estructura

- ❖ Falta de estructura
- ❖ Falta de orden
- ❖ No documentar procesos
- ❖ No tener información a la mano





1

Ética
Trabaja con estricto apego al cumplimiento de normas, leyes y reglamentos

2

Estratega
Lidera procesos, planes específicos, voluntad fuerte

3

Comunicador
Habilidades para comunicar de forma eficiente, directa y oportuna temas complejos

4

Liderazgo de opinión –
Se actualiza en temas regulatorios, conoce el negocio, sabe y conoce

5

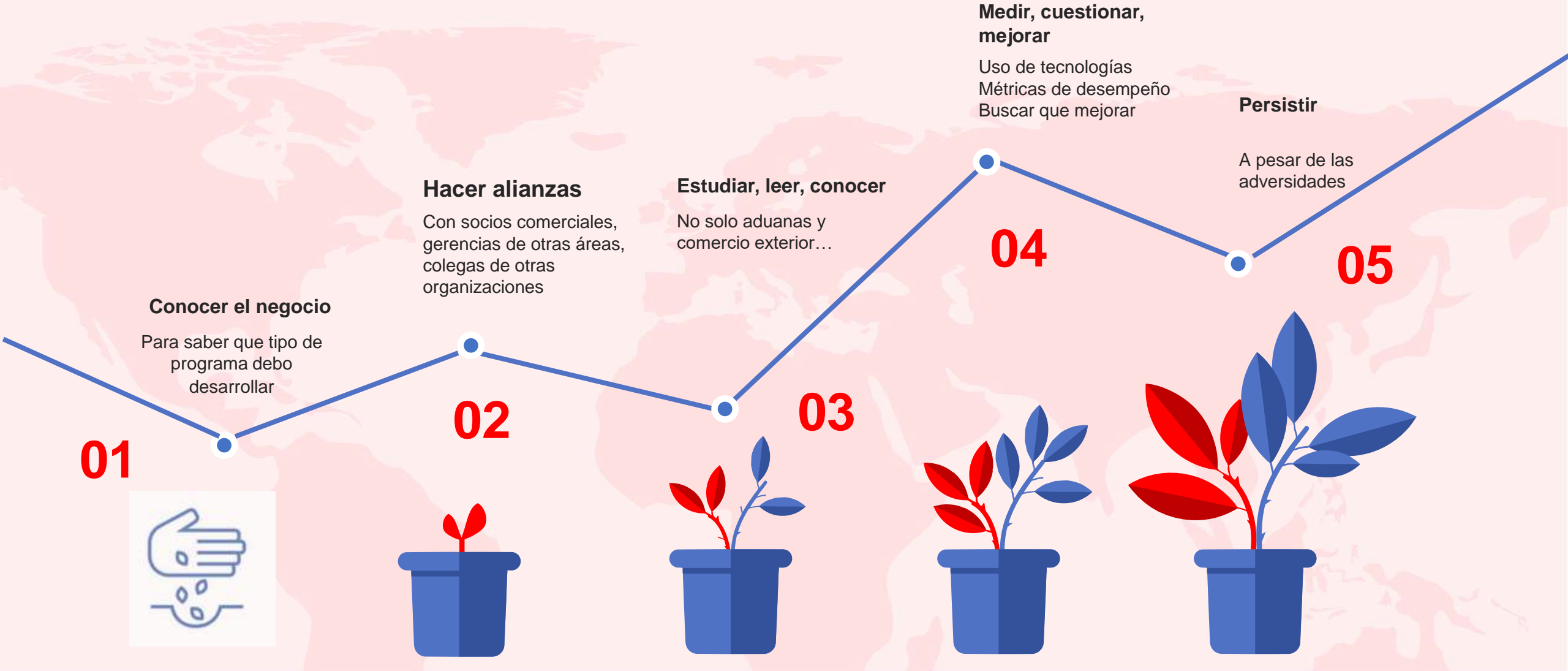
Confiabilidad –
Siempre busca la solución, es responsable y cumple con entregas

Cualidades de un líder de comercio exterior





Consejos prácticos



TLC MAGAZINE MÉXICO

HAGAMOS UN TRUEQUE

PODCAST DE TLC MAGAZINE MÉXICO



Escúchanos en:

