

## Cuotas compensatorias en Canadá, Estados Unidos y México

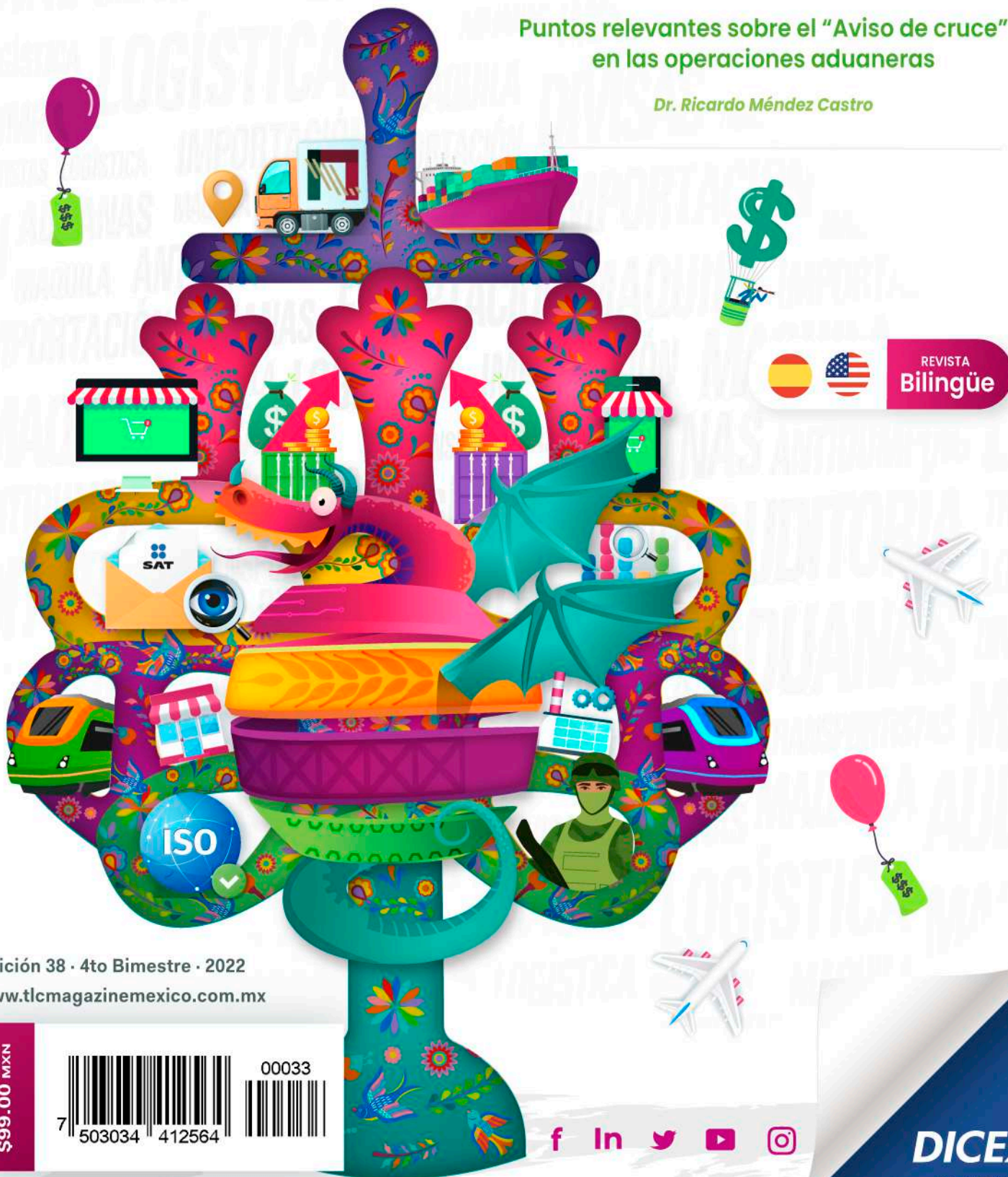
*Dr. José Manuel Vargas Menchaca*

## El comercio entre México y Centroamérica, un área de oportunidad comercial

*Dr. Hadar Moreno Valdez*

## Puntos relevantes sobre el "Aviso de cruce" en las operaciones aduaneras

*Dr. Ricardo Méndez Castro*



REVISTA Bilingüe







Confederación  
Latinoamericana de  
Agentes Aduanales A.C.®



## SERVICIOS QUE INTEGRA EL PREVALIDADOR CLAA

### MONITOR DE OPERACIONES

Muestra en tiempo real las operaciones prevalidadas y pagadas a través de CLAA

- ✓ Permite interpretar el código de error.
- ✓ Rápida ubicación del error detectado por el prevalidador y/o validador en el archivo "M".
- ✓ Verificación, control y envío de archivos de pago.

### SISTEMA DE ALERTA

Basado en el Registro 001 proporcionado por el SAT

- ✓ Permite generar reportes de operaciones vulnerables.
- ✓ Se puede programar el envío de alertas en base al resultado de las operaciones que se prevalidan y/o validan.
- ✓ Generación de reportes en base a las necesidades particulares de cada Agente Aduanal y de sus clientes.

### SERVICIOS

- ✓ Justificación de pedimentos.
- ✓ Soporte de revisión de errores y apoyo para su solución 24 x 7.
- ✓ Verificación en línea de CFDI's en pedimentos de exportación.
- ✓ Reportes en mesa de ayuda SAAI y VUCEM.
- ✓ Apoyo en la operación de DODA, PITA, e-Despacho e implementación de nuevos aplicativos del SAT.

### GARANTIAS

- ✓ Actualización diaria conforme a la normatividad exigible.
- ✓ Cumplimiento con los requisitos y lineamientos de seguridad de la información establecidos por el SAT.
- ✓ Diseñado para procesar cualquier tipo de archivos.
- ✓ Implementación de controles conforme a las necesidades de cada uno de nuestros usuarios.
- ✓ Atención y seguimiento personalizado de nuestros expertos en comercio exterior.

**El servicio de prevalidación NO REQUIERE AFILIACIÓN**  
**Cobro de contraprestación en fecha posterior a la modulación de sus operaciones**  
(excepto importación definitiva de vehículos usados)

## Sistema Integral de Expedientes de Pedimentos SIEP




Integra el expediente electrónico para el agente aduanal y sus clientes el **SIEP**, mismo que extrae información directamente de los sistemas oficiales.

**Sin costo** para los socios de CLAA

### Contacto

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

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

 ClaaMexico  ClaaMx  ClaaMx  ClaaMexico



No importa el transporte.  
Con **DICEX** tus productos  
siempre llegan a su destino.



SERVICIOS DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE | ALMACENAMIENTO  
AGENCIA ADUANAL | TECNOLOGÍA | ASESORÍA LEGAL



Consulta  
nuestra  
oferta en  
**dicex.com**

**DICEX**

*Integral Trade*

# ¿Por qué anunciarse?

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

## TIRAJE

10,000 ejemplares a nivel nacional e internacional

## PASS ALONG

4 lectores por ejemplar



## Presencia en redes sociales



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

## Distribución

### INDUSTRIAS

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

### GRATUITA

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

### LOCAL, NACIONAL E INTERNACIONAL:

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



DIRECCIÓN GENERAL DE MEDIOS IMPRESOS





**Terminal**  
*Logistics*

**Terminal Logistics**  
**Transporte realiza**  
**más de 5,000**  
**operaciones**  
**anuales de tránsito**  
**fiscalizado en las**  
**principales aduanas**  
**del país.**

Transportamos más de  
**60,000 toneladas al año**  
bajo el régimen de tránsito  
fiscalizado.

**Nuestros estándares de**  
**seguridad son mucho más**  
**altos de los exigidos por la**  
**normatividad aduanera:**  
Camiones blindados IV Plus,  
doble GPS por unidad,  
pernos de seguridad, un  
robusto centro de monitoreo  
propio que opera 24/7 los  
365 del año, control  
electrónico de cerraduras y  
paro de motor.

Somos **proveedores de**  
**transporte dedicado** de  
diferentes empresas que han  
confiado en nuestro servicio.

**HACEMOS DE TU LOGÍSTICA LA MEJOR EXPERIENCIA**

Daniella Martínez Rodríguez  
**DIRECCIÓN GENERAL / GENERAL MANAGEMENT**

Claudia González Martínez  
**DIRECCIÓN EJECUTIVA / EXECUTIVE MANAGEMENT**

Patricia Ruiz Caraveo  
**DIRECCIÓN DE ARTE / ART DIRECTION**

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



#### **CORPORATIVO / CORPORATE**

Patricia Ruiz Caraveo  
**DISEÑO EDITORIAL / EDITORIAL DESIGN**

José Enrique López Ávila  
**EDITOR**

Shutterstock / Bigstock  
**FOTOGRAFÍA / IMAGES**

Alexis Cerecero Guerrero  
**TRADUCCIONES / TRANSLATION**

#### **CONSEJO EDITORIAL / EDITORIAL BOARD**

Lic. Alberto Fernández Romero  
Dr. Andrés Rohde Ponce  
Ing. Enrique Herón Jiménez Ramírez  
Dr. Hadar Moreno Valdez  
Dr. José Rodolfo Chávez de los Ríos  
Mtro. Julio Manuel Antonio Tinajero  
Mtro. Luis Alberto Borbón  
Lic. Luis Alberto Quiroz Martínez  
Mtro. Luis Sandoval Figueroa  
Lic. Naim Gilberto Calderón Bárcena  
Dr. Octavio de la Torre de Stéffano  
Mtro. Omar Contreras Borbón  
Lic. Osiel Cruz Pacheco  
Lic. Rafael Salinas Falcón  
Mtro. Ricardo Méndez Castro  
V.A. Rubén González Contreras  
Sandro Piancone  
Mtro. Santiago González Pérez  
Dr. Steve B. Zisser

#### **CONSEJO EDITORIAL CIENTÍFICO INTERNACIONAL INTERNATIONAL SCIENTIFIC EDITORIAL BOARD**

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







AGENTE DE SEGUROS Y DE FIANZAS

basagentes.com | +52 (55) 6962 1849

A collage of three images: an airplane in flight over a body of water, a large container ship docked at a pier with a green gantry crane, and a close-up of the crane's structure. The images are framed by white geometric shapes on a blue background.

# ASEGURAMOS TU CADENA LOGÍSTICA

*a cada paso.*

- ESPECIALISTAS EN SEGUROS DE CARGA, CONTENEDORES & FREIGHT FORWARDER -  
GUADALAJARA • CDMX • MONTERREY • MANZANILLO • SAN DIEGO, CA.



# Editorial



## ESPAÑOL

Este 2022 es un año titánico, los cambios, modificaciones o reformas en comercio exterior están a la orden del día, por ejemplo: La llegada de la 7ª Enmienda del Sistema Armonizado, la entrada en funciones de la ANAM, la militarización de las aduanas, la inauguración del Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles, o la implementación del formato denominado "Aviso de Cruce", todo esto forma parte de la portada de nuestra nueva edición.

En esta ocasión, estimado lector, en la portada de esta edición 38 usted podrá encontrar la representación de un *Árbol de la Vida*, en el cual incluimos algunos de los aspectos más relevantes en la actualidad en materia de comercio exterior, fiscal y aduanas, pues consideramos que, así como la vida, estas materias tienen sus raíces enterradas muy profundamente en la economía de México y sirven para que el país se acerque a un mayor desarrollo tanto económico como en infraestructura.

Actualmente nuestro país se encuentra en una época de cambios en comercio exterior, regulaciones fiscales y la administración de aduanas, pues tenemos temas como el nuevo formato "Aviso de Cruce", implementado por la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM), que dicho sea de paso hoy en día ya tiene la batuta de las aduanas de nuestro país.

Por otro lado, la Constancia de Situación Fiscal ha resultado un dolor de cabeza para los mexicanos, dado que se convirtió en una obligación fiscal para todos los trabajadores asalariados, que hoy en día se tienen registrados ante el IMSS casi 21 millones, y que los sistemas publicados por el Servicio de Administración Tributaria no han sido suficientes para cubrir esta demanda.

Asimismo, el e-commerce, la presencia militar en aduanas, la saturación en los puertos marítimos y la construcción del Tren Maya, son parte del *Árbol de la Vida* representado en nuestra portada, pues forman una cadena que sigue creciendo cada vez más, pero que al mismo tiempo todos se ve afectada por los problemas inflacionarios que se viven alrededor del mundo y que en México, al momento de esta redacción, alcanzaba una tasa anual de 7.88%, lo que representa el alza más grande desde que se instauró la política monetaria vigente en 2008. Esto coloca la tasa cerca del máximo histórico 8.25%.

No obstante, en medio de todo este movimiento que se vive actualmente, en el centro tenemos un alebrije, el cual representa a cada uno de los mexicanos y su ímpetu de superar cada uno de los obstáculos que llegan uno tras otro, mientras tanto es indispensable mantenerse actualizados y una buena manera de hacerlo es mediante nuestro programa en línea Hagamos un Trueque, transmitido vía Zoom, redes sociales y en formato podcast, disponible en todas las plataformas digitales.

## ENGLISH

This 2022 is a massive year, changes, modifications or reforms in foreign trade are part of the agenda, for example: the arrival of the 7th Amendment of the Harmonized System, the entry into operation of the ANAM, the militarization of customs, the inauguration of the Felipe Ángeles International Airport, or the implementation of the form called "Notice of Crossing", all of this is part of the cover of our new edition.

This time, dear reader, on the cover of this edition 38 you will find the representation of a Tree of Life, in which we include some of the most relevant aspects of today's foreign trade, tax and customs matters, as we believe that, like life, these matters have their origins inserted very deeply in Mexico's economy and serve to bring the country closer to a greater economic and infrastructure development.

Currently our country is in a time of changes in foreign trade, tax regulations and customs administration, as we have issues such as the new form "Notice of Crossing", implemented by the National Customs Agency of Mexico (ANAM), which by the way today already has the leadership of the customs of our country.

On the other hand, the Tax Status Certificate has been a major challenge for Mexicans, given that it has become a tax obligation for all salaried workers, who are currently registered with the IMSS almost 21 million, and that the systems published by the Tax Administration Service have not been sufficient to meet this demand.

In addition, e-commerce, the military presence in customs, the saturation of seaports and the construction of the Mayan Train, are part of the Tree of Life represented on our cover, as they form a chain that continues to grow more and more, but which at the same time is affected by the inflationary problems experienced around the world and which in Mexico, at the time of this writing, reached an annual rate of 7.88%, which represents the largest increase since the monetary policy was established in 2008. This places the rate close to the historical maximum of 8.25%.

However, in the midst of all this movement that is currently taking place, at the center we have an advantage, which represents each of the Mexicans and their impetus to overcome each of the obstacles that come one after another, meanwhile it is essential to keep updated, and a good way to do this is through our online program Hagamos un Trueque (Let's make a Barter), transmitted via Zoom, social media and in podcast format, available on all digital platforms.



# MULTIMODAL ALTAMIRA

¡LOGÍSTICA QUE DA CONFIANZA!



CARGA

(833) 260 02 27

TRANSPORTE

(833) 260 01 48



MULTIMODAL

TU CARGA SEGURA Y A TIEMPO

TRABAJAMOS

24

HORAS

+ DE 300 CLIENTES

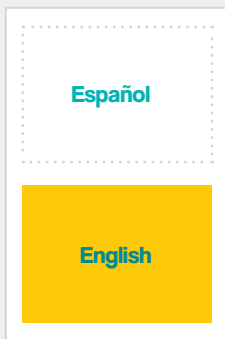
CONFÍAN EN NUESTROS SERVICIOS

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



# Índice Índice Índice Índice Índice

UBICA TU  
IDIOMA



FIND YOUR  
LANGUAGE

## Trade & Law News

### Altamira Multimodal, la experiencia que tus operaciones de comercio exterior necesitan

Altamira Multimodal, the experience your operation needs

### Término Logistics Transporte, la red nacional para tu cadena de suministro

Término Logistics Transporte, the national network for your supply chain

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

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

### ATP Altamira y UT Altamira realizan colaboración para el desarrollo de un Simulador para la operación de Grúas RTG

ATP Altamira and UT Altamira collaborate to develop a Simulator for the operation of RTG cranes

### Celebra Amerisa Logistics certificación ISO 9001-2015

Amerisa Logistics celebrates ISO 9001-2015 certification



Mantente actualizado con cursos, artículos, noticias y más.

**¡Únete a nuestra comunidad!**



## AMTI: “Cruzamos fronteras para crear herramientas necesarias para enfrentar el cambio de la industria logística”

AMTI: “Crossing borders to create the tools needed to address the changing logistics industry”



20

## Cuotas compensatorias en Canadá, Estados Unidos y México

Antidumping duties in Canada, the United States and Mexico

Dr. José Manuel Vargas Menchaca



34

## El comercio entre México y Centroamérica, un área de oportunidad comercial

Trade between Mexico and Central America, an area of commercial opportunity

Dr. Hadar Moreno Valdez



52

## Puntos relevantes sobre el “Aviso de Cruce” en las operaciones aduaneras

Mexico's trade prospects with the European Free Trade Association (EFTA)

Dr. Ricardo Méndez Castro



58

## Concurso mercantil en época de pandemia

Commercial bankruptcy in times of pandemic

Dr. Iñigo L. Lanchares



64

## NEGOCIOS: Un acuerdo entre personas

BUSINESS: An agreement between people

Dr. Javier Cendejas Meneses





72

## Las relaciones comerciales entre México y Panamá, importancia y trascendencia

Trade relations between Mexico and Panama, importance and significance

Dr. Hadar **Moreno Valdez**

72



86

## El Perú inicia un gran año 2022 y continúa con la bonanza exportadora después del histórico superávit comercial de las exportaciones peruanas en el 2021

Peru starts a great year 2022 and continues export prosperity after historic trade surplus of Peruvian exports in 2021

Doctorando MBA. Mayron Wilbert **Ponce de León Sierra**

86



96

## Experiencias en la implementación del OEA en el Perú

Experiences in the implementation of the AEO in Peru

Mtra. Cristina **Gastulo Yong**

96



108

## Nueva Norma de etiquetado electrónico en México

New electronic labeling standard in Mexico

Ing. Eduardo **Mancilla**

108







# ALTAPORT



**CONTAMOS CON LA INFRAESTRUCTURA PARA ATENDER  
SUS REQUERIMIENTOS LOGÍSTICOS EN EL PUERTO DE ALTAMIRA**



## TERMINAL DE USOS MÚLTIPLES



**RECINTO FISCALIZADO CON  
PUNTO DE VERIFICACIÓN E INSPECCIÓN  
FITOSANITARIO DE SADER**



**DEPÓSITO DE  
CONTENEDORES VACÍOS**



**COORDINACIÓN DE  
TRANSPORTE LOCAL Y FORÁNEO**

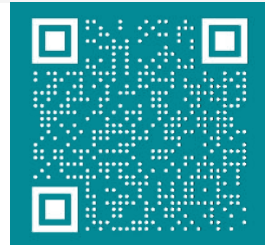


**ALMACÉN  
NACIONAL**

[atpcomercial@atpaltamira.com.mx](mailto:atpcomercial@atpaltamira.com.mx)  
[www.atpaltamira.com.mx](http://www.atpaltamira.com.mx)

[comercial@altaport.com.mx](mailto:comercial@altaport.com.mx)  
[www.istasa.com.mx](http://www.istasa.com.mx) / [www.altaport.com.mx](http://www.altaport.com.mx)





## Altamira Multimodal, la experiencia que tus operaciones de comercio exterior necesitan



En el Recinto Fiscalizado de Altamira Terminal Multimodal, se realizan funciones de manejo, almacenaje, depósito, custodia, carga y descarga de todo tipo de mercancías de comercio exterior. Lo anterior, avalado por más de dos décadas de experiencia en maniobras operativas de alta calidad.

Cuenta con 4,500 m<sup>2</sup> de almacenaje bajo techo y 45,000 m<sup>2</sup> de patio, en los que se realiza: desconsolidación, consolidación, empaquetado, almacenaje bajo techo e intemperie, cambio de modo de transporte, entre otros en servicios logísticos. Así también, revisiones previas físicas, oculares o express y sus procesos logísticos de co-packing.

Multimodal es la terminal más importante en el Puerto de Altamira en lo relativo a manejo de productos agrícolas y cuenta con autorización de SENASICA para operar como Punto de Inspección Internacional en Materia de Sanidad Vegetal (PIIMSV) con 22 cortinas autorizadas; lo que les convierte en uno de los Puntos de Inspección más importantes de la zona noreste del país. Del mismo modo, se encuentran autorizados como Punto de Verificación e Inspección Zoonosanitaria para la Importación (PVIZI), teniendo personal de SADER-SENASCA laborando permanentemente al interior de sus instalaciones.

El inmueble está vigilado y monitoreado a detalle 24/7, cerrando con el círculo virtuoso de servicio de esta terminal y haciendo honor a su slogan al ofrecer a sus clientes: ¡Logística que da Confianza!

## Altamira Multimodal, the experience your operation needs

The Altamira Multimodal Terminal Bonded Warehouse performs handling, storage, warehousing, custody, loading and unloading of all types of foreign trade goods. This is supported by more than two decades of experience in high quality operational procedures.

It has 4,500 m<sup>2</sup> of indoor storage and 45,000 m<sup>2</sup> of yard, where it performs: deconsolidation, consolidation, packaging, indoor and outdoor storage, change of transport mode, among others in logistics services. Also, previous physical, ocular or express inspections and co-packing logistic processes.

Multimodal is the most important terminal in the Port of Altamira for handling agricultural products and is authorized by SENASICA to operate as an International Plant Health Inspection Point (PIIMSV or Punto de Inspección Internacional en Materia de Sanidad Vegetal in Spanish) with 22 authorized curtains, making it one of the most important Inspection Points in the northeastern part of the country. Similarly, they are authorized as an Animal Health Verification and Inspection Point for Imports (PVIZI or Punto de Verificación e Inspección Zoonosanitaria para la Importación in Spanish), with SADER-SENASCA personnel working permanently inside their facilities.

The property is guarded and monitored continuously 24/7, closing the virtuous circle of service of this terminal and honoring its slogan by offering its customers: Logistics that gives Confidence!



## Término Logistics Transporte, la red nacional para tu cadena de suministro



Fundada en 2012, **Término Logistics Transporte** actualmente realiza más de 5,000 operaciones anuales de tránsito fiscalizado en las principales aduanas de México, transportando más de 60,000 toneladas de carga de las principales aerolíneas y consolidados de carga internacionales que opera en el país.

Hoy en día, Término Logistics Transporte es proveedor de transporte dedicado de empresas de sectores como la industria automotriz, de mensajería y paquetería y freight forwarders.

Su flota cuenta con los más altos estándares de seguridad, pues son camiones blindados IV Plus, con doble GPS por unidad, pernos de seguridad, un robusto centro de monitoreo propio que opera 24/7 los 365 del año, control electrónico de cerraduras y paro de motor. Además, su operación está respaldada con las certificaciones C-TPAT, ACC3 / RA3 Validation y CEIV Pharma (IATA).

Asimismo, Término Logistics Transporte continúa fortaleciendo la red de logística nacional a través de un servicio especializado y enfocado en satisfacer las necesidades de cada uno de sus clientes.

## Término Logistics Transporte, the national network for your supply chain

Founded in 2012, Término Logistics Transporte currently carries out more than 5,000 annual bonded transit operations in Mexico's main customs offices, transporting more than 60,000 tons of cargo for the main airlines and international cargo consolidators operating in the country.

Nowadays, Término Logistics Transporte is a dedicated transport provider for companies in sectors such as the automotive industry, courier and parcels and freight forwarders.

Its fleet has the highest security standards, as they are IV Plus armored trucks, with double GPS per unit, security bolts, a robust monitoring center that operates 24/7, 365 days a year, electronic lock control and engine shutdown. In addition, their operation is supported by C-TPAT, ACC3 / RA3 Validation and CEIV Pharma (IATA) certifications.

In addition, Término Logistics Transporte continues to strengthen the national logistics network through a specialized service focused on satisfying the needs of each of its clients.

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

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

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

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

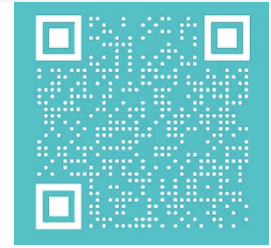


## Mercker, a partner for importers and exporters of products for human use or consumption

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

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

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



## ATP Altamira y UT Altamira realizan colaboración para el desarrollo de un Simulador para la operación de Grúas RTG



Dado que la capacitación de un operador de RTG requiere de un tiempo importante de uso de un equipo con la finalidad de que el operador se familiarice con éste antes de continuar a capacitación de campo, ATP Altamira, en estrecha colaboración con la Universidad Tecnológica de Altamira desarrollaron un simulador que cumpliera con los requerimientos de capacitación.

El simulador de grúas es un sistema digital que cuenta con las consolas de una grúa real y un software que ofrece una retroalimentación, recreando la experiencia de manipular contenedores en los bloques de una Terminal Portuaria, también simulando el traslado de la carga en línea frontal sobre un camino horizontal.

Principales ventajas del uso del simulador de grúas RTG:

- Incrementar la disponibilidad de grúas RTG para la operación.
- Reducir el riesgo de daños a la grúa y contenedores.
- Aprender a familiarizarse con los movimientos de los sistemas principales (hoist, trolley, gantry y spreader) y las partes y funciones de la grúa antes de tener acceso a ella en el patio.
- Adquirir la habilidad para el cumplimiento de objetivo de movimientos de contenedores por hora.

Una de las características más interesantes del simulador es que se pueden replicar accidentes y calcula el tiempo por movimiento para poder tener un dato numérico, estadístico y determinar con ello los niveles de productividad.

## ATP Altamira and UT Altamira collaborate to develop a Simulator for the operation of RTG cranes

Since the training of an RTG operator requires a significant amount of time using the equipment in order for the operator to become familiar with it before continuing to field training, ATP Altamira, in close collaboration with Universidad Tecnológica de Altamira, developed a simulator that meets the training requirements.

The crane simulator is a digital system that has the consoles of a real crane and a software that provides feedback, recreating the experience of handling containers in the blocks of a Port Terminal, also simulating the transfer of cargo in the front line on a horizontal road.

Main advantages of using RTG crane simulator:

- Increasing the availability of RTG cranes for operation.
- Reducing the risk of damage to the crane and containers.
- Learn to become familiar with the movements of the main systems (hoist, trolley, gantry and spreader) and the parts and functions of the crane before accessing it in the yard.
- Acquire the ability to meet the target of container movements per hour.

One of the most interesting features of the simulator is that they can replicate accidents and calculate the time per movement in order to have numerical, statistical data and thus determine productivity levels.



## Celebra Amerisa Logistics certificación ISO 9001-2015



Con la operación de 18 mil metros cuadrados de almacén en el Desarrollo Tultipark II, en Tultitlan, Estado de México, **Amerisa Logistics** recibió la certificación ISO 9001-2015 relacionada con procesos de gestión de calidad como proveedor de servicios logísticos integrales 3PL.

Con esta certificación, Amerisa Logistics pretende rebasar su crecimiento promedio anual, el cual actualmente es de 22%, este 2022 a través de la confianza operativa que ésta le otorga.

Su estrategia en la atención de clientes se ha basado en la diversificación y hoy en día da servicio a empresas de múltiples sectores como el automotor, alta tecnología, de grado alimenticio, incluso ha abierto una operación exclusiva para el ecommerce, con operaciones de fulfillment y distribución para los más importantes marketplaces del país, así como operaciones de última milla.

Nacida en Mérida, Yucatán en 2011, Amerisa Logistics hoy se ha extendido a otras ciudades dentro y fuera de México como Cancún, Querétaro, Monterrey, Guadalajara y Houston Texas, con almacenes dedicados o multicategoría.

En esta última ubicación ha abierto recientemente un almacén de 17 mil m<sup>2</sup>, donde atiende las actividades logísticas de empresas mexicanas que buscan alcanzar distintos puntos en la Unión Americana.

“En paralelo, venimos creciendo nuestra flota con un ritmo de entre 5 y 8 camiones todos los años”, dijo Remy Guyot, director general de Amerisa Logistics. Actualmente cuentan con 25 unidades pesadas y el doble en unidades de remolque.

### Amerisa Logistics celebrates ISO 9001-2015 certification

With the operation of 18 thousand square meters of warehouse in the Tultipark II Project, in Tultitlan, State of Mexico, **Amerisa Logistics** received the ISO 9001-2015 certification related to quality management processes as a 3PL comprehensive logistics service provider.

With this certification, Amerisa Logistics intends to exceed its average annual growth, which is currently 22%, by 2022 through the operational confidence it provides.

Its customer service strategy has been based on diversification and today it provides services to companies in multiple sectors such as automotive, high technology, food grade, and has even opened an exclusive operation for ecommerce, with fulfillment and distribution operations for the most important marketplaces in the country, as well as last mile operations.

Founded in Merida, Yucatan in 2011, Amerisa Logistics today has expanded to other cities in and out of Mexico such as Cancun, Queretaro, Monterrey, Guadalajara and Houston Texas, with dedicated or multi-category warehouses.

In the latter location, it has recently opened a 17,000 m<sup>2</sup> warehouse, where it serves the logistics activities of Mexican companies seeking to reach different points in the United States.

“At the same time, we have been growing our fleet at a rate of 5 to 8 trucks every year”, said Remy Guyot, general manager of Amerisa Logistics. They currently have 25 heavy units and double that number in trailer units.

## AMTI: “Cruzamos fronteras para crear herramientas necesarias para enfrentar el cambio de la industria logística”



Del 18 al 20 de mayo la Asociación Mexicana del Transporte Intermodal, A.C. (AMTI) realizó intercambio intermodal en Fort Worth, Texas, cumpliendo los siguientes objetivos de aplicar y expandir el conocimiento de otros expertos del intermodal, generar enlaces logísticos y alianzas estratégicas y conocer las mejores prácticas, innovaciones y tendencias de los actores de la cadena intermodal.

Al evento se dieron cita las empresas afiliadas, realizando un recorrido por las instalaciones BNSF, la mayor empresa de transporte ferroviario en Norteamérica, quien además deleitó a los asistentes con una comida en los vagones como agradecimiento por la visita. Asimismo, J.B. HUNT, empresa dedicada a Transporte por ferrocarril también ofreció un recorrido por sus instalaciones y para finalizar patrocinó la cena de clausura del evento.

Transportes EASO, empresa mexicana líder en el mercado de transporte de carga con más de 45 años, ofreció a los asistentes, como bienvenida, la invitación al partido de beisbol Angels - Texas Rangers, en el Estadio Globe Life Field.

Por su parte, el Presidente Lic. Humberto Vargas, agradeció a los socios su participación, dejando en claro que solamente unidos lograrán sus objetivos para conseguir que el transporte Intermodal sea eficiente, seguro y ágil.

La Directora General, Lic. Yolanda Esquivel, comentó que “la AMTI sigue trabajando en proyectos para fomentar y promover el uso del ferrocarril, pero además se está buscando la profesionalización de la actividad”, concluyó.



## AMTI: “Crossing borders to create the tools needed to address the changing logistics industry”

From May 18 to 20, the Mexican Association of Intermodal Transportation, A.C. carried out an intermodal exchange in Fort Worth, Texas, complying with the following objectives of applying and expanding the knowledge of other intermodal experts, generating logistic links and strategic alliances, and learning about the best practices, innovations and trends of the agents involved in the intermodal chain.

The event was attended by the affiliated companies, and BNSF, the largest railroad transportation company in North America, gave the attendees a tour of its facilities and offered a meal in the rail cars as a way of thanking them for their visit. Additionally, J.B. HUNT, a company dedicated to railroad transportation, also offered a tour of its facilities and sponsored the closing dinner of the event.

Transportes EASO, a Mexican company, leader in the freight transportation market for more than 45 years, offered attendees a welcome invitation to the Angels-Texas Rangers baseball game at Globe Life Field Stadium.

Humberto Vargas, the chairman of the Association, thanked the members for their participation, making it clear that only together they will achieve their objectives to make intermodal transportation efficient, safe and expeditious.

Yolanda Esquivel, Executive Director, commented that “AMTI continues to work on projects to encourage and promote the use of the railroad, but we are also looking for the professionalization of the activity”, she concluded.



# ULINE

ORDENE ANTES DE LAS 6 PM  
PARA ENVÍO EL MISMO DÍA

MÁS DE



## TAMAÑOS DE CAJAS EN EXISTENCIA



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



### MAESTRÍA EN DERECHO ADUANERO Y DERECHO DE COMERCIO EXTERIOR

RVOE: 20181723

### MAESTRÍA EN DERECHO FISCAL Y ADMINISTRATIVO

RVOE: 20180811

**¡Inscríbete hoy mismo!**

*Con Trade & Law College haz del cumplimiento  
tu mayor fortaleza*



**¡Pregunta por beneficios de pronto registro!**

**INICIAMOS EN  
SEPTIEMBRE  
2022**



Iniciamos el  
19 de agosto del 2022

# 9<sup>NA</sup> EDICIÓN DIPLOMADO EN COMERCIO EXTERIOR, ADUANAS, FISCAL Y CUMPLIMIENTO

## 17 MÓDULOS

- 119 horas de estudio y conocimiento.
- 17 conferencistas de talla internacional.
- Al concluir recibirás tu **constancia digital** y reconocimiento con validez oficial.

¡INSCRÍBETE  
HOY MISMO!



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

A 10 años de la implementación de OEA en México.

8 MÓDULOS 40 HORAS

PONENTES:



**Lic. Karen Anaya**

Líder de Certificaciones y Seguridad en la Cadena de Suministro-OEA de TLC Asociados



**Mtra. Daniella Martínez**

V.P. del Corporativo TLC Asociados y Directora General de TLC Magazine México.



**Dr. Ricardo Méndez**

Director de Consultoría en TLC Asociados.



**Mtro. Antonio Ávila**

Director Asociado de Comercio Exterior en JA del Río.



**Lic. Esmeralda Camacho**

Especialista de Certificaciones y Seguridad en la Cadena de Suministro- OEA



**Lic. Luis Peralta**

Especialista de Certificaciones y Seguridad en la Cadena de Suministro- OEA



**Lic. Anahí Hernández**

Especialista de Certificaciones y Seguridad en la Cadena de Suministro- OEA



Iniciamos en septiembre del 2022 ¡Inscríbete hoy mismo!

Contáctanos: [desarrollo.academico@tradelawcollege.edu.mx](mailto:desarrollo.academico@tradelawcollege.edu.mx)

Tel. (664) 200 2770 Cel. (663) 167 2862 [www.tradelawcollege.edu.mx](http://www.tradelawcollege.edu.mx)



La Exposición de Logística, Comercio Exterior y Carga  
*The Logistics, Foreign Trade & Cargo Exhibition*

# ¡Conoce nuestro nuevo Pabellón de Comercio Exterior y Carga!

## *Know our new Foreign Trade and Cargo Pavilion!*

Un espacio creado en conjunto con **ANIERM** para fortalecer a este sector

*A new area created with ANIERM in order to strengthen this sector*

- ZONA DE STANDS DE COMERCIO EXTERIOR  
*FOREIGN TRADE EXHIBITORS*
- CONGRESO ANIERM  
*ANIERM CONGRESS*
- MESAS DE ASESORAMIENTO GRATUITO ANIERM  
EN COMERCIO EXTERIOR  
*FREE ADVICE BOOTHS IN FOREIGN TRADE*
- NETWORKING DE ALTO NIVEL  
*HIGH-LEVEL NETWORKING*



Regístrate en la web y asiste sin costo

*Visit our expo as an attendee! Register at the website for free*  
[expo.thelogisticsworld.com](http://expo.thelogisticsworld.com) • [evento@tlwexpo.com](mailto:evento@tlwexpo.com)

¿Te interesa participar con un stand? • Are you interested in a booth?

### Contacto / Contact

Alejandro Cantarelli  
Director Comercial / Commercial Director  
Celular / Mobile (+52) 55 3731 4040  
[acantarelli@b2blatam.com](mailto:acantarelli@b2blatam.com)

Partner



# Cuotas compensatorias en Canadá, Estados Unidos y México

Antidumping duties in Canada,  
the United States and Mexico



Dr. José Manuel Vargas Menchaca







Dr. José Manuel  
Vargas Menchaca

## SEMBLANZA

Licenciado (1986), maestro (1989), doctor en Derecho (1992) y especialista en Finanzas Públicas (2013) de la UNAM. Fue Panelista del Capítulo XIX del TLCAN y ahora del Capítulo 10 del TMEC. Árbitro de la Corte Internacional de Londres.

Prestó sus servicios en Puertos Mexicanos, órgano desconcentrado de la SCT y en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía. Actualmente, Consultor en materia de comercio exterior.

Asesor de Tesis y profesor en la Facultad de Derecho de la UNAM, Universidad Anáhuac, Cety's Universidad, Instituto Tecnológico de Monterrey, Universidad de las Américas, Instituto Superior de Posgrado, Instituto GVA, Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ) e Instituto Especializado para Ejecutivos (IEE).

Miembro de la Barra Mexicana de Abogados (1988); del Colegio de Profesores en Comercio Exterior, UNAM (1996); del Ilustre y Nacional Colegio de Abogados de México (2000); Presidente de la Comisión de Comercio Internacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2018-2021), vicepresidente de la Comisión Jurídica de Concamin (2016- a la fecha).

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

## RESUME

With a Bachelor's degree (1986), master's degree (1989), and doctorate in law (1992) and specialist in public finance (2013) from UNAM, he was a panelist for NAFTA Chapter XIX and Chapter X of the USMCA an Arbitrator of the International Court of London.

He served in Puertos Mexicanos (Mexican Ports), a decentralized body of the SCT and in the Unit of International Commercial Practices of the Secretariat of Economy. Currently, he is a consultant in foreign trade matters, as well as a thesis advisor and professor at the School of Law of UNAM, University of Anahuac, Cety's University, Technological Institute of Monterrey, University of the Americas, Graduate Institute, GVA Institute, University Center for Legal Studies (CUEJ) and Specialized Institute for Executives (IEE).

He is a member of the Mexican Bar Association (1988); the Association of Professors of Foreign Trade, UNAM (1996); and the Mexican Bar Association (2000). He is President of the International Trade Commission of the Mexican Institute of Public Accountants (2018 - 2021), Vice President of the Legal Commission of Concamin (2016 to date).

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

De conformidad con el artículo 16 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, comúnmente conocido como Acuerdo *Antidumping* (AAD), se establece un Comité de Prácticas *Antidumping*, integrado por todos los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el cual se reúne al menos normalmente dos veces al año, comúnmente en abril y octubre,<sup>1</sup> con el propósito de ventilar temas relacionados con la legislación nacional pertinente de cada miembro, las investigaciones *antidumping*, la aplicación o no de derechos *antidumping* (cuotas compensatorias en México), la información proporcionada por los miembros con respecto a estos dos puntos, así como sobre la interpretación y aplicación del AAD por parte de sus autoridades competentes.

En adición a lo anterior, en la página de internet de la OMC, en el apartado Temas Comerciales - *Antidumping*, aparece un rubro sobre las Diferencias relativas a medidas *antidumping*, en el cual pueden observarse las solicitudes de celebración de consultas, es decir, solicitudes presentadas conforme al artículo 4 del Entendimiento de Solución de Diferencias,<sup>2</sup> mediante las cuales se activa el mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Lo anterior facilita la identificación de las disputas que en materia *antidumping* se están presentando en el marco de la OMC.<sup>3</sup>

In accordance with Article 16 of the Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, commonly known as the Anti-Dumping Agreement (ADA), a Committee on Anti-Dumping Practices, composed of all members of the World Trade Organization (WTO), is established, which normally meets at least twice a year, usually in April and October<sup>1</sup>, to discuss issues related to the relevant national legislation of each member, anti-dumping investigations, the application or not of anti-dumping duties (antidumping duties in Mexico), the information provided by the members with respect to these two items, as well as the interpretation and application of the ADA by their competent authorities.

In addition to the above, on the WTO website, in the Trade Issues - Anti-dumping section, there is a section on Disputes related to anti-dumping measures, where requests for consultations can be observed, in other words, requests submitted in accordance with Article 4 of the Dispute Settlement Understanding<sup>2</sup>, through which the WTO dispute settlement mechanism is activated. This facilitates the identification of anti-dumping disputes that are being filed within the WTO framework.<sup>3</sup>

El resultado de los trabajos del mencionado Comité lo informará anualmente al Consejo del Comercio de Mercancías,<sup>4</sup> según lo dispone el artículo 18.6 del AAD. Valga decir, que las autoridades competentes deben aplicar correctamente lo dispuesto en el artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, conocido como GATT de 1994 (*General Agreement on Tariffs and Trade*) y en el AAD. Enseguida se transcriben algunas partes relevantes del artículo VI del GATT de 1994:

#### Artículo VI

Derechos *antidumping* y derechos compensatorios

1. Las partes contratantes reconocen que el *dumping*, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional. ...

2. Con el fin de contrarrestar o impedir el *dumping*, toda parte contratante podrá percibir, sobre cualquier producto objeto de *dumping*, un derecho *antidumping* que no exceda del margen de *dumping* relativo a dicho producto. ...

...

5. Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto simultáneamente de derechos *antidumping* y de derechos compensatorios destinados a remediar una misma situación resultante del *dumping* o de las subvenciones a la exportación.

...<sup>5</sup>



The outcome of the Committee's work shall be reported annually to the Council for Trade in Goods<sup>4</sup>, as provided for in Article 18.6 of the ADA. It should be noted that the competent authorities must correctly apply the provisions of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, known as GATT 1994 and the ADA. The following is a transcription of some relevant parts of Article VI of GATT 1994:

#### Article VI

Anti-dumping and antidumping duties

1. The contracting parties recognize that dumping, which permits the introduction of the products of one country into the market of another country at a price below their normal value, is to be condemned if it causes or threatens material injury to an existing industry of a contracting party or materially retards the establishment of a domestic industry. ...

2. For the purpose of offsetting or preventing dumping, a contracting party may levy on any dumped product an anti-dumping duty not exceeding the dumping limit in respect of such product. ...

...

5. No product from the territory of one contracting party imported into the territory of another contracting party shall be subject simultaneously to antidumping duties designed to remedy the same situation arising from dumping or export subsidization.

...<sup>5</sup>



Con respecto a la legislación *antidumping* de cada país, los miembros de la OMC y los países observadores,<sup>6</sup> de conformidad con el artículo 18.5 del AAD, están obligados a notificar la legislación pertinente (leyes y reglamentos), así como las modificaciones que le sucedan. Sobre este particular, el Comité en su último informe indicó lo siguiente:

6. Al 27 de octubre de 2021, 87 Miembros habían notificado su legislación *antidumping*, (se omite la nota al pie) y 34 Miembros habían notificado que no disponían de tal legislación. Esas notificaciones se recogen en la serie de documentos G/ADP/N/1/... Al final del período de examen, 16 Miembros no habían presentado notificaciones de legislación *antidumping*. ...

7. ... el Comité examinó nuevas notificaciones de legislación y/o reglamentos presentados por los siguientes Miembros: Argentina, Brasil, Canadá, Colombia, Georgia, India, Perú, Reino Unido, Saint Kitts y Nevis y Turquía. ... Además, seguían figurando en el orden del día de la reunión de abril y/o de octubre de 2021 las preguntas pendientes planteadas por escrito con respecto a las notificaciones de legislación de los siguientes Miembros: Bolivia, Estado Plurinacional de; (sic) Camerún; Ghana; Kenya; Liberia; Reino Unido, y Saint Kitts y Nevis. Las preguntas y las respuestas escritas relativas a las notificaciones de legislación están recogidas en los documentos de la serie G/ADP/Q1/...<sup>7</sup>



Según los párrafos 4 y 5 del artículo 16.4 del AAD, los países miembros de la OMC están obligados a informar al Comité, a través del formato establecido,<sup>8</sup> sobre el inicio de las investigaciones *antidumping*, la aplicación o no de medidas *antidumping* (derechos o cuotas compensatorias) preliminares y definitivas. De hecho, la OMC elaboró un Manual de Cooperación Técnica sobre Prescripciones en Materia de Notificación, el cual, entre otros elementos, contiene una reseña de las prescripciones en materia de notificación, la lista de obligaciones de los países miembros, las directrices y modelos a seguir, con los enlaces electrónicos (*links*) para su fácil identificación, y esclarece a través cuadros la mencionada información.<sup>9</sup>

El informe presentado por Canadá en materia *antidumping*, correspondiente al segundo semestre de 2021,<sup>10</sup> bajo el criterio de producto – país, señala que tiene 111 medidas *antidumping* definitivas en vigor, entre las cuales están productos agroindustriales (p. ej. gluten de trigo y determinados azúcares refinados) e industriales (determinadas planchas de acero) originarios de, entre otros países: China, Corea del Sur, Estados Unidos, Taiwán (Taipei Chino) Turquía, Ucrania y Vietnam.

With respect to each country's anti-dumping legislation, WTO members and monitoring countries<sup>6</sup>, in accordance with Article 18.5 of the ADA, are obligated to notify the relevant legislation (laws and regulations), as well as any subsequent amendments. In this regard, the Committee, in its last report, indicated that:

6. As of October 27, 2021, 87 Members had notified their anti-dumping legislation,<sup>2</sup> (footnote omitted) and 34 Members had notified that they did not have such legislation. These notifications are reflected in the G/ADP/N/1/... series of documents. At the end of the review period, 16 Members had not submitted notifications of anti-dumping legislation. ...

7. ... the Committee reviewed new notifications of legislation and/or regulations submitted by the following Members: Argentina, Brazil, Canada, Colombia, Georgia, India, Peru, Saint Kitts and Nevis, Turkey. ... In addition, pending written questions regarding notifications of legislation from the following Members remained on the agenda for the April and/or October 2021 meeting: Bolivia, Plurinational State of; Cameroon; Ghana; Kenya; Liberia; United Kingdom; and Saint Kitts and Nevis. The questions and written responses concerning notifications of legislation are contained in G/ADP/Q1/ series documents...<sup>7</sup>

According to paragraphs 4 and 5 of Article 16.4 of the ADA, WTO member countries are obligated to inform the Committee, through the established format<sup>8</sup>, about the initiation of anti-dumping investigations, the application or not of preliminary and definitive anti-dumping measures. In fact, the WTO prepared a Technical Cooperation Manual on Notification Requirements, which, among other elements, contains an overview of the notification requirements, the list of obligations of the member countries, the guidelines and models to be followed, with electronic links for easy identification, and clarifies the above information through charts.<sup>9</sup>

Canada's anti-dumping report for the second half of 2021<sup>10</sup>, on a product-country basis, indicates that it has 111 definitive anti-dumping measures in force, including agro-industrial (such as wheat gluten and certain refined sugars) and industrial products (certain steel plates) originating from, among others: China, South Korea, the United States, Taiwan (Chinese Taipei), Turkey, Ukraine and Vietnam.

Canadá en su reporte señaló que no contó con el inicio de nuevas investigaciones *antidumping*, salvo por aquellas derivadas de revisiones judiciales –entendemos, reposición del procedimiento–, entre las cuales se encuentran:

1. Chapas de acero resistentes a la corrosión de Emiratos Árabes Unidos y Turquía;
2. Chapas pesadas de Alemania y Taiwán (Taipei Chino);
3. Determinadas planchas de acero de Corea del Sur, Dinamarca e Indonesia;
4. Determinados artículos tubulares para campos petrolíferos de Corea, Filipinas, India, Indonesia, México, Tailandia, Taiwán (Taipei Chino), Turquía, Ucrania y Viet Nam; y
5. Madera contrachapada para decoración y otros usos no estructurales de China.

In its report, Canada indicated that no new anti-dumping investigations were initiated, except for those resulting from judicial reviews -we understand, reinstatement of the proceeding-, among which we find the following:

1. Corrosion-resistant steel plates from United Arab Emirates and Turkey.
2. Heavy plates from Germany and Taiwan (Chinese Taipei).
3. Selected steel plates from South Korea, Denmark and Indonesia.
4. Certain oilfield tubular goods from Korea, the Philippines, India, Indonesia, Mexico, Thailand, Taiwan (Chinese Taipei), Turkey, Ukraine and Vietnam.
5. Plywood for decorative and other non-structural uses from China.





Dicho país también comunicó la imposición de dos medidas preliminares, consistentes en: 1. Chasis para contenedores de China; y 2. Determinados artículos tubulares para campos petrolíferos de Austria y México.

Canadá señaló que en el caso de transformadores de baja potencia de Austria no se impusieron derechos *antidumping*; en cambio, sí se impusieron bajo el criterio producto – país cinco medidas definitivas en mercancías como las siguientes:

1. Asientos rellenos de uso doméstico de China y Vietnam.
2. Barras de acero para hormigón armado de Rusia y Omán.
3. Instrumentos de molturación de India.

Adicionalmente, Canadá indicó que se emitió una determinación definitiva en el caso de transformadores de baja potencia de Corea del Sur y Taiwán (Taipei Chino), pero está aún pendiente la decisión de imponer o no alguna medida.

El informe presentado por Estados Unidos, correspondiente al segundo semestre de 2021,<sup>11</sup> bajo el criterio de producto – país, señala que tiene 493 medidas *antidumping* definitivas en vigor, entre las cuales se encuentran productos agrícolas (p. ej. ajos frescos) agroindustriales (jugo de limón) e industriales (alambre de acero para hormigón) originarios, principalmente, de países como China, Corea del Sur, India, Indonesia, Japón, México, Taiwán (Taipei Chino) y Vietnam.

Estados Unidos notificó el inicio de 13 investigaciones *antidumping*, entre las cuales están:

1. Artículos tubulares para campos petrolíferos de Argentina, México y Rusia.
2. Caucho de acrílonitrilo y butadieno de Corea y México.
3. Determinados polímeros superabsorbentes de Corea.
4. Emulsión de caucho estireno-butadieno de la República Checa y Rusia.
5. Sistema de acoplamiento de trenes de carga y determinados componentes de China.



That country also reported the imposition of two preliminary measures, consisting of: 1. Container chassis from China; and 2. Certain oilfield tubular goods from Austria and Mexico.

Canada noted that no anti-dumping duties were imposed on low-power transformers from Austria; however, five definitive measures were imposed under the product-country basis on goods such as the following:

1. Filled seats for domestic use from China and Vietnam.
2. Steel bars for reinforced concrete from Russia and Oman.
3. Indian milling instruments.

In addition, Canada indicated that a final determination was issued in the case of low-power transformers from South Korea and Taiwan (Chinese Taipei), but a decision on whether or not to impose any measures is still pending.

The report submitted by the United States for the second half of 2021<sup>11</sup>, under the product-country criterion, indicates that it has 493 definitive anti-dumping measures in force, including agricultural (such as fresh garlic), agro-industrial (lemon juice) and industrial (steel wire for concrete) products originating mainly from countries such as China, South Korea, India, Indonesia, Japan, Mexico, Taiwan (Chinese Taipei) and Vietnam.

The United States notified the initiation of 13 antidumping investigations, including the following:

1. Oilfield tubular goods from Argentina, Mexico and Russia.
2. Acrylonitrile-butadiene rubber from Korea and Mexico.
3. Selected superabsorbent polymers from Korea.
4. Styrene-butadiene rubber emulsion from the Czech Republic and Russia.
5. Freight train coupling system and certain components from China.

Asimismo, dicho país comunicó la imposición de una docena de medidas preliminares, entre las cuales están:

1. Determinados sopladores de nieve de empuje y sus partes.
2. Miel en bruto de Argentina, Brasil, India, Ucrania y Vietnam.
3. Neumáticos para vehículos de pasajeros y camiones ligeros de Vietnam.
4. Pentafluoroetano de China.
5. Resina granular de politetrafluoroetileno de India y Rusia.

Bajo el criterio de producto – país, Estados Unidos señaló la imposición de 32 medidas definitivas en contra de las importaciones provenientes de los productos y países siguientes, entre otros:

1. Determinadas cortadoras de césped y sus partes de China y Vietnam.
2. Determinadas hojas y tiras delgadas de aluminio de Armenia, Brasil, Omán, Rusia y Turquía.
3. Determinados armarios metálicos y sus partes de China.
4. Papel térmico de Alemania, Corea, España y Japón.
5. Tubos sin soldadura, de acero al carbono y aleado, para aplicaciones comunes y de presión de Corea del Sur, Rusia y Ucrania.

Por otra parte, el informe *antidumping* de México correspondiente al segundo semestre de 2021,<sup>12</sup> bajo el criterio de producto – país señala que se tienen 79 cuotas compensatorias vigentes, impuestas a productos agrícolas (p. ej. hongos), agroindustriales (aceite epoxidado de soya) e industriales (placa de acero en hoja y en rollo) provenientes, entre otros, de países como China, Estados Unidos, Rusia y Ucrania.

México declaró el inicio de dos investigaciones *antidumping* consistentes en:

1. Aceros planos recubiertos de Vietnam, publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 30 de agosto de 2021.
2. Vigas de acero tipo I y H de Alemania, España y Reino Unido, publicado en el DOF del 31 de agosto de 2021.



The country also reported the imposition of a dozen preliminary measures, including the following:

1. Certain pusher snow blowers and their parts.
2. Raw honey from Argentina, Brazil, India, Ukraine and Vietnam.
3. Tires for passenger cars and light trucks from Vietnam.
4. Pentafluoroethane from China.
5. Granular polytetrafluoroethylene resin from India and Russia.

Under the product-country criterion, the United States imposed 32 definitive measures against imports from the following products and countries, among others:

1. Certain lawn mowers and their parts from China and Vietnam.
2. Selected aluminum foil and thin strip from Armenia, Brazil, Oman, Russia and Turkey.
3. Certain metal cabinets and their parts from China.
4. Thermal paper from Germany, Korea, Spain and Japan.
5. Seamless carbon and alloy steel pipes and tubes for common and pressure applications from South Korea, Russia and Ukraine.

On the other hand, Mexico's anti-dumping report for the second half of 2021<sup>12</sup>, under the product-country criterion, indicates that there are 79 anti-dumping duties in force, imposed on agricultural (for example, mushrooms), agro-industrial (epoxidized soybean oil) and industrial (steel plate in sheets and coils) products from countries such as China, the United States, Russia and Ukraine.

Mexico declared the initiation of two anti-dumping investigations consisting of:

1. Vietnamese coated flat steels, published in the Official Gazette of the Federation on August 30, 2021.
2. Type I and H steel beams from Germany, Spain and the United Kingdom, published in the Official Gazette of the Federation (DOF) on August 31, 2021.



Investigaciones que normalmente duran de 12 a 18 meses contados a partir de la fecha de publicación de la Resolución de Inicio, por lo cual, dichas investigaciones no verán el resultado final hasta el segundo semestre de 2022 o el primero de 2023.

Para completar el listado y fuera del período reportado, es procedente señalar que, mediante publicación en el DOF del 14 de marzo de 2022, se inició una investigación sobre las importaciones de ferromanganeso alto carbón originarias de India, cuyos resultados finales se conocerán hasta 2023.

En cuanto a medidas preliminares, México notificó la imposición de cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de trietanolamina de Estados Unidos, publicada en el DOF del 10 de junio de 2021; y para completar el reporte en comento, vale señalar que, mediante publicación en el DOF del 27 de enero de 2022, se impusieron cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de dicha mercancía, clasificada en la fracción arancelaria 2922.15.01 en los términos siguientes:



#### RESOLUCIÓN

436. Se declara concluido el procedimiento de investigación ... y se imponen cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de trietanolamina, que ingresen por la fracción arancelaria 2922.15.01 de la TIGIE, o por cualquier otra, originarias de los Estados Unidos, independientemente del país de procedencia, en los siguientes términos:

- a. de 0.0767 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Dow Chemical y Union Carbide;
- b. de 0.2044 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Ineos, y
- c. de 0.2629 dólares por kilogramo para las importaciones provenientes de Indorama y de las demás empresas exportadoras.<sup>13</sup>

Investigations normally last from 12 to 18 months from the date of publication of the Resolution of Initiation; therefore, such investigations will not see the final result until the second half of 2022 or the first half of 2023.

To complete the list and outside the reported period, it is appropriate to point out that, by publication in the *Diario Oficial de la Federación* on March 14, 2022, an investigation was initiated on imports of high carbon ferromanganese from India, whose final results will be published in 2023.

Regarding preliminary measures, Mexico notified the imposition of provisional antidumping duties on imports of triethanolamine from the United States, published in the Official Gazette of the Federation on June 10, 2021; and to complete the report in question, it is worth noting that, by publication in the *Diario Oficial de la Federación* on January 27, 2022, definitive antidumping duties were imposed on imports of such merchandise, classified in tariff item 2922.15.01, under the following terms:

#### RESOLUTION

436. The investigation proceeding is declared concluded ... and definitive antidumping duties are imposed on imports of triethanolamine, entering under tariff item 2922.15.01 of the Tariff of the General Import and Export Tax Law (TIGIE), or any other, originating in the United States, regardless of the country of origin, under the following terms:

- a. 0.0767 dollars per kilogram for imports from Dow Chemical and Union Carbide;
- b. 0.2044 dollars per kilogram for imports from Ineos; and
- c. 0.2629 dollars per kilogram for imports from Indorama and other exporting companies.<sup>13</sup>

En el rubro de medidas *antidumping* definitivas, México comunicó que en relación con las importaciones de planchón de acero al carbón y aleado provenientes de Brasil y Rusia, el procedimiento concluyó el 4 de noviembre de 2021 sin la imposición de cuotas compensatorias; y, en cambio, se impusieron cuotas compensatorias definitivas a:

1. Ftalato de dioctilo de Corea del Sur y Estados Unidos, publicada en el DOF del 1 de septiembre de 2021.
2. Poliéster filamento textil texturizado de China e India, publicada en el DOF del 29 de septiembre de 2021.

En cuanto a los exámenes quinquenales (EQ), recordemos que las cuotas compensatorias tienen una vigencia de cinco años (artículo 11.3 del AAD) y en su último año de vigencia, normalmente se convoca a los productores nacionales a la presentación de una manifestación de interés, para efecto de iniciar un procedimiento de EQ.

Básicamente dicho examen tendrá por objeto determinar si la cuota compensatoria debe o no continuar por otros cinco años más. Al respecto, en el informe semestral referido, México notificó 33 EQ; de los cuales 7 están concluidos y el resto (26) en trámite, algunos iniciados en 2020, otros en 2021, sobre mercancías diversas, como por ejemplo las siguientes:

1. Aceite epoxidado de soya de Argentina y Estados Unidos, publicada en el DOF del 4 de febrero de 2021.
2. Artículos para cocinar de aluminio de China, publicado en el DOF del 5 de octubre de 2021.
3. Ferromanganeso alto carbón de Corea, publicada en el DOF del 1 de diciembre de 2021.
4. Recubrimientos cerámicos para muros y pisos de China, publicado en el DOF del 7 de octubre de 2021.
5. Rollos de acero laminados en caliente de Alemania, publicado en el DOF del 17 de diciembre de 2020.



In the area of definitive anti-dumping measures, Mexico reported that with respect to imports of carbon and alloy steel slabs from Brazil and Russia, the proceeding concluded on November 4, 2021 without the imposition of anti-dumping duties; and, instead, definitive anti-dumping duties were imposed on:

1. Dioctyl phthalate from South Korea and the United States, published in the Official Gazette of the Federation on September 1, 2021.
2. Texturized textile filament polyester from China and India, published in the Official Gazette of the Federation on September 29, 2021.

Regarding the five-year reviews (EQ or Exámenes Quinquenales in Spanish), it should be recalled that antidumping duties are in effect for five years (Article 11.3 of the ADA) and in their last year of validity, domestic producers are normally called upon to submit an expression of interest in order to initiate an EQ proceeding. Basically, the purpose of this review is to determine whether or not the antidumping duty should continue for another five years. In this regard, in the referred semi-annual report, Mexico notified 33 EQ; out of which 7 are concluded and the rest (26) are in process, some initiated in 2020, others in 2021, on diverse goods, such as the following ones:

1. Epoxidized soybean oil from Argentina and the United States, published in the *Diario Oficial de la Federación* on February 4, 2021.
2. Aluminum Cookware from China, published in the *Diario Oficial de la Federación* on October 5, 2021.
3. Korean High Carbon Ferromanganese, published in the *Diario Oficial de la Federación* on December 1, 2021.
4. Ceramic wall and floor coverings from China, published in the *Diario Oficial de la Federación* on October 7, 2021.
5. Hot-rolled steel coils from Germany, published in the *Diario Oficial de la Federación* of December 17, 2020.



Es de comentar que en la práctica mexicana no emiten resoluciones intermedias o preliminares en los procedimientos de EQ.

En cuanto a los EQ concluidos durante el segundo semestre de 2021, recordemos que la Secretaría de Economía, autoridad competente en materia *antidumping*, de conformidad con lo establecido en el artículo 89 F, fracción IV literal a, de la Ley de Comercio Exterior, cuenta con la facultad para determinar la modificación o actualización de la cuota compensatoria. Sobre este particular, México señaló la continuación de las cuotas compensatorias por cinco años más para siete productos, entre los cuales se encuentran:

1. Alambión de hierro o acero sin alear de Ucrania, publicada en el DOF del 10 de diciembre de 2021.
2. Lámina rolada en frío de China, publicada en el DOF del 16 de agosto de 2021.
3. Sosa cáustica líquida de Estados Unidos, publicada en el DOF del 27 de julio de 2021.
4. Tubería de acero sin costura de Japón, publicada en el DOF del 13 de diciembre de 2021.
5. Varilla corrugada de Brasil, publicada en el DOF del 23 de diciembre de 2021.

Para complementar el listado anterior, seguramente durante el primer semestre de 2022 se publicarán las resoluciones finales correspondientes a los siguientes EQ (recordemos que este artículo se elaboró el 18 de mayo de 2022): 1. Placa de acero en hoja de Rumania, Rusia y Ucrania (Resolución de Inicio del Examen Quinquenal (RIEQ) DOF del 10 de septiembre de 2020); 2. Sulfato de amonio de Estados Unidos (RIEQ DOF del 2 de octubre de 2020); 3. Bicicletas para niños de China (RIEQ DOF del 17 de diciembre de 2020); 4. Rollos de acero laminados en caliente de Alemania, China y Francia (RIEQ DOF del 17 de diciembre de 2020).



It should be noted that in Mexican practice, no intermediate or preliminary resolutions are issued in EQ proceedings.

Regarding the EQ concluded during the second half of 2021, it should be recalled that the Ministry of Economy, competent authority in anti-dumping matters, in accordance with the provisions of Article 89 F, section IV paragraph a, of the Foreign Trade Law, has the authority to determine the modification or update of the countervailing duty. In this regard, Mexico indicated the continuation of the countervailing duties for five more years, for seven products, including the following ones:

1. Wire rod of iron or non-alloy steel from Ukraine, published in the *Diario Oficial de la Federación* of December 10, 2021;
2. Cold-rolled sheet from China, published in the *Diario Oficial de la Federación* on August 16, 2021;
3. Liquid caustic soda from the United States, published in the *Diario Oficial de la Federación* July 27, 2021;
4. Seamless Steel Pipe from Japan, published in the *Diario Oficial de la Federación* on December 13, 2021; and
5. Corrugated bar from Brazil, published in the *Diario Oficial de la Federación* of December 23, 2021.

To complement the above list, surely during the first half of 2022 the final resolutions corresponding to the following EQ will be published (it should be recalled that this article was drafted on May 18, 2022): 1. Steel plate in sheet form from Romania, Russia and Ukraine (Resolution for the Initiation of the Five-Year Review (RIEQ or *Resolución de Inicio del Examen Quinquenal in Spanish*) *Diario Oficial de la Federación* of September 10, 2020); 2. Ammonium sulfate from the United States (RIEQ *Diario Oficial de la Federación* of October 2, 2020); 3. Children's bicycles from China (RIEQ *Diario Oficial de la Federación* of December 17, 2020); 4. Hot-rolled steel coils from Germany, China and France (RIEQ *Diario Oficial de la Federación* of December 17, 2020).

Como se indicó anteriormente, los EQ se realizan para determinar si una vez transcurridos los cinco años de vigencia de las cuotas compensatorias éstas deben continuar. Así, cada año, la SE publica en el DOF un aviso con el detalle de cuáles son las cuotas compensatorias susceptibles de iniciar el EQ, o, de eliminarse si no se presenta la manifestación de interés de los productores nacionales interesados en la continuación de las cuotas. Al respecto, el último aviso fue publicado en el DOF del 29 de noviembre de 2021, en el cual se describen los siguientes productos y plazos de presentación de la manifestación de interés:

PRODUCTO	FRACCIÓN ARANCELARIA*	PAÍS DE ORIGEN	ÚLTIMO DÍA DE LA VIGENCIA	FECHA LÍMITE PARA RECIBIR LA MANIFESTACIÓN DE INTERÉS
Aceros planos recubiertos	7210.30.02 7210.41.01 7210.41.99 7210.49.99 7210.61.01 7210.70.02 7212.20.03 7212.30.03 7212.40.04 7225.91.01 7225.92.01 7226.99.99	China Taipéi Chino	6 de junio de 2022	28 de abril de 2022
Malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal	7314.19.03 7314.19.99 7314.31.01 7314.41.01 7314.49.99	China	25 de julio de 2022	17 de junio de 2022
Pierna y muslo de pollo	0207.13.04 0207.14.99	Estados Unidos	7 de agosto de 2022	30 de junio de 2022
Cable coaxial del tipo RG (Radio Guide o Guía de Radio), con o sin mensajero	8544.20.01 8544.20.02 8544.20.99	China	11 de agosto de 2022	6 de julio de 2022
Dicloxacilina sódica	2941.10.08	India	18 de agosto de 2022	13 de julio de 2022
Amoxicilina trihidratada	2941.10.12	India	28 de noviembre de 2022	19 de octubre de 2022

Con todo lo expuesto, tenemos un panorama sobre el estado en que se encuentran diversos procedimientos *antidumping* y las cuotas compensatorias vigentes en los tres países integrantes del T-MEC.

As previously indicated, the EQs are carried out to determine if once the five years of the antidumping duties have elapsed, they should continue. Thus, each year, the Ministry of Economy publishes in the *Diario Oficial de la Federación* a notice detailing which antidumping duties are susceptible to initiate the EQ, or to be eliminated if there is no expression of interest from the domestic producers interested in the continuation of the duties. In this regard, the last notice was published in the *Diario Oficial de la Federación* on November 29, 2021, which describes the following products and deadlines for the presentation of the expression of interest:

PRODUCT	TARIFF ITEM*	COUNTRY OF ORIGIN	LAST DAY OF VALIDITY	DEADLINE FOR RECEIPT OF EXPRESSION OF INTEREST
Coated flat steels	7210.30.02 7210.41.01 7210.41.99 7210.49.99 7210.61.01 7210.70.02 7212.20.03 7212.30.03 7212.40.04 7225.91.01 7225.92.01 7226.99.99	China Taipéi Chino	June 6, 2022	April 28, 2022
Zinc-coated (galvanized) steel wire mesh in hexagonal shape	7314.19.03 7314.19.99 7314.31.01 7314.41.01 7314.49.99	China	July 25, 2022	June 17, 2022
Chicken leg and thigh	0207.13.04 0207.14.99	United States	August 7, 2022	June 30, 2022
RG (Radio Guide) coaxial cable, with or without messenger	8544.20.01 8544.20.02 8544.20.99	China	August 11, 2022	July 6, 2022
Dicloxacillin sodium	2941.10.08	India	August 18, 2022	July 13, 2022
Amoxicillin trihydrate	2941.10.12	India	November 28, 2022	October 19, 2022

With all this information, we have an overview of the status of the various anti-dumping procedures and antidumping duties in force in the three countries that are members of the USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement).



## Fuentes

1. Las últimas dos reuniones del Comité se llevaron a cabo el 27 de octubre de 2021 y el 27 de abril de 2022, [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/archive\\_s/anti\\_arc\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/archive_s/anti_arc_s.htm).
2. Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias, pp. 378 y 379, [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/28-dsu.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu.pdf).
3. Por ejemplo, se observa el documento G/ADP/D140/1, del 19 de agosto de 2021, mediante el cual Arabia Saudita presenta la solicitud de consultas con respecto al caso Unión Europea - Derecho *antidumping* provisional sobre el monoetilenglicol, [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(%20@Symbol=%20g/adp/d\\*\)&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%20@Symbol=%20g/adp/d*)&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#).
4. *Informe del Comité de Prácticas Antidumping* correspondiente al ejercicio 2021, documento G/ADP/28, y G/L/1415, del 28 de octubre de 2021, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/G/L/1415.pdf&Open=True>.
5. *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* de 1994, p. 513, [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf).
6. El Comité mediante reunión extraordinaria celebrada el 21 de febrero de 1995 acordó: "... Los gobiernos que tengan la condición de observador facilitarán al Comité toda información que consideren pertinente sobre los asuntos a los que se refiere el Acuerdo, incluido el texto de sus leyes y reglamentos relativos a derechos antidumping ...", *Notificación de Leyes y Reglamentos de Conformidad con el Párrafo 5 del Artículo 18 del Acuerdo*, documento G/ADP/N/1/Suppl.1 del 6 de marzo de 1995, [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?DataSource=Cat&query=@Symbol=%22G/ADP/N/1/S](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?DataSource=Cat&query=@Symbol=%22G/ADP/N/1/S)
7. *Informe del Comité de Prácticas Antidumping*, Ob. cit.
8. El formato se denomina *Modelo para los Informes Semestrales sobre las Medidas Antidumping de Conformidad con el Párrafo 4 del Artículo 16 del Acuerdo Antidumping*, adoptado por el Comité el 27 de octubre de 2008, documento G/ADP/1/Rev.1 del 3 de noviembre de 2008, [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?DataSource=Cat&query=@Symbol=%22G/ADP/1/](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?DataSource=Cat&query=@Symbol=%22G/ADP/1/)
9. *Manual de Cooperación Técnica sobre Prescripciones en Materia de Notificación*, [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/adp\\_s/adp\\_notification\\_handbook\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_notification_handbook_s.pdf), consultado el 18 de mayo de 2022.
10. *Canadá - Presentación de los Informes Semestrales Previstos en el Artículo 16.4 del Acuerdo*, documento G/ADP/N/364/CAN, del 14 de abril de 2022, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/G/ADP/N364CAN.pdf&Open=True>.
11. *Estados Unidos - Presentación de los Informes Semestrales Previstos en el Artículo 16.4 del Acuerdo*, documento G/ADP/N/364/USA, del 8 de abril de 2022, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/G/ADP/N364USA.pdf&Open=True>.
12. *México - Presentación de los Informes Semestrales Previstos en el Artículo 16.4 del Acuerdo*, documento G/ADP/N/364/MEX, del 21 de marzo de 2022, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/G/ADP/N364MEX.pdf&Open=True>.
13. *Resolución Final del procedimiento administrativo de investigación antidumping sobre las importaciones de trietanolamina originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia*, DOF del jueves 27 de enero de 2022, no. 25 del mes, p.61, [https://dof.gob.mx/nota\\_to\\_imagen\\_fs.php?cod\\_diario=296921&pagina=0&fecha=27/01/2022](https://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?cod_diario=296921&pagina=0&fecha=27/01/2022).

## Sources

1. The last two meetings of the Committee were held on October 27, 2021 and April 27, 2022, [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/archive\\_s/anti\\_arc\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/archive_s/anti_arc_s.htm).
2. Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes, pp. 378 and 379, [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/28-dsu.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu.pdf).
3. For example, we have document G/ADP/D140/1, dated August 19, 2021, by which Saudi Arabia submits the request for consultations regarding the case "European Union - Provisional Anti-Dumping Duty on Monoethylene Glycol", [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(%20@Symbol=%20g/adp/d\\*\)&Language=SPANISH&Context=Fome rScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%20@Symbol=%20g/adp/d*)&Language=SPANISH&Context=Fome rScriptedSearch&languageUIChanged=true#).
4. Report of the Committee on Anti-dumping Practices for fiscal year 2021, document G/ADP/28, and G/L/1415, dated October 28, 2021, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/G/L/1415.pdf&Open=True>.
5. *General Agreement on Tariffs and Trade 1994*, p. 513, [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf).
6. The Committee, at a special meeting held on February 21, 1995, agreed: "... Governments having observer status shall provide the Committee with any information they deem relevant to matters covered by the Agreement, including the text of their laws and regulations relating to anti-dumping duties ...", *Notification of Laws and Regulations in accordance with Article 18, paragraph 5 of the Agreement*, document G/ADP/N/1/Suppl.1 of March 6, 1995, [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?DataSource=Cat&query=@Symbol=%22G/ADP/N/1/](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?DataSource=Cat&query=@Symbol=%22G/ADP/N/1/)
7. *Report of the Committee on Antidumping Practices*, Ob. cit.
8. The format is known as *Template for Six-Monthly Reports on Anti-dumping Measures in Accordance with Article 16, paragraph 4, of the Antidumping Agreement*, adopted by the Committee on October 27, 2008, document G/ADP/1/Rev.1 of November 3, 2008, [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?DataSource=Cat&query=@Symbol=%22G/ADP/1/](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?DataSource=Cat&query=@Symbol=%22G/ADP/1/)
9. *Technical Cooperation Manual on Notification Requirements*, [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/adp\\_s/adp\\_notification\\_handbook\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_notification_handbook_s.pdf), accessed on May 18, 2022.
10. *Canada - Submission of the Semi-Annual Reports Provided for in Article 16.4 of the Agreement*, document G/ADP/N/364/CAN, of April 14, 2022, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/G/ADP/N364CAN.pdf&Open=True>.
11. *United States - Submission of the Semi-Annual Reports Provided for in Article 16.4 of the Agreement*, document G/ADP/N/364/USA, of April 8, 2022, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/G/ADP/N364USA.pdf&Open=True>.
12. *Mexico - Submission of the Semi-Annual Reports Provided for in Article 16.4 of the Agreement*, document G/ADP/N/364/MEX, of March 21, 2022, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/G/ADP/N364MEX.pdf&Open=True>.
13. *Final Resolution of the anti-dumping administrative proceeding on imports of triethanolamine originating in the United States of America, regardless of the country of origin*, Official Gazette of the Federation from Thursday, January 27, 2022, no. 25 of the month, p. 61, [https://dof.gob.mx/nota\\_to\\_imagen\\_fs.php?cod\\_diario=296921&pagina=0&fecha=27/01/2022](https://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?cod_diario=296921&pagina=0&fecha=27/01/2022).



¡Únete a la celebración  
de nuestra comunidad!

ALACAT

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



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

**Capacitación**

**Negocios**

**Networking**

**Experiencias**



**9 AL 12  
DE OCT.**



**Hotel Occidental  
At Xcaret  
Riviera Maya**



**Earlybird  
1190 US\$  
hasta el 15  
de julio**



**Asociación Anfitriona**



**Hanseatica**  
Compañía de Seguros S.A.

**Patrocinador Platino**



**+52 442 382 4014**



**buyers@c12community.com**



**Organizadores**

# El comercio entre México y Centroamérica, un área de oportunidad comercial

Trade between Mexico and Central America, an  
area of commercial opportunity



Dr. Hadar **Moreno Valdez**







Dr. Hadar  
**Moreno Valdez**

## SEMBLANZA

Licenciado, Maestro y Doctor en Derecho por la UNAM, graduado en las tres ocasiones con Mención Honorífica.

Fue Director de Amparos en la Subprocuraduría Fiscal federal de Amparos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Fungió como Director de Normatividad en la Secretaría de Gobernación; Subdirector en la Secretaría de Economía; Subadministrador en la Administración General de Aduanas del SAT; representante de Aduanas ante el Consejo Consultivo de Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

Cuenta con: el certificado en Control de Exportaciones (Export Control) expedido por el Centro Internacional de Comercio Exterior de la Universidad de Georgia en los Estados Unidos; el Certificado de Comercio Exterior expedido por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos; el Certificado en Análisis de Riesgos, expedido por el Departamento de Energía de los Estados Unidos; y el Certificado en Análisis de Riesgos expedido por el Gobierno de Brasil.

Autor y coautor de 12 publicaciones entre las que destacan: Praxis Aduanera; Materia Aduanera; El Sistema de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardias en México; Comercio Exterior sin Barreras; y Lecciones de Cátedra de la Materia de Comercio Exterior. Actualmente funge como Catedrático de la UNAM.

## RESUME

Law Degree, Master's Degree and Doctorate in Law from UNAM, graduated on all three occasions with an Honorary Mention.

He was Director of Protection at the Federal Deputy Attorney General's Office for Protection of Rights (Amparos) of the Secretariat of Finance and Public Credit. He served as Director of Standardization at the Secretariat of the Interior; Deputy Director at the Secretariat of the Economy; Deputy Administrator at the General Customs Administration of the SAT; and Customs representative at the Advisory Council on Unfair Practices in International Trade.

He has a Certificate in Export Control issued by the International Center for Foreign Trade of the University of Georgia in the United States, a Certificate in Foreign Trade issued by the United States Department of Commerce, a Certificate in Risk Analysis issued by the United States Department of Energy and a Certificate in Risk Analysis issued by the Government of Brazil.

He is the author and co-author of 12 publications, among which are Praxis Aduanera; Materia Aduanera; El Sistema de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardias en México; Comercio Exterior sin Barreras; and Lecciones de Cátedra de la Materia de Comercio Exterior. He currently serves as Professor at UNAM.

El día 22 de noviembre de 2011, se puede observar que diversos países como son, a saber: México, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua, suscribieron lo que actualmente constituye el Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica, es de destacar que, en el caso de México, el tratado en comento entró en vigor el 1° de septiembre del 2012. Se hace notar que se excepciona de esta relación comercial a Panamá ya que, con aquél país, México suscribió un Tratado de Libre Comercio en particular.

Los países de referencia son vecinos de México, los cuales se ubican en la parte sur de nuestra frontera, consecuentemente, resulta lógico considerar que entre nuestro país y aquellas naciones existan diversos tipos de relaciones que abarcan desde aspectos relacionados con temas de: seguridad, migración, intercambio académico, historia, cultura, lengua, y desde luego, comercio exterior.

En ese contexto, debe señalarse que el comercio exterior entre México y Centroamérica deviene de una situación natural que se ha ido desarrollando, habida cuenta de la cercanía geográfica existente entre ambas regiones del mundo. Naturalmente, debe reconocerse que el comercio exterior no siempre ha avanzado de forma continua, máxime, si se toman en cuenta los problemas internos que ha vivido cada país de la región. Y como ejemplo de ello se tiene lo acontecido en los años de 2020 y 2021 con el tema del Covid-19, así como con el tema de las migraciones que han surgido provenientes de diversos países de Centroamérica con destino a México y, sobre todo, a los Estados Unidos de América, y que han generado un reforzamiento de la seguridad en la frontera sur de México.

On November 22, 2011, it can be observed that several countries, such as Mexico, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador and Nicaragua, signed what is currently the Free Trade Agreement between Mexico and Central America. It should be observed that, in the case of Mexico, this agreement entered into force on September 1, 2012. It should be noted that Panama is an exception to this trade relationship, since Mexico signed a specific Free Trade Agreement with that country.

The countries aforementioned represent for Mexico, our neighbors, which are located in the southern part of our border, consequently, it is logical to consider that between Mexico and those nations there are different types of relations that range from aspects related to security, migration, academic exchange, history, culture, language, and of course, foreign trade.

In this context, it should be noted that foreign trade between Mexico and Central America is the result of a natural situation that has been developing, given the geographic proximity between the two regions of the world. Naturally, it must be recognized that foreign trade has not always advanced continuously, especially if we take into account the internal problems experienced by each country in the region, and as an example of this, we have what happened in the years 2020 and 2021 with the Covid-19 situation, as well as the issue of migrations that have arisen from various Central American countries to Mexico and especially to the United States of America, and that have generated a strengthening of security on the southern border of Mexico.





El Tratado de Libre Comercio de México con Centroamérica implica una relación comercial que abarca 6 países y, en términos generales y atendiendo a las estadísticas proporcionadas por el Gobierno de México, los datos del comercio exterior son, a saber:

**a) En el caso de Guatemala:**

**Balanza comercial de México con Guatemala**

Valores en miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1993	203,882	62,130	266,012	141,752
1994	218,272	83,449	301,721	134,823
1995	310,184	51,058	361,242	259,126
1996	360,164	76,765	436,929	283,399
1997	498,421	80,454	578,875	417,967
1998	591,130	81,278	672,408	509,852
1999	543,575	82,624	626,199	460,951
2000	535,198	90,804	626,002	444,394
2001	559,656	95,243	654,899	464,413
2002	548,181	116,650	664,831	431,531
2003	590,091	151,066	741,157	439,025
2004	672,462	230,006	902,468	442,456
2005	863,705	221,816	1,085,521	641,889
2006	935,439	355,562	1,291,001	579,877
2007	1,152,400	456,693	1,609,093	695,707
2008	1,385,101	501,219	1,886,320	883,882
2009	1,192,089	499,464	1,691,553	692,625
2010	1,467,898	488,374	1,956,272	979,524
2011	1,787,307	543,323	2,330,630	1,243,984
2012	1,827,256	611,724	2,438,980	1,215,532
2013	1,734,593	528,828	2,263,421	1,205,765
2014	1,790,448	489,559	2,280,007	1,300,889
2015	1,817,585	461,201	2,278,786	1,356,384
2016	1,713,919	487,829	2,201,748	1,226,090
2017	1,721,688	527,750	2,249,438	1,193,938
2018	1,954,513	535,834	2,490,347	1,418,679
2019	1,992,884	536,691	2,529,575	1,456,193
2020 /1	1,913,954	483,469	2,397,423	1,430,485



English

Mexico's Free Trade Agreement with Central America involves a trade relationship that covers 6 countries, and in general terms and according to statistics provided by the Government of Mexico, foreign trade data are as follows:

**a) For Guatemala, the statistics are as follows:**

**Mexico's trade balance with Guatemala**  
Values in thousands of dollars

Year	Exports	Imports	Total Trade	Trade Balance
1993	203,882	62,130	266,012	141,752
1994	218,272	83,449	301,721	134,823
1995	310,184	51,058	361,242	259,126
1996	360,164	76,765	436,929	283,399
1997	498,421	80,454	578,875	417,967
1998	591,130	81,278	672,408	509,852
1999	543,575	82,624	626,199	460,951
2000	535,198	90,804	626,002	444,394
2001	559,656	95,243	654,899	464,413
2002	548,181	116,650	664,831	431,531
2003	590,091	151,066	741,157	439,025
2004	672,462	230,006	902,468	442,456
2005	863,705	221,816	1,085,521	641,889
2006	935,439	355,562	1,291,001	579,877
2007	1,152,400	456,693	1,609,093	695,707
2008	1,385,101	501,219	1,886,320	883,882
2009	1,192,089	499,464	1,691,553	692,625
2010	1,467,898	488,374	1,956,272	979,524
2011	1,787,307	543,323	2,330,630	1,243,984
2012	1,827,256	611,724	2,438,980	1,215,532
2013	1,734,593	528,828	2,263,421	1,205,765
2014	1,790,448	489,559	2,280,007	1,300,889
2015	1,817,585	461,201	2,278,786	1,356,384
2016	1,713,919	487,829	2,201,748	1,226,090
2017	1,721,688	527,750	2,249,438	1,193,938
2018	1,954,513	535,834	2,490,347	1,418,679
2019	1,992,884	536,691	2,529,575	1,456,193
2020 /1	1,913,954	483,469	2,397,423	1,430,485





**b)Respecto de Honduras, las estadísticas son, a saber:**

**Balanza comercial de México con Honduras**  
Valores en miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1993	37,845	6,341	44,186	31,504
1994	70,043	3,543	73,586	66,500
1995	68,697	3,629	72,326	65,068
1996	96,860	5,144	102,004	91,716
1997	116,040	6,382	122,422	109,658
1998	134,609	12,134	146,743	122,475
1999	156,057	7,953	164,010	148,104
2000	203,744	13,269	217,013	190,475
2001	180,378	17,346	197,724	163,032
2002	155,665	25,412	181,077	130,253
2003	160,600	47,006	207,606	113,594
2004	182,047	65,839	247,886	116,208
2005	239,601	104,500	344,101	135,101
2006	284,525	122,920	407,445	161,605
2007	382,398	183,244	565,642	199,154
2008	457,741	254,983	712,724	202,758
2009	376,133	176,529	552,662	199,604
2010	424,348	272,422	696,770	151,926
2011	499,960	343,910	843,870	156,050
2012	574,485	352,873	927,358	221,612
2013	549,746	417,888	967,634	131,858
2014	518,492	477,692	996,184	40,800
2015	555,549	415,010	970,559	140,539
2016	585,830	426,549	1,012,379	159,281
2017	646,353	406,743	1,053,096	239,610
2018	741,888	436,958	1,178,846	304,930
2019	774,473	524,048	1,298,521	250,425
2020 /1	725,739	413,101	1,138,840	312,638



English

b) For Honduras, the statistics are as follows:

**Mexico's trade balance with Honduras**

Values in thousands of dollars

Year	Exports	Imports	Total Trade	Trade Balance
1993	37,845	6,341	44,186	31,504
1994	70,043	3,543	73,586	66,500
1995	68,697	3,629	72,326	65,068
1996	96,860	5,144	102,004	91,716
1997	116,040	6,382	122,422	109,658
1998	134,609	12,134	146,743	122,475
1999	156,057	7,953	164,010	148,104
2000	203,744	13,269	217,013	190,475
2001	180,378	17,346	197,724	163,032
2002	155,665	25,412	181,077	130,253
2003	160,600	47,006	207,606	113,594
2004	182,047	65,839	247,886	116,208
2005	239,601	104,500	344,101	135,101
2006	284,525	122,920	407,445	161,605
2007	382,398	183,244	565,642	199,154
2008	457,741	254,983	712,724	202,758
2009	376,133	176,529	552,662	199,604
2010	424,348	272,422	696,770	151,926
2011	499,960	343,910	843,870	156,050
2012	574,485	352,873	927,358	221,612
2013	549,746	417,888	967,634	131,858
2014	518,492	477,692	996,184	40,800
2015	555,549	415,010	970,559	140,539
2016	585,830	426,549	1,012,379	159,281
2017	646,353	406,743	1,053,096	239,610
2018	741,888	436,958	1,178,846	304,930
2019	774,473	524,048	1,298,521	250,425
2020 /1	725,739	413,101	1,138,840	312,638





**Español**

**c) Con relación a El Salvador se tienen los datos siguientes:**

**Balanza comercial de México con El Salvador**  
Valores en miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1993	113,410	14,131	127,541	99,279
1994	128,466	19,338	147,804	109,128
1995	147,669	7,921	155,590	139,748
1996	158,087	18,945	177,032	139,142
1997	214,131	24,094	238,225	190,037
1998	218,114	25,332	243,446	192,782
1999	244,443	18,167	262,610	226,276
2000	245,575	19,794	265,369	225,781
2001	274,299	29,878	304,177	244,421
2002	291,680	36,410	328,090	255,270
2003	286,367	44,326	330,693	242,041
2004	317,236	50,162	367,398	267,074
2005	471,595	58,496	530,091	413,099
2006	496,908	58,575	555,483	438,333
2007	518,332	61,626	579,958	456,706
2008	801,078	70,553	871,631	730,525
2009	462,480	71,058	533,538	391,422
2010	658,022	105,183	763,205	552,839
2011	665,814	110,254	776,068	555,560
2012	608,844	106,014	714,858	502,830
2013	639,219	125,829	765,048	513,390
2014	604,869	127,300	732,169	477,569
2015	637,076	136,321	773,397	500,755
2016	596,531	115,191	711,722	481,340
2017	687,728	149,975	837,703	537,753
2018	793,700	246,727	1,040,427	546,973
2019	830,223	277,184	1,107,407	553,039
2020 /1	949,251	231,253	1,180,504	717,998



English

c) For El Salvador, the statistics are as follows:

**Mexico's trade balance with El Salvador**

Values in thousands of dollars

Year	Exports	Imports	Total Trade	Trade Balance
1993	113,410	14,131	127,541	99,279
1994	128,466	19,338	147,804	109,128
1995	147,669	7,921	155,590	139,748
1996	158,087	18,945	177,032	139,142
1997	214,131	24,094	238,225	190,037
1998	218,114	25,332	243,446	192,782
1999	244,443	18,167	262,610	226,276
2000	245,575	19,794	265,369	225,781
2001	274,299	29,878	304,177	244,421
2002	291,680	36,410	328,090	255,270
2003	286,367	44,326	330,693	242,041
2004	317,236	50,162	367,398	267,074
2005	471,595	58,496	530,091	413,099
2006	496,908	58,575	555,483	438,333
2007	518,332	61,626	579,958	456,706
2008	801,078	70,553	871,631	730,525
2009	462,480	71,058	533,538	391,422
2010	658,022	105,183	763,205	552,839
2011	665,814	110,254	776,068	555,560
2012	608,844	106,014	714,858	502,830
2013	639,219	125,829	765,048	513,390
2014	604,869	127,300	732,169	477,569
2015	637,076	136,321	773,397	500,755
2016	596,531	115,191	711,722	481,340
2017	687,728	149,975	837,703	537,753
2018	793,700	246,727	1,040,427	546,973
2019	830,223	277,184	1,107,407	553,039
2020 /1	949,251	231,253	1,180,504	717,998





**Español**

**d) Respecto de Nicaragua, las estadísticas son:**

**Balanza comercial de México con Nicaragua**

Valores en miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1993	20,692	11,364	32,056	9,328
1994	21,320	10,733	32,053	10,587
1995	31,127	8,393	39,520	22,734
1996	52,591	12,182	64,773	40,409
1997	64,212	11,442	75,654	52,770
1998	57,476	13,605	71,081	43,871
1999	64,469	14,763	79,232	49,706
2000	93,406	26,917	120,323	66,489
2001	91,650	31,402	123,052	60,248
2002	92,949	27,082	120,031	65,867
2003	130,689	38,047	168,736	92,642
2004	150,584	52,392	202,976	98,192
2005	324,119	158,579	482,698	165,540
2006	522,372	78,087	600,459	444,285
2007	730,358	91,169	821,527	639,189
2008	372,803	119,360	492,163	253,443
2009	220,479	106,285	326,764	114,194
2010	307,166	124,064	431,230	183,102
2011	405,185	148,450	553,635	256,735
2012	722,003	153,656	875,659	568,347
2013	779,407	628,144	1,407,551	151,263
2014	848,964	637,139	1,486,103	211,825
2015	942,053	549,564	1,491,617	392,489
2016	938,019	661,948	1,599,967	276,071
2017	938,486	359,935	1,298,421	578,551
2018	736,812	333,362	1,070,174	403,450
2019	736,941	332,941	1,069,882	404,000
2020 /1	720,953	441,139	1,162,092	279,814



English

d) For Nicaragua, the statistics are as follows:

**Mexico's trade balance with Nicaragua**

Valores en miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1993	20,692	11,364	32,056	9,328
1994	21,320	10,733	32,053	10,587
1995	31,127	8,393	39,520	22,734
1996	52,591	12,182	64,773	40,409
1997	64,212	11,442	75,654	52,770
1998	57,476	13,605	71,081	43,871
1999	64,469	14,763	79,232	49,706
2000	93,406	26,917	120,323	66,489
2001	91,650	31,402	123,052	60,248
2002	92,949	27,082	120,031	65,867
2003	130,689	38,047	168,736	92,642
2004	150,584	52,392	202,976	98,192
2005	324,119	158,579	482,698	165,540
2006	522,372	78,087	600,459	444,285
2007	730,358	91,169	821,527	639,189
2008	372,803	119,360	492,163	253,443
2009	220,479	106,285	326,764	114,194
2010	307,166	124,064	431,230	183,102
2011	405,185	148,450	553,635	256,735
2012	722,003	153,656	875,659	568,347
2013	779,407	628,144	1,407,551	151,263
2014	848,964	637,139	1,486,103	211,825
2015	942,053	549,564	1,491,617	392,489
2016	938,019	661,948	1,599,967	276,071
2017	938,486	359,935	1,298,421	578,551
2018	736,812	333,362	1,070,174	403,450
2019	736,941	332,941	1,069,882	404,000
2020 /1	720,953	441,139	1,162,092	279,814





**Español**

**e) Por lo que se refiere a Costa Rica:**

**Balanza comercial de México con Costa Rica**

Valores en miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1993	99,465	21,794	121,259	77,671
1994	94,781	27,552	122,333	67,229
1995	141,897	15,579	157,476	126,318
1996	188,100	57,640	245,740	130,460
1997	221,381	77,359	298,740	144,022
1998	282,130	87,421	369,551	194,709
1999	250,448	191,365	441,813	59,083
2000	286,171	180,111	466,282	106,060
2001	320,928	184,207	505,135	136,721
2002	372,908	416,302	789,210	-43,394
2003	352,467	584,208	936,675	-231,741
2004	387,249	852,267	1,239,516	-465,018
2005	420,675	883,238	1,303,913	-462,563
2006	521,790	789,121	1,310,911	-267,331
2007	687,212	740,461	1,427,673	-53,249
2008	919,721	775,885	1,695,606	143,836
2009	651,194	923,322	1,574,516	-272,128
2010	805,997	1,901,953	2,707,950	-1,095,956
2011	997,824	2,650,121	3,647,945	-1,652,297
2012	993,298	3,259,364	4,252,662	-2,266,066
2013	977,357	3,174,391	4,151,748	-2,197,034
2014	996,259	2,541,797	3,538,056	-1,545,538
2015	964,204	550,030	1,514,234	414,174
2016	915,470	391,080	1,306,550	524,390
2017	959,031	374,580	1,333,611	584,451
2018	966,684	434,087	1,400,771	532,597
2019	865,615	384,247	1,249,862	481,368
2020 /1	782,299	715,770	1,498,069	66,529

Fuente de las estadísticas anteriores <sup>1</sup>



English

e) For Costa Rica, the statistics are as follows:

**Mexico's trade balance with Costa Rica**

Values in thousands of dollars

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1993	99,465	21,794	121,259	77,671
1994	94,781	27,552	122,333	67,229
1995	141,897	15,579	157,476	126,318
1996	188,100	57,640	245,740	130,460
1997	221,381	77,359	298,740	144,022
1998	282,130	87,421	369,551	194,709
1999	250,448	191,365	441,813	59,083
2000	286,171	180,111	466,282	106,060
2001	320,928	184,207	505,135	136,721
2002	372,908	416,302	789,210	-43,394
2003	352,467	584,208	936,675	-231,741
2004	387,249	852,267	1,239,516	-465,018
2005	420,675	883,238	1,303,913	-462,563
2006	521,790	789,121	1,310,911	-267,331
2007	687,212	740,461	1,427,673	-53,249
2008	919,721	775,885	1,695,606	143,836
2009	651,194	923,322	1,574,516	-272,128
2010	805,997	1,901,953	2,707,950	-1,095,956
2011	997,824	2,650,121	3,647,945	-1,652,297
2012	993,298	3,259,364	4,252,662	-2,266,066
2013	977,357	3,174,391	4,151,748	-2,197,034
2014	996,259	2,541,797	3,538,056	-1,545,538
2015	964,204	550,030	1,514,234	414,174
2016	915,470	391,080	1,306,550	524,390
2017	959,031	374,580	1,333,611	584,451
2018	966,684	434,087	1,400,771	532,597
2019	865,615	384,247	1,249,862	481,368
2020 /1	782,299	715,770	1,498,069	66,529

Source of the statistics aforementioned <sup>1</sup>



A partir de la celebración del Tratado de Libre Comercio de México con Centroamérica, que entró en vigor en el año 2012, el comercio exterior ciertamente ha recibido un impulso y crecimiento debido a que tal y como podrá observarse de las estadísticas antes referidas, el comercio exterior de México con aquella región –y con prácticamente cada país- se ha elevado, si bien debe reconocerse que dicho crecimiento no ha podido potencializarse aún más. Es de resaltar que, de los países aludidos, la nación con la cual se tiene el mayor intercambio comercial es con Guatemala, lo cual resulta lógico de suponer si se considera que es la nación vecina de nuestra frontera. Otro aspecto que resulta importante de referir es que México mantiene un superávit comercial en general con los países de Centroamérica, lo anterior, en mayor o menor grado, si bien, se reitera que los montos comerciales en realidad no son tan relevantes.

Las exportaciones de Centroamérica a México crecieron a un ritmo promedio anual de 8,4% durante el período 1994-2017. En tanto, las importaciones desde México aumentaron a un ritmo promedio anual de 10,6%, durante el mismo tiempo. El mayor crecimiento de las compras desde México ha generado un aumento en el déficit comercial de Centroamérica con el país Azteca. En 2017 las exportaciones centroamericanas a México alcanzaron los 831,7 millones de dólares, casi siete veces menos que el monto importado desde México, que fue de 5.521,7 millones de dólares en ese mismo año. El déficit comercial fue por el orden de 4.690 millones de dólares.

America, which came into force in 2012, foreign trade has certainly received a boost and growth, since, as can be seen from the statistics mentioned above, Mexico's foreign trade with that region -and with practically every country- has increased, although it must be acknowledged that this growth has not been able to be boosted even more. It should be noted that, from the countries mentioned, the nation with which we have the greatest commercial exchange is Guatemala, which is logical to assume, especially considering that it is the neighboring nation to our border. Another important aspect to mention is that Mexico maintains a trade surplus in general with the Central American countries, to a greater or lesser degree, although it is reiterated that the trade amounts are not really that relevant.

Exports from Central America to Mexico grew at an average annual rate of 8.4% during the 1994-2017 period. Meanwhile, imports from Mexico increased at an average annual rate of 10.6% during the same period. The increased growth in purchases from Mexico has generated an increase in Central America's trade deficit with the Aztec country. In 2017, Central American exports to Mexico reached US\$831.7 million, almost seven times less than the amount imported from Mexico, which was US\$5,521.7 million in the same year. The trade deficit corresponded to US\$4.69 billion.





## Principales productos de exportación de Centroamérica a México.

### a) El Salvador:

T-shirts y camisetas de punto de algodón; máquinas para llenar, cerrar, tapar o etiquetar botellas; calzoncillos de punto de algodón; maquinarias y aparatos para la preparación de alimentos y sacos de viajes, bolsas de aseo, mochilas.

### b) Guatemala:

Aceite de palma en bruto; aceite de almendra de palma o babasú; cauchos naturales técnicamente especificados; látex de caucho natural y alcohol etílico sin naturalizar.

### c) Honduras:

Camarones y langostinos; café sin tostar ni descafeinar; minerales de plata y sus concentrados; colorantes reactivos sintéticos y aceite de palma en bruto.

### d) Nicaragua:

Carne deshuesada de bovinos; cacahuates sin cáscara; cortes de bovino sin deshuesar; langostas y filetes y carnes de pescado.

### e) Costa Rica:

Aceite de palma en bruto; procesadores y controladores; polvos para la elaboración de budines y gelatinas destinadas a diabéticos; aceites de almendra de palma o babasú en bruto y ojos artificiales.<sup>2</sup>

## Principales productos de exportación de México a Centroamérica.

Debe señalarse que las exportaciones de México a Centroamérica se han compuesto esencialmente de manufacturas de tecnología media, que incluyen vehículos de pasajeros, comerciales, motos y sus partes; fibras sintéticas; químicos; pinturas; fertilizantes; plásticos; cañerías, tubos; y máquinas y motores. El segundo tipo de bienes de mayor exportación de México a aquella región la constituyen las manufacturas basadas en recursos naturales, que abarcan: los preparados de fruta y carnes, las bebidas, los productos de madera, los aceites vegetales, los metales básicos, los derivados del petróleo, el cemento, las piedras preciosas y el vidrio.



## Main export products from Central America to Mexico.

### a) El Salvador:

T-shirts and T-shirts knitted or crocheted of cotton; machines for filling, closing, capping or labeling bottles; knitted or crocheted underpants of cotton; machinery and apparatus for food preparation and travel bags, toilet bags, backpacks.

### b) Guatemala:

Crude palm oil; palm kernel or babassu oil; technically specified natural rubbers; natural rubber latex and unnaturalized ethyl alcohol.

### c) Honduras:

Shrimps and prawns; coffee, not roasted or decaffeinated; silver ores and concentrates; synthetic reactive dyes; and crude palm oil.

### d) Nicaragua:

Boneless bovine meat; shelled peanuts; bone-in bovine cuts; lobsters and fish fillets and meats.

### e) Costa Rica:

Crude palm oil; processors and controllers; powders for the manufacture of puddings and jellies for diabetics; crude palm kernel or babassu kernel oils and artificial eyes.<sup>2</sup>

## Main export products from Mexico to Central America.

It should be noted that Mexico's exports to Central America have been composed essentially of medium-technology manufactures, including passenger vehicles, commercial vehicles, motorcycles and their parts; synthetic fibers; chemicals; paints; fertilizers; plastics; pipes and tubes; and machinery and engines. Mexico's second most exported goods to the region are natural resource-based manufactures, which include fruit and meat preparations, beverages, wood products, vegetable oils, base metals, petroleum derivatives, cement, precious stones and glass.

## Atendiendo a las consideraciones vertidas con antelación, se pueden desprender las siguientes consideraciones de la relación entre México y Centroamérica:

- Se advierte acerca de la existencia de un Tratado de Libre Comercio que ha sido suscrito entre seis países, el cual resulta ser una importante pieza para el comercio regional de esa parte del continente americano.
- México guarda un superávit comercial con diversos países de Centroamérica al amparo del aludido tratado comercial y por supuesto de las relaciones comerciales sostenidas con aquellas naciones.
- El comercio de México con Centroamérica ha crecido a partir de la suscripción del Tratado de Libre Comercio aludido, sin embargo, debe considerarse que se está en presencia de un comercio que no ha sido debidamente potencializado ya que, en realidad, las cifras comerciales si bien han aumentado, la realidad es que sigue tratándose de un comercio exterior poco relevante en términos macroeconómicos.
- No pasa por alto el hecho de que diversos países de Centroamérica no han pasado por sus mejores situaciones económicas a nivel nacional, lo cual repercute en que no se han mejorado las perspectivas de desarrollo económico de sus poblaciones, quizás con la excepción de Costa Rica que sí ha tenido un crecimiento económico constante a lo largo de los años recientes.
- Nos parece que un elemento que ayudaría al comercio regional debe basarse en mejorar la infraestructura de los puertos, aeropuertos y carreteras en cada uno de los países miembros de esta zona de libre comercio, no solamente para mejorar su comercio regional, sino también para aumentar el comercio internacional.
- Otro factor que debe ser considerado para desarrollar el comercio en esta región debe sustentarse en potencializar la inversión de esta, para lo cual, deberán implementarse herramientas de orden administrativo, fiscal y de mejora regulatoria que permitan dinamizar la llegada de capital extranjero a toda la región.
- Desarrollar, mejorar y aumentar las cadenas de producción industrial y comercial en toda la zona, se estima deviene en un rubro que puede apoyar en la implementación de industrias con el consecuentemente beneficio económico.
- Las importaciones que México realiza y que son originarias de aquella región consisten en términos generales en: ropa; aceites; cauchos; café; carne, pescados, entre otros elementos.



## Based on the above, the following considerations can be derived from the relationship between Mexico and Central America:

- The existence of a Free Trade Agreement that has been signed between six countries, which is an important piece for regional trade in that part of the American continent, is observed.
- Mexico has a trade surplus with several Central American countries as a result of the aforementioned trade agreement and, of course, trade relations with those nations.
- Mexico's trade with Central America has grown since the signing of the aforementioned Free Trade Agreement; however, it must be considered that this trade has not been properly maximized since, in reality, although trade figures have increased, the reality is that it continues to be a foreign trade of little relevance in macroeconomic terms.
- It is worth noting that several Central American countries have not had the best economic situations at the national level, which means that the economic development prospects of their populations have not improved, perhaps with the exception of Costa Rica, which has had steady economic growth in recent years.
- It seems to us that one element that would help regional trade should be based on improving the infrastructure of ports, airports and highways in each of the member countries of this free trade zone, not only to improve their regional trade, but also to increase international trade.
- Another factor that must be considered in order to develop trade in this region must be based on boosting investment in the region, for which administrative, fiscal and regulatory improvement tools must be implemented to stimulate the arrival of foreign capital throughout the region.
- Developing, improving and increasing the industrial and commercial production chains in the entire area is estimated to become an area that can support the implementation of industries with the consequent economic benefit.
- Mexico's imports from that region generally consist of: clothing, oils, rubber, coffee, meat, fish, among other items.

- Las exportaciones de México a Centroamérica se sustentan en términos generales en: vehículos de pasajeros y comerciales, motos y sus partes; fibras sintéticas; químicos; pinturas; fertilizantes; plásticos; cañerías, tubos; máquinas y motores, entre otros.
- El comercio de México con Centroamérica se ha encontrado limitado por cuestiones de seguridad, así como factores de índole industrial, comercial, de infraestructura y vías de comunicación.
- Mejorar la educación técnica y profesional en la región, sin duda, implica un elemento base para el desarrollo económico e industrial de toda la zona comercial.
- El Tratado de Libre Comercio de México con Centroamérica implica un elemento que puede continuar apoyando a las economías de los Estados, pues a partir de la suscripción de este se ha observado un crecimiento del comercio de bienes entre las naciones.
- Un elemento que pudiera ser mejorado y aprovechado en el comercio de toda esta zona de libre comercio, se trata del comercio de servicios que se estima no ha sido debidamente utilizado.

- Mexico's exports to Central America are generally based on: passenger and commercial vehicles, motorcycles and their parts; synthetic fibers; chemicals; paints; fertilizers; plastics; pipes and tubes; machinery and engines, among other items.
- Mexico's trade with Central America has been limited by security issues, as well as industrial, commercial, infrastructure and roadway factors.
- Improving technical and professional education in the region is undoubtedly a key element for the economic and industrial development of the entire commercial zone.
- Mexico's Free Trade Agreement with Central America is an element that can continue to support the economies of the States, since the signing of this agreement has led to an increase in trade in goods between the nations.
- An element that could be improved and taken advantage of in the trade of this free trade zone is the trade in services, which it is believed has not been properly used.





## Conclusión.

El comercio de México con Centroamérica implica un área que puede ser mejor aprovechada, si se establecen las bases económicas, industriales y de servicios necesarias, para mejorar el comercio en toda la región, desde luego, ello debe ir acompañado de medidas adecuadas que sean sustento a largo plazo de un desarrollo económico de toda la zona de libre comercio, ya que solamente así podrá hablarse de un real y verdadero crecimiento económico en la aludida región.

## Fuentes

1. Secretaría de Economía. Sistema de consulta de información estadística por país. Balanza Comercial Anual. Datos obtenidos del SAT, SE, BANXICO, INEGI (1993-2020). SNIEG. Información de interés nacional. Consultado en el mes de octubre de 2021. Ubicado en la página: [http://www.economia-snci.gob.mx/sic\\_php/pages/estadisticas/](http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/estadisticas/)
2. Cordero, Martha. Relaciones comerciales entre Centroamérica y México. Naciones Unidas. CEPAL. México. 2019. pp. 25-40.

## Conclusion.

Mexico's trade with Central America is an area that can be better exploited if the necessary economic, industrial and service bases are established to improve trade in the entire region. Of course, this must be carried out with adequate measures that will provide long-term support for the economic development of the entire free trade zone, since this is the only way to speak of real and true economic growth in the region.

## Sources

1. Ministry of Economy. Information query system by country. Annual Trade Balance. Data obtained from SAT, Ministry of Economy, BANXICO, INEGI (1993-2020). SNIEG. Information of national interest. Consulted on October 2021. Located at: [http://www.economia-snci.gob.mx/sic\\_php/pages/estadisticas/](http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/estadisticas/)
2. Cordero, Martha. Trade relations between Central America and Mexico. United Nations. ECLAC. Mexico. 2019. pp. 25-40

# Puntos relevantes sobre el “Aviso de Cruce” en las operaciones aduaneras

Relevant points on the “Notice of Crossing”  
in customs operations



Dr. Ricardo Méndez Castro





Dr. Ricardo  
**Méndez Castro**

## SEMBLANZA

Director de Consultoría en TLC Asociados.

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

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

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

Conferencista, profesor de asignatura a nivel licenciatura y maestría en diversas universidades en Baja California, así como instructor autorizado para impartir cursos de capacitación por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social

Articulista de temas aduaneros y de comercio exterior en TLC Magazine y otras revistas especializadas.

Autor de 8 libros relacionados con la materia aduanera y el comercio exterior.

## SUMMARY

Consulting Director at TLC Asociados.

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

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

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

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

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

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



Recientemente, la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM) compartió extraoficialmente a través del boletín No. 6, con fecha del 12 de mayo de 2022 y No.10, con fecha del 1 de junio de 2022, diversa información y documentación relacionada sobre la futura implementación del formato denominado “**Aviso de Cruce**” para efectuar el despacho aduanero de las mercancías, mismo que pretende sustituir al Documento de Operación de Despacho Aduanero (DODA), así como el Gafete Único de Identificación.<sup>1</sup>

De acuerdo con el contenido de los “Lineamientos de operación para el Aviso de Cruce”, destacan los puntos siguientes:

1. Continúa la obligación del representante legal del despacho de efectuar la transmisión de los datos del “Aviso de Cruce” al Sistema Electrónico Aduanero para efectos de llevar a cabo la operación aduanera.

Dicha transmisión podrá realizarse directamente en el portal de la ANAM, o bien, a través del Web Service, tal como se efectúa con el DODA & el Dispositivo Tecnológico (Gafete Único de Identificación), por consiguiente, los usuarios deberán realizar el desarrollo de sus aplicaciones de acuerdo con los lineamientos de la ANAM.

2. Para efectos de la activación del Mecanismo de Selección Automatizado se establece que:

- a) En las aduanas que cuenten con los componentes tecnológicos del PITA, se leerá la información contenida en el dispositivo tecnológico para activar el MSA, es decir, el Número de TAG o transponder con lectura RFID del vehículo.
- b) En aquellas que no cuenten con componentes tecnológicos del PITA, se deberá presentar el formato del AVC para activar el MSA.



Recently, the National Customs Agency of Mexico (ANAM) unofficially shared through bulletin No. 6, dated May 12, 2022 and No. 10, dated June 1, 2022 a variety of information and documentation related to the future implementation of the “**Notice of Crossing**” format for customs clearance of goods, which is intended to replace the Customs Clearance Operation Document (DODA or Documento de Operación de Despacho Aduanero in Spanish), as well as the Unique Identification Badge (Gafete Único de Identificación in Spanish).

In accordance with the contents of the “Operating Guidelines for the Notice of Crossing”, the following points are highlighted:

1. The obligation continues to exist for the legal representative of the customs office to transmit the data of the “Notice of Crossing” to the Electronic Customs System for the purpose of carrying out the customs operation.

This transmission may be made directly on the ANAM website, or through the Web Service, as is done with the DODA (Customs Clearance Operation Document) & the Technological Device (Unique Identification Badge), therefore, users must develop their applications in accordance with ANAM's guidelines.

2. For the purposes of the activation of the Automated Selection Mechanism, it is established that:

- a) In customs offices that have the technological components of the Customs Technological Integration Project (PITA or Proyecto de Integración Tecnológica Aduanera in Spanish), the information contained in the technological device will be read to activate the Automated Selection Mechanism, that is, the TAG number or transponder with RFID reading of the vehicle.
- b) For those that do not have PITA (Customs Technological Integration Project) technology components, the Notice of Crossing form must be submitted to activate the Automated Selection Mechanism (MSA or Mecanismo de Selección Automatizado in Spanish).

3. Haciendo un comparativo de los campos contenidos en los diccionarios de datos del DODA & Dispositivo Tecnológico vs AVC, se identifican los siguientes:

DODA o Dispositivo Tecnológico <sup>2</sup>	AVC
<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Despacho Aduanero QR</li> <li>b) Despacho Aduanero PITA</li> <li>c) Aduana</li> <li>d) Sección</li> <li>e) CAAT</li> <li>f) Número de Identificación del Transporte</li> <li>g) Fast ID</li> <li><b>h) Tipo de operación</b></li> <li><b>i) Patente/Autorización</b></li> <li><b>j) Pedimento</b></li> <li><b>k) Tipo de pedimento</b></li> <li><b>l) RFC Importador/Exportador</b></li> <li>m) Cve pedimento/Cve Recinto fiscalizado</li> <li>n) Acuse de valor (COVE)</li> <li>o) Código de aceptación (validación)</li> <li>p) Cantidad UMC</li> <li>q) Importe total efectivo/dólares</li> <li>r) Importe total dif. efectivo/Total guías NIU</li> <li>s) DTA/NIU</li> <li>t) Remesa/parte II</li> <li>u) Campo 12</li> <li><b>v) Número de gafete</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Aduana de cruce</li> <li>b) Tipo de operación</li> <li>c) Fast ID</li> <li>d) Modalidad de cruce</li> <li>e) Carta Porte</li> <li>f) Autorización</li> <li>g) Tipo de documento</li> <li>h) Pedimento</li> <li>i) Tipo de pedimento</li> <li>j) RFC</li> <li>k) Número de tag</li> <li>l) Folio de validación de la Agencia</li> <li>m) Número de gafete</li> <li>n) Datos adicionales</li> </ul>

3. A comparison of the fields contained in the DODA (Customs Clearance Operation Document) & Technological Device vs. Notice of Crossing data dictionaries shows that the following are identified:

DODA or Technological Device <sup>2</sup>	Notice of Crossing
<ul style="list-style-type: none"> <li>a) QR Customs Clearance</li> <li>b) PITA Customs Clearance</li> <li>c) Customs Office</li> <li>d) Section</li> <li>e) CAAT (Harmonized Alphanumeric Carrier Code)</li> <li>f) Transport Identification Number</li> <li>g) Fast ID</li> <li><b>h) Type of operation</b></li> <li><b>i) Patent/Authorization</b></li> <li><b>j) Customs declaration</b></li> <li><b>k) Type of customs declaration</b></li> <li><b>l) RFC (Federal Taxpayers Registry) Importer/Exporter</b></li> <li>m) Cve customs declaration/Cve Fiscalized precinct</li> <li>n) Acknowledgement of Value (COVE or Electronic Proof of Value)</li> <li>o) Acceptance code (validation)</li> <li>p) Quantity UMC (Marketing Unit of Measure or Unidad de Medida de Comercialización in Spanish)</li> <li>q) Total cash amount/dollars</li> <li>r) Total cash diff. amount/Total NIU (Unique Identification Number or Número de Identificación Único in Spanish) guides</li> <li>s) DTA/NIU</li> <li>t) Remittance/Part II</li> <li>u) Campo 12</li> <li><b>v) Badge number</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Crossing customs office</li> <li>b) Type of operation</li> <li>c) Fast ID</li> <li>d) Crossing mode</li> <li>e) Waybill</li> <li>f) Authorization</li> <li>g) Type of document</li> <li>h) Customs declaration</li> <li>i) Type of customs declaration</li> <li>j) RFC (Federal Taxpayers Registry)</li> <li>k) TAG number</li> <li>l) Agency Validation File</li> <li>m) Badge number</li> <li>n) Additional data</li> </ul>





4. En el recuadro anterior, se identifica una reducción en la declaración de información del formato "DODA" con respecto al "Aviso de Cruce". Sin embargo, será utilizado para otro tipo de documentos aduaneros, por ejemplo, se contempla a las operaciones con copias simples, tránsitos, Formato AGA 15, Anexo 29 y Cuadernos ATA.

También, resalta la captura del folio fiscal del CFDI con Complemento Carta Porte conforme a las RGCE para 2022, salvo aquellas excepciones previstas para los transportistas extranjeros, y las operaciones efectuadas con pedimento consolidado.

5. Finalmente, la fecha tentativa para su utilización se pretende que sea a partir del 1 de julio de 2022 de acuerdo con el boletín No.11 con fecha del 16 de junio de 2022, por tal motivo, los distintos actores del comercio exterior deben realizar las pruebas necesarias que ha solicitado la autoridad aduanera con respecto a la elaboración del aviso de cruce, la obtención de los Tag's, así como de estar pendiente de los cambios en la normatividad aduanera y de los lineamientos que publiquen las autoridades aduaneras en el portal Web.



## Fuentes

1. Conferencia impartida por la Ing. Blanca Estela Silva Pita, Directora de la Dirección General de Modernización, Equipamiento e Infraestructura Aduanera de la ANAM.
2. Cfr. Portal ANAM, [https://anam.gob.mx/wp-content/uploads/2022/05/Boleti%CC%81n-ANAM\\_2022-06.pdf](https://anam.gob.mx/wp-content/uploads/2022/05/Boleti%CC%81n-ANAM_2022-06.pdf).

4. In the previous box, a reduction in the declaration of information of the "DODA" format with respect to the "Aviso de Cruce" (Crossing Notice) is identified. However, it will be used for other types of customs documents, for example, operations with simple copies, transits, AGA Form 15, Annex 29 and ATA Carnets are contemplated.

It also highlights the capture of the CFDI (Digital Tax Receipt Via Internet) fiscal file with the complementary waybill in accordance with the General Foreign Trade Rules for 2022, except for those exceptions contemplated for foreign carriers, and the operations carried out with a consolidated customs declaration.

5. Finally, the estimated date for its use is intended to be July 1, 2022, for this reason, the different foreign trade agents must perform the necessary tests requested by the customs authority, as well as be aware of the changes in the customs regulations and the guidelines published by the customs authorities on the Web site.

## Sources

1. Lecture given by Blanca Estela Silva Pita, Director of the General Directorate of Modernization, Equipment and Customs Infrastructure of ANAM.
2. Cfr. ANAM's website, [https://anam.gob.mx/wp-content/uploads/2022/05/Boleti%CC%81n-ANAM\\_2022-06.pdf](https://anam.gob.mx/wp-content/uploads/2022/05/Boleti%CC%81n-ANAM_2022-06.pdf).

# Concurso mercantil en época de pandemia

Commercial bankruptcy in times of pandemic



Dr. Iñigo L. Lanchares





Dr. Iñigo  
L. Lanchares

## SEMBLANZA

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

## RESUME

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



Nos encontramos en un parteaguas en la historia del hombre, la pandemia que sufre el planeta entero no supone una época de cambios, sino un cambio de época. Efectivamente, a la peor emergencia sanitaria de los últimos 100 años se une una emergencia económica sin igual en los últimos 90 años. En estas situaciones de emergencia empresarial, el Derecho cuenta con una herramienta eficaz: El Concurso Mercantil o Concurso de Acreedores.

Cuando una empresa entra en problemas por distintas razones como pueden ser bajadas de demanda y de ventas, huelgas salvajes, siniestros de todo tipo, o causas de fuerza mayor o extraordinarias, incluidas epidemias, devaluaciones del signo monetario o malos manejos, o ruinoso administración de gerentes, factores o dependientes que le hagan entrar en dificultades de pago y a no poder enfrentar sus compromisos con acreedores, se recurre a este procedimiento para salvaguardar los distintos intereses de la sociedad (la empresa con sus fuentes de trabajo, los acreedores con sus créditos, los accionistas con su inversión, la estabilidad de la economía nacional, etc.).

We are at a turning point in the history of mankind; the pandemic affecting the entire planet is not a time of change, but a change of age. Indeed, in addition to the worst health emergency in the last 100 years, there is an economic emergency greater than any other in the last 90 years. In these situations of business emergency, the law has an effective tool: the insolvency proceeding or State of Insolvency.

When a company gets into trouble for various reasons, such as a drop in demand and sales, wildcat strikes, accidents of all kinds, or force majeure or extraordinary causes, including pandemics, devaluation of the monetary sign or mismanagement, or ruinous management of managers, factors or dependents that cause it to enter into payment difficulties and to be unable to meet its commitments to creditors, this procedure is used to safeguard the various interests of society (the company with its sources of employment, the creditors with their sources of employment, the creditors with their credits, the shareholders with their investment, the stability of the national economy, etc.).



Empresas conocidas como Hertz (renta de autos), aerolíneas como Latam, Colombiana de Aviación o la misma Aeroméxico, son ejemplos de empresas que han presentado voluntariamente la demanda de concurso mercantil. También importantes empresas mexicanas como Banca Famsa, Banca Mifel o Altos Hornos de México, sin contar muchas empresas PYMES, sobre todo del sector turístico, ocio, o entretenimiento que se están quedando por el camino.



Pero ¿cuándo se da el supuesto para presentar la demanda de concurso? La regla general es el incumplimiento generalizado de pago de obligaciones o insolvencia. Yo distingo las siguientes insolvencias posibles:

**1. Insolvencia técnica.**

Es impuntualidad o mora prolongada, por tensiones de tesorería coyunturales. Es un sobreseimiento de pagos, a veces por descuidos, es remediable con una buena planificación.

**2. Insolvencia financiera.**

Viene provocada por un desfase de maduración del activo circulante (lentas rotaciones) y el pasivo exigible inmediato. Son necesidades financieras más persistentes, que llevan irremediamente a la SUSPENSION DE PAGOS. Es remediable con financiamiento cíclico o de otra índole.

**3. Insolvencia económico-patrimonial.**

Esta ya es una despatrimonialización neta (neto negativo, a la izquierda en balance), es decir, la masa activa es inferior al pasivo exigible en su totalidad. Es la situación de QUIEBRA O BANCARROTA irremediable o de casi imposible remedio.

**4. Insolvencia jurídica.**

Es la que establecen los artículos 9, 10 y 11 de la Ley de Concursos Mercantiles vigentes en México (LCM):

*DOS O MÁS ACREEDORES DISTINTOS CON CRÉDITOS VENCIDOS MÁS DE 30 DÍAS Y QUE REPRESENTEN AL MENOS EL 35% O MÁS DEL PASIVO EN LA FECHA DE DEMANDA DEL CONCURSO MERCANTIL Y EL COMERCIANTE NO TENGA ACTIVOS LÍQUIDOS O SEMILÍQUIDOS PARA HACER FRENTE AL MENOS AL 80% DEL PASIVO VENCIDO.*

**SE PRESUME INCUMPLIMIENTO GENERALIZADO:**

*-INSUFICIENCIA DE BIENES EN UN EMBARGO -IMPAGO A 2 O MÁS ACREEDORES DISTINTOS -OCULTACIÓN O AUSENCIA DEL COMERCIANTE -CIERRE DE LOCALES -PRÁCTICAS RUINOSAS, FRAUDULENTAS O FICTICIAS -DESOBEDECER EL CONVENIO ADOPTADO POR EL CONCURSO -OTROS ANÁLOGOS*

Well-known companies such as Hertz (car rental), airlines such as Latam, Colombiana de Aviación or Aeroméxico itself, are examples of companies that have voluntarily filed for bankruptcy. Also important Mexican companies such as Banca Famsa, Banca Mifel or Altos Hornos de México, not to mention many SMEs, especially in the tourism, leisure or entertainment sectors, are falling by the wayside.

But when is it necessary to file for insolvency proceedings? The general rule is the generalized non-payment of obligations or insolvency. I distinguish the following possible insolvencies:

**1. Technical insolvency.**

It is an unpunctuality or prolonged default, due to relevant cash flow tensions. It is a delay in payments, sometimes due to carelessness, which can be rectified with good planning.

**2. Financial insolvency.**

It is caused by a maturity gap between current assets (slow turnover) and immediate liabilities. These are more persistent financial needs, which irremediably lead to SUSPENSION OF PAYMENTS. It can be solved with cyclical or other types of financing.

**3. Economic-equity insolvency.**

This is already a net loss of assets (net negative, to the left under balance), in other words, the asset mass is less than the total liabilities due in its entirety. It is an inevitable, or almost impossible to remedy, BANKRUPTCY.

**4. Legal insolvency.**

This is established in Articles 9, 10 and 11 of the Mexican Insolvency Law (LCM or Ley de Concursos Mercantiles in Spanish):

*TWO OR MORE DIFFERENT CREDITORS WITH CLAIMS OVERDUE FOR MORE THAN 30 DAYS AND REPRESENTING AT LEAST 35% OR MORE OF THE LIABILITIES AT THE DATE OF THE INSOLVENCY PROCEEDING AND THE MERCHANT DOES NOT HAVE LIQUID OR SEMI-LIQUID ASSETS TO MEET AT LEAST 80% OF THE OVERDUE LIABILITIES.*

**GENERALIZED NONCOMPLIANCE IS PRESUMED:**

*-INSUFFICIENCY OF ASSETS IN A SEIZURE -NON-PAYMENT TO 2 OR MORE DIFFERENT CREDITORS -ABSENCE OR CONCEALMENT OF THE MERCHANT -CLOSING OF PREMISES -RUINOUS, FRAUDULENT OR FICTITIOUS PRACTICES -DISOBEYING THE AGREEMENT ADOPTED BY THE BANKRUPTCY PROCEEDING -OTHER ANALOGS*

El procedimiento se puede iniciar a instancias del propio empresario (Concurso voluntario), por demanda de acreedores (incluida la Hacienda y el SAT) o el Ministerio Público (Concurso necesario). Si el empresario no tiene más de 400,000 UDIS de pasivo exigible total, el concurso es voluntario.

La Ley de Concursos Mercantiles (LCM) prevé dos grandes etapas, a saber:

- **Conciliación.**

Busca la conservación y rehabilitación de la empresa hasta llegar a la adopción de un convenio (insolvencias 1 y 2) SE SALVA LA EMPRESA

- **Quiebra.**

Liquidación forzosa de la empresa, venta ordenada de la masa activa para pago a acreedores reconocidos. (insolvencia 3). MUERE, SE EXTINGUE LA EMPRESA

Por desgracia, aunque la crisis sanitaria del coronavirus va remitiendo, se unen nuevas crisis que azotan a Europa y al mundo, lo que desencadenarán nuevas bancarrotas masivas.

The proceeding may be initiated at the request of the businessman himself (voluntary reorganization), at the request of creditors (including the Tax Authorities and the SAT) or the Public Prosecutor's Office (necessary reorganization). If the businessman does not have more than 400,000 UDIS of total enforceable liabilities, the insolvency proceeding is voluntary.

The Mexican Insolvency Law (*Ley de Concursos Mercantiles, LCM*) provides for two main stages, as follows:

- **Conciliation.**

It seeks the preservation and rehabilitation of the company until the adoption of an agreement (insolvencies 1 and 2) THE COMPANY IS SAVED.

- **Bankruptcy.**

Forced dissolution of the company, orderly sale of the assets for payment to recognized creditors (insolvency 3). DEATH, EXTINGUISHMENT OF THE COMPANY.

Unfortunately, although the health crisis of the coronavirus is gradually subsiding, new crises are now hitting Europe and the world, which will trigger new massive bankruptcies.





# SABEMOS LO LEJOS QUE QUIERES LLEGAR



**ALMEX** ofrece soluciones de **transporte en carga consolidada** en **México, Estados Unidos y Canadá**. Somos la empresa más sólida del país. A través de nuestro servicio de **recolección y entrega en puertos y aeropuertos**, podrás tener los mejores tiempos de tránsito y optimización de costos para cada uno de tus embarques.

Nuestra amplia red de oficinas está diseñada para el desarrollo de procesos operativos que cumplan con tus necesidades de transportación.

## PUERTOS MARÍTIMOS

- Puerto Altamira
- Puerto Manzanillo
- Puerto Mazatlán
- Puerto Veracruz
- Puerto Lázaro Cardenas

## AEROPUERTOS

- Aeropuerto Internacional de Cd. de México
- Aeropuerto internacional de Cancún
- Aeropuerto internacional de Guadalajara
- Aeropuerto Internacional de Monterrey

## PUERTOS TERRESTRES EN FRONTERA

- Tijuana
- Mexicali
- Nogales
- Cd. Juárez
- Nuevo Laredo
- Reynosa
- Matamoros

**LOGÍSTICA EFICIENTE  
PARA CRUZAR FRONTERAS.**

[www.almex.com.mx](http://www.almex.com.mx) (81) 5998-4200

[f](#) / AlmexOficial [@AlmexOficial](#)



**Almex**  
La logística del éxito

# NEGOCIOS: Un acuerdo entre personas

BUSINESS: An agreement between people



Dr. Luis Javier **Cendejas Meneses**





Dr. Luis Javier  
Cendejas Meneses

## SEMBLANZA

Catedrático e investigador y escritor a nivel posgrado. Director de comunicación, marketing, relaciones institucionales y proyectos estratégicos. Recibió el Premio Nacional de Exportación presentado por el Presidente de la República; Instructor en organismos de comercio internacional y miembro de comités académicos; estudiante de comercio electrónico; su enfoque social se ejecuta como Presidente de un Club Rotario. Socio activo del COMCE, AMTI, CAMEXA, IMECE, CLAU, ANEI.

Licenciado en Comercio Internacional con mención honorífica; Maestro en Administración y Alta Dirección; tiene un posgrado en Mercadotecnia Digital; y Doctor en Logística y Dirección de Cadena de Suministros. Cuenta con amplia experiencia en relaciones institucionales y negociaciones con más de 4,000 reuniones de negocios enfocadas en lograr mejores prácticas de comercio exterior en México durante los últimos 20 años.

Conferencista a nivel nacional en comercio exterior y logística internacional con enfoque al diseño de estrategias para mejorar la competitividad y participación de mercado de cadenas de suministro bajo un contexto global incorporando los aspectos de aduanas, transporte, distribución, almacenaje, logística entre otros. Ha logrado participar en más de 1,500 proyectos de cadena de suministro en Norteamérica siendo actor clave para el cierre de las negociaciones. Es considerado un estratega en las instituciones en las que colabora y líder de opinión en el comercio exterior en México.

## RESUME

Professor, researcher and writer at postgraduate level. Director of communication, marketing, institutional relations and strategic projects. Has received the National Export Award presented by the President of Mexico; Instructor in international trade organizations and member of academic committees; student of electronic commerce; his social focus is executed as President of a Rotary Club. Active member of COMCE, AMTI, CAMEXA, IMECE, CLAU, ANEI.

He holds a Bachelor's degree in International Trade with honors; Master's degree in Administration and Senior Management; a postgraduate degree in Digital Marketing; and a PhD in Logistics and Supply Chain Management. He has extensive experience in institutional relations and negotiations with more than 4,000 business meetings focused on achieving best practices in foreign trade in Mexico during the last 20 years.

Lecturer at national level in foreign trade and international logistics with focus on the design of strategies to improve competitiveness and market share of supply chains under a global context incorporating the aspects of customs, transportation, distribution, warehousing, logistics and others. He has participated in more than 1,500 supply chain projects in North America being a key player in the closing of negotiations. He is considered a strategist in the institutions in which he collaborates and an opinion leader in foreign trade in Mexico.



Es crucial comprender que los negocios se hacen con personas y que todas ellas tienen una cultura distinta. La cultura influye en cómo las personas razonan, se expresan y se comportan, es por esto que la interpretación y la forma en la que se lleva a cabo la negociación puede verse afectada al no conocer la cultura de la contraparte. Las barreras culturales y las barreras de la comunicación son los principales motivos que dificultan las negociaciones, dentro de las barreras culturales encontramos la religión, edad, hábitos, creencias, etiqueta, modos, comunicación no verbal distinta, tradiciones, etc.; mientras que las barreras de la comunicación son el lenguaje, la semántica, el etnocentrismo, los prejuicios, los estereotipos, la edad, las prioridades de vida y demás. Según el Foro Económico Mundial, las habilidades y destrezas que deben tener los negociadores para luchar contra estas barreras y que la negociación sea efectiva y exitosa son la comunicación verbal, la comunicación no verbal, la empatía y la creatividad. Es sustancial considerar siempre en una negociación valores como honestidad, equidad, respeto, libertad, justicia, responsabilidad, compromiso y tolerancia, entre otros; de esta manera, una negociación con valores representará ética, moral y profesionalismo. Ser una organización con ética trae múltiples beneficios, atrae a los inversionistas, crea lealtad con los clientes y proveedores, ayuda a construir y mantener una buena reputación, aumenta la retención de los empleados, entre otras.

It is essential to understand that business is done with people and that all of them have a different culture. Culture has an impact on how people think, express themselves and behave, which is why the interpretation and the way in which the negotiation is carried out may be affected if the counterpart's culture is not known. Cultural barriers and communication barriers are the main reasons that hinder negotiations. Cultural barriers include religion, age, habits, beliefs, etiquette, manners, different non-verbal communication, traditions, among others, while communication barriers involve language, semantics, ethnocentrism, prejudices, stereotypes, age, life priorities, among other factors. According to the World Economic Forum, the skills and abilities that negotiators must have in order to fight against these barriers and for the negotiation to be effective and successful are verbal communication, non-verbal communication, empathy and creativity. It is essential to always consider values such as honesty, equity, respect, freedom, justice, responsibility, commitment and tolerance, among others, in a negotiation; thus, a negotiation with values will represent ethics, morality and professionalism. Being an ethical organization brings multiple benefits, attracts investors, creates loyalty with customers and suppliers, it helps to build and maintain a good reputation, increases employee loyalty, among others.



Cada país tiene diferentes formas de hablar, comunicarse y expresarse, es por eso por lo que se han creado ciertas reglas de habla y escucha para que la comunicación sea exitosa:

### Reglas para escuchar:

- Conocer la cultura de tu contraparte.
- Habla menos, escucha más.
- Si no entiendes, pregunta.
- Espera a que termine de hablar y no supongas.
- Amplía la información con la que cuentas.

### Reglas para hablar:

- Conocer la cultura de tu contraparte.
- Repite y resume.
- No respondas si no estás preparado.
- Realiza preguntas para corroborar.
- Modera tu tono de voz para no causar monotonía.

La negociación puede llevarse a cabo únicamente entre dos personas, o también puede ser en equipo. Es recomendable que el equipo negociador esté conformado por tres personas, las cuales deben crear sinergia de conocimiento y comportamiento. Estas personas tomarán los roles de conductor, analizador y conservador, y en cada uno de estos dividir: quién iniciará la negociación, quién se centrará en escuchar a los interlocutores, quién tomará las decisiones, quién observará el comportamiento verbal de la otra parte, quién cerrará la negociación, entre otras.



Each country has different ways of speaking, communicating and expressing themselves, which is why certain rules of speaking and listening have been created for successful communication:

### Rules of listening:

- Know the culture of your counterpart.
- Speak less, listen more.
- If you don't understand, ask.
- Wait for the other person to finish speaking and don't assume.
- Expand the information you have.

### Rules of speaking:

- Know the culture of your counterpart.
- Repeat and resume.
- Don't respond if you are not prepared.
- Ask questions to corroborate.
- Moderate your tone of voice to avoid causing monotony.

Negotiation can be carried out solely between two people, or it can also be in a team. It is recommended that the negotiating team be made up of three people, who should create a synergy of knowledge and behavior. These people will take on the roles of leader, analyzer, and preserver, and in each of these roles they will divide: who will initiate the negotiation, who will focus on listening to the interlocutors, who will make the decisions, who will observe the verbal behavior of the other party, who will close the negotiation, among others.

## Personalidades en las negociaciones

También se debe tomar en cuenta que existen diferentes personalidades a la hora de hacer negocios. Actualmente hay muchas teorías de la personalidad, la más sencilla consta de 4 cuadrantes:

- **Cuadrante A:**

Busca tomar el control por medio de la acción directa, logra un sentido de identidad inspirando a otros para que sean su misma opinión. Algunos de sus valores son el alineamiento y la perfección.

- **Cuadrante B:**

Explora y resuelve problemas, logra un sentido de identidad por medio de la independencia. Algunos de sus valores son la libertad, la innovación y la asunción de riesgos.

- **Cuadrante C:**

Analiza y trata de entender cómo son las cosas, logra un sentido de identidad a través del diseño y la realización efectiva. Algunos de sus valores son la originalidad y la racionalidad.

- **Cuadrante D:**

Busca producir cambios que afecten a otros, logra un sentido de identidad a través de la expresión e inspirando a los demás. Algunos de sus valores son la visión y la armonía.



## Personalities in negotiations

It should also be taken into account that there are different personalities when it comes to doing business. Currently there are many personality theories, the simplest one consists of 4 domains:

- **Domain A:**

They seek to take control through direct action, achieve a sense of identity by inspiring others to be like-minded. Some of their values are alignment and perfection.

- **Domain B:**

They explore and solve problems, achieve a sense of identity through independence. Some of their values are freedom, innovation and risk-taking.

- **Domain C:**

They analyze and try to understand how things are, achieve a sense of identity through design and effective realization. Some of their values are originality and rationality.

- **Domain D:**

They seek to bring about changes that affect others, achieve a sense of identity through expression and inspiring others. Some of their values are vision and harmony.



## Estilos de negociación

- **Competitivo:**

Yo gano, tú pierdes. Los negociadores competitivos tienden a hacer lo que sea necesario para alcanzar el acuerdo deseado, funcionan mejor en un sector altamente competitivo o para ventas puntuales. Este tipo de negociadores pueden centrarse más en ganar que en alcanzar un acuerdo mutuamente beneficioso con la otra parte.

- **Colaborativo:**

Yo gano, tú ganas. Los negociadores colaborativos se centran en asegurarse de que todas las partes tienen sus necesidades cubiertas en el acuerdo, este estilo es eficaz en la mayoría de las negociaciones comerciales. Este tipo de negociadores están dispuestos a invertir tiempo en la búsqueda de soluciones innovadoras y en la creación de asociaciones empresariales.

- **Compromiso:**

Si yo gano o pierdo algo, tú ganas o pierdes algo. Los negociadores comprometedores suelen renunciar a algunos términos con tal de ganar otros, este estilo es más útil en situaciones en las que la parte contraria es de confianza y el acuerdo tiene un plazo de entrega ajustado.

- **Evasivo:**

Yo pierdo, tú pierdes. Los negociadores evasivos al llegar a un acuerdo en el que no les gusta el resultado, pueden intentar vengarse de la parte contraria para hacerles saber que no está contento con el acuerdo, este estilo es más útil en situaciones en las que la negociación se refiere a un asunto trivial para ambas partes. Aquí los negociadores suelen parecer pasivos-agresivos.

- **Acomodativo:**

Yo pierdo, tú ganas. Los negociadores acomodativos se centran en preservar las relaciones y construir amistad sacrificando algunos intereses de su empresa, tienden a compartir más información de la que deberían. Estos negociadores suelen ser muy queridos por sus colegas debido a su amabilidad, pero la amabilidad no funciona en todas las situaciones de negociación.



## Negotiation styles

- **Competitive:**

I win, you lose. Competitive negotiators tend to do whatever it takes to reach the desired agreement, they work better in a highly competitive industry or for one-off sales. This type of negotiator may focus more on winning than on reaching a mutually beneficial agreement with the other party.

- **Collaborative:**

I win, you win. Collaborative negotiators focus on making sure that all parties have their needs met in the agreement; this style is effective in most business negotiations. This type of negotiator is willing to invest time in finding innovative solutions and building business partnerships.

- **Compromise:**

If I win or lose something, you win or lose something. Compromising negotiators often give up some terms in order to gain others; this style is most useful in situations where the other party is trustworthy and the agreement has a strict deadline.

- **Evasive:**

I lose, you lose. Evasive negotiators when reaching an agreement where they do not like the outcome, may try to take revenge on the other party to let them know that they are not happy with the agreement, this style is most useful in situations where the negotiation concerns a trivial issue for both parties. Here negotiators often seem to be passive-aggressive.

- **Accommodative:**

I lose, you win. Accommodative negotiators focus on preserving relationships and building friendships by sacrificing some of their company's interests; they tend to share more information than they should. These negotiators are often well liked by their colleagues because of their friendliness, but friendliness does not work in all negotiation situations.

## El negociador mexicano

Para el negociador mexicano las relaciones de negocios son muy importantes, buscan generar un ambiente de confianza y calidez, y la lealtad es uno de los valores más importantes para la cultura mexicana. Existe una dificultad mexicana para decir que no, las negociaciones se suelen hacer en comidas y por lo menos duran 3 horas. La vestimenta suele ser formal, pero con estilo y las juntas deben agendarse con tiempo y esperar la reconfirmación de los involucrados, tomando en cuenta que no empezarán puntuales y comenzarán con conversaciones privadas para generar confianza antes de llegar al punto a tratar.



## Tips para hacer negocios con otros países

- **China:**  
Al llevar un obsequio a la negociación, lo rechazarán varias veces. Debes ofrecer un regalo hasta que sea aceptado.
- **Australia:**  
La puntualidad es muy importante, llegar 5 minutos tarde es muy mal visto y puede provocar que no se cierre la negociación.
- **Japón:**  
Al entregar la tarjeta de presentación se debe hacer con las dos manos y con el lado en japonés hacia arriba.
- **India:**  
No es recomendable vestir con alguna prenda de piel ni ordenar platillos de carne en las comidas de negocios.
- **Emiratos Árabes Unidos:**  
Evita usar la mano izquierda, es visto como algo sucio y descortés.

Es primordial respetar en todo momento a la contraparte, independientemente si sus culturas y tradiciones son diferentes a las tuyas, no temas hablar de las diferencias, siempre intenta ser claro y conciso. Aprender a escuchar hará la diferencia.

## The Mexican negotiator

For the Mexican negotiator, business relationships are very important, they seek to generate an atmosphere of trust and friendliness, and loyalty is one of the most important values for the Mexican culture. There is a Mexican difficulty in saying no, negotiations usually take place over meals and last at least 3 hours. Clothing is usually formal, but with style and meetings should be scheduled in advance and wait for the reconfirmation of those involved, taking into account that they will not start on time and will begin with private conversations to build trust before getting to the point to be discussed.

## Tips for doing business with other countries

- **China:**  
When you bring a gift to the negotiation, it will be rejected several times. You must offer a gift until it is finally accepted.
- **Australia:**  
Punctuality is very important, arriving 5 minutes late is considered extremely undesirable and may result in the negotiation not being closed.
- **Japan:**  
When you hand the business card, you should do it with both hands and with the Japanese side facing up.  
India: It is not advisable to wear fur garments or order meat dishes at business meals.
- **United Arab Emirates:**  
Avoid using the left hand, it is considered dirty and impolite.

It is essential to respect the other party at all times, regardless of whether their cultures and traditions are different from yours, do not be afraid to talk about the differences, always try to be clear and specific. Learning to listen will make a difference.



# Blindamos tú operación desde origen.

Con nuestro reporte de **previo en origen** tendrás completa visibilidad de tu mercancía.

Tal como si estuvieras a nuestro lado, durante la inspección.



## Tiempo

Te hacemos llegar tu reporte de 24 a 48 horas desde el momento de la inspección. Lo que te da 20 días de ventaja antes de la llegada del contenedor.



## Seguridad

Trabajamos de la mano con los agentes aduanales al conocer cantidades exactas que se cargaron en el contenedor, reduciendo considerablemente el tiempo de despacho en destino.



## Ahorro

Apoyamos a los importadores a reducir costos al sustituir al previo que se realiza en la aduana mexicana, eliminando cargos adicionales en destino.

Te invitamos a que conozcas todos nuestros servicios y descubras por que somos la mejor solución para ti

Verificación de  
Empresa

Control de  
Calidad

Representación  
Comercial

Logística  
Internacional

### Contáctanos

+52 55 8790 3993  
+52 55 7409 9290  
cotizaciones@lb-logistics.com.mx  
www.lb-logistics.com.mx

Better solutions for you



# Las relaciones comerciales entre México y Panamá, importancia y trascendencia

Trade relations between Mexico and Panama,  
importance and significance



Dr. Hadar **Moreno Valdez**





Dr. Hadar  
Moreno Valdez

## SEMBLANZA

Licenciado, Maestro y Doctor en Derecho por la UNAM, graduado en las tres ocasiones con Mención Honorífica.

Fue Director de Amparos en la Subprocuraduría Fiscal federal de Amparos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Fungió como Director de Normatividad en la Secretaría de Gobernación; Subdirector en la Secretaría de Economía; Subadministrador en la Administración General de Aduanas del SAT; representante de Aduanas ante el Consejo Consultivo de Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

Cuenta con: el certificado en Control de Exportaciones (Export Control) expedido por el Centro Internacional de Comercio Exterior de la Universidad de Georgia en los Estados Unidos; el Certificado de Comercio Exterior expedido por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos; el Certificado en Análisis de Riesgos, expedido por el Departamento de Energía de los Estados Unidos; y el Certificado en Análisis de Riesgos expedido por el Gobierno de Brasil.

Autor y coautor de 12 publicaciones entre las que destacan: Praxis Aduanera; Materia Aduanera; El Sistema de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardias en México; Comercio Exterior sin Barreras; y Lecciones de Cátedra de la Materia de Comercio Exterior. Actualmente funge como Catedrático de la UNAM.

## RESUME

Law Degree, Master's Degree and Doctorate in Law from UNAM, graduated on all three occasions with an Honorary Mention.

He was Director of Protection at the Federal Deputy Attorney General's Office for Protection of Rights (Amparos) of the Secretariat of Finance and Public Credit. He served as Director of Standardization at the Secretariat of the Interior; Deputy Director at the Secretariat of the Economy; Deputy Administrator at the General Customs Administration of the SAT; and Customs representative at the Advisory Council on Unfair Practices in International Trade.

He has a Certificate in Export Control issued by the International Center for Foreign Trade of the University of Georgia in the United States, a Certificate in Foreign Trade issued by the United States Department of Commerce, a Certificate in Risk Analysis issued by the United States Department of Energy and a Certificate in Risk Analysis issued by the Government of Brazil.

He is the author and co-author of 12 publications, among which are Praxis Aduanera; Materia Aduanera; El Sistema de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardias en México; Comercio Exterior sin Barreras; and Lecciones de Cátedra de la Materia de Comercio Exterior. He currently serves as Professor at UNAM.

El sólido ritmo de crecimiento que tuvo Panamá antes de la pandemia de Covid-19 y el incremento en el poder adquisitivo entre su población lo convierten en un país destino de las exportaciones mexicanas así como de inversiones, dado que desde el mes de julio de 2015 existe un Tratado de Libre Comercio entre México y Panamá, sin embargo, la cantidad de intercambio comercial entre ambos países aún es bajo, abriendo la posibilidad de expandir los productos mexicanos a esta nación pequeña, dolarizada y de gran importancia para el comercio internacional.

El comercio entre México y Panamá implica un tema económico que ha ido cobrando relevancia en los últimos años, pues se trata de una actividad económica que ha ido en crecimiento, máxime, si se parte del hecho de que se suscribió un Tratado de Libre Comercio entre México y Panamá con fecha 03 de abril de 2014, el cual entró en vigor el 1° de julio de 2015. Y atendiendo a dicho acontecimiento, se considera que, con el mismo, ha existido un relanzamiento de las relaciones comerciales entre ambos países, pues se ha observado un incremento de las operaciones comerciales, si bien, debe reconocerse que, aun hoy en día, la relación comercial continúa siendo en términos generales de baja cuantía.

The solid growth rate that Panama had before the Covid-19 pandemic and the increase in purchasing power among its population make it a destination country for Mexican exports as well as for investments, given that since July 2015 there is a Free Trade Agreement between Mexico and Panama, however, the amount of trade between both countries is still low, allowing the possibility of exporting Mexican products to this small, dollarized nation of great importance for international trade.

Trade between Mexico and Panama involves an economic issue that has been gaining relevance in recent years, since it is an economic activity that has been growing, especially if we start from the fact that a Free Trade Agreement was signed between Mexico and Panama on April 3, 2014, which entered into force on July 1, 2015. Based on this event, it is considered that, with it, there has been a relaunching of trade relations between the two countries, since an increase in trade operations has been observed, although it must be acknowledged that, even today, the trade relationship continues to be generally low in amount.





## Estadísticas económicas de Panamá

De acuerdo con lo referido por el Portal Expansión<sup>1</sup>, puede observarse que entre algunos datos relevantes del Estado de Panamá, se tienen a saber:

- Se trata de un país situado en América Central, que cuenta con una superficie de 75.320 kilómetros cuadrados.
- Tiene una población de 4.279.000 personas, ubicándose en la posición 130 de la tabla de población internacional, presentando una densidad de población de 57 habitantes por kilómetro cuadrado.
- Su capital es la Ciudad de Panamá y su moneda se denomina Balboas. En relación al presente tema, se debe comentar que la economía panameña se encuentra dolarizada, es decir, se ha equiparado el balboa con el dólar y todos los billetes que en realidad se usan, se tratan de dólares.
- Se trata de la economía 86 por volumen de Producto Interno Bruto (PIB).
- Su deuda pública en el año de 2020, fue de 30.719 millones de euros, con una deuda del 66,28% del Producto Interno Bruto, por otra parte, su deuda per cápita fue de 7.179 euros por habitante.
- El PIB per cápita de Panamá fue de 10.831 euros, ubicándose en el puesto 60 del ranking internacional.
- En cuanto al índice de Desarrollo Humano (IDH), que elabora la Organización de las Naciones Unidas, para medir el progreso de un país, se indica que se ubica en el puesto 57.
- Panamá se encuentra en el 79º puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business, atendiendo a la facilidad para hacer negocios.



## Economic statistics of Panama

According to the *Expansión*<sup>1</sup> website, it can be observed that some of the relevant data of the State of Panama are the following:

- It is a country located in Central America, with an area of 75,320 square kilometers.
- It has a population of 4,279,000 people, ranking 130th in the international population index, with a population density of 57 inhabitants per square kilometer.
- Its capital is Panama City and its currency is called Balboas. In relation to the present topic, it should be noted that the Panamanian economy is dollarized, in other words, the balboa has been equated with the dollar and all the bills that are actually used are dollars.
- It is the 86th largest economy in terms of Gross Domestic Product (GDP).
- Its public debt in 2020 was 30,719 million euros, with a debt of 66.28% of the Gross Domestic Product, on the other hand, its per capita debt was 7,179 euros per inhabitant.
- Panama's GDP per capita was 10,831 euros, placing it in 60th place in the international ranking.
- The Human Development Index (HDI), prepared by the United Nations to measure a country's progress, ranks in 57th place.
- Panama is ranked in 79th place out of 190 countries in the Doing Business ranking, based on the ability to do business.

Comercio		
Llegadas anuales [+]	2019	1.752.645
Exportaciones [+]	2020	9.066,7 M€
Exportaciones % PIB [+]	2020	19,56%
Importaciones [+]	2020	13.446,0 M€
Importaciones % PIB [+]	2020	29,01%
Balanza comercial [+]	2020	-4.379,3 M€
Balanza comercial % PIB [+]	2020	-9,45%



Trade		
Annual revenues [+]	2019	1.752.645
Exports [+]	2020	9.066,7 M€
Exports % GDP [+]	2020	19,56%
Imports [+]	2020	13.446,0 M€
Imports % GDP [+]	2020	29,01%
Trade balance [+]	2020	-4.379,3 M€
Trade balance % GDP [+]	2020	-9,45%

ESPAÑOL

### Relaciones comerciales entre México y Panamá

En relación, al desarrollo comercial que ha existido entre Panamá y México, a continuación, se refieren algunos datos relevantes<sup>2</sup>, como son:

Principales indicadores		Panamá		México		Mundo	
PIB (mmd) (Crecimiento PIB real %)	2010	29.4	5.8	1,057.8	1.1	66,140.5	5.4
	2017	62.2	5.6	1,158.9	2.9	80,716.2	3.8
	2018	65.1	3.7	1,222.4	2.1	85,690.0	3.5
	2019	66.8	3.0	1,258.2	2.0	87,552.4	2.8
PIB per cápita (dólares)	2019	15,834.0		9,862.4		11,428.6	
Inflación (5) (Fin de período)	2019	-0.1		2.74		3.9	
Población millones	2019	4.2		127,6		7,770.5	
Balanza de cuenta corriente (mmd)	2019	-3.5		-4.4		402.0	
Balanza de cuenta corriente (% PIB)	2019	-5.2		-0.3			
Exportaciones (mmd) (Lugar mundial)	2019	11.4	(86)	461.1	(11)	18,883.6	
Importaciones (mmd) (Lugar mundial)	2019	22.2	(72)	467.3	(13)	19,225.1	
Comercio total (mmd) (Lugar mundial)	2019	33.6	(78)	928.5	(11)	38,108.7	
Índice de facilitación comercial (Rank de 136)	2016	58		51			
Índice global de competitividad (Rank de 140) (Score 1-7)	2017-2018	50	4.4	51	4.29		
Flujo de Inversión Extranjera Directa (mmd) (%)	2019	4.8		34.1		1,634.1	





**ENGLISH**

## Trade relations between Mexico and Panama

In relation to the commercial development that has existed between Panama and Mexico, the following are some relevant data<sup>2</sup>, such as:

Main indicators		Panama		Mexico		Worldwide	
GDP (billion dollars) (Real GDP growth %)	2010	29.4	5.8	1,057.8	1.1	66,140.5	5.4
	2017	62.2	5.6	1,158.9	2.9	80,716.2	3.8
	2018	65.1	3.7	1,222.4	2.1	85,690.0	3.5
	2019	66.8	3.0	1,258.2	2.0	87,552.4	2.8
GDP per cápita (dollars)	2019	15,834.0		9,862.4		11,428.6	
Inflation (5) (End of period)	2019	-0.1		2.74		3.9	
Population millions	2019	4.2		127,6		7,770.5	
Current account balance (billion dollars)	2019	-3.5		-4.4		402.0	
Current account balance (% GDP)	2019	-5.2		-0.3			
Exports (billion dollars) (World ranking)	2019	11.4	(86)	461.1	(11)	18,883.6	
Imports (billion dollars) (World ranking)	2019	22.2	(72)	467.3	(13)	19,225.1	
Total trade (billion dollars) (World ranking)	2019	33.6	(78)	928.5	(11)	38,108.7	
Trade facilitation index (Rank of 136)	2016	58		51			
Global Competitiveness Index (Rank of 140) (Score 1-7)	2017-2018	50	4.4	51	4.29		
Foreign Direct Investment Flows (billion dollars) (%)	2019	4.8		34.1		1,634.1	

- **Panamá representa para México:**

Lugar 19 con el 0.27% de las exportaciones.  
Lugar 89 con el 0.01% de las importaciones.  
Lugar 38 con el 0.14% del comercio total.

- **Importaciones de México provenientes de Panamá por tipo de bien 2019:**

Intermedio 0.7  
Capital 0.1  
Consumo 0.3

- **Principales productos exportados a Panamá durante 2019:**

Aceites de petróleo excepto crudos.  
Medicamentos venta al por menor.  
Automóviles tipo turismo.  
Extracto de malta.  
Televisiones.  
Otros.



- **Principales productos importados de Panamá durante 2019:**

Aceite de palma.  
Pescado congelado excepto filete.  
Medicamentos venta al por menor.  
Preparaciones de carne o sangre no embutidos.  
Aceites de petróleo excepto crudos.  
Otros.

- La inversión de Panamá sumó 462.89 millones de dólares, equivalente al 0.08% de la Inversión Extranjera Directa total recibida por México, hay 680 empresas con inversión de Panamá en México.
- Durante 2019, el 80% de las exportaciones e importaciones se realizaron a través de 34 y 12 partidas arancelarias respectivamente.

- **Panama represents for Mexico:**

19th place with 0.27% of exports.  
89th place with 0.01% of imports.  
38th place with 0.14% of total trade.

- **Mexico's imports from Panama by type of good 2019:**

Intermediate 0.7  
Capital 0.1  
Consumption 0.3

- **Main products exported to Panama during 2019:**

Petroleum oils, except crude.  
Retail medicines.  
Passenger cars.  
Malt extract.  
Televisions.  
Others.

- **Main products imported from Panama during 2019:**

Palm oil.  
Frozen fish except filet.  
Retail medicines.  
Non-sausage meat or blood preparations.  
Petroleum oils, except crude.  
Others.



- Panamanian investment totaled 462.89 million dollars, equivalent to 0.08% of the total Foreign Direct Investment received by Mexico, there are 680 companies with Panamanian investment in Mexico.
- During 2019, 80% of exports and imports were carried out through 34 and 12 tariff headings, respectively.

## El desarrollo del comercio entre Panamá y México

Como ya se comentó anteriormente, México y Panamá suscribieron un Tratado de Libre Comercio que entró en vigor en el mes de julio de 2015, y por medio del mismo se incrementaron las operaciones comerciales entre ambas naciones, sin embargo, y como también puede observarse de los datos estadísticos aludidos anteriormente, debe tenerse en cuenta que en realidad se trata de una relación comercial de pequeños montos. Asimismo, debe hacerse notar que ambas naciones forman parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), misma que se trata de un organismo intergubernamental que trata de promover la expansión de la integración económica en la región de Latinoamérica, lo anterior con la finalidad de asegurar su desarrollo económico y social.

Los temas regulados en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Panamá y México son, a saber:

- Disposiciones iniciales.
- Definiciones generales.
- Trato nacional y acceso de mercancías al mercado.
- Reglas de origen y procedimientos aduaneros.
- Facilitación del comercio y cooperación aduanera.
- Defensa comercial.
- Medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Obstáculos técnicos al comercio.
- Comercio transfronterizo de servicios.
- Inversión.
- Servicios financieros.
- Telecomunicaciones.
- Entrada y estancia temporal de personas de negocios.
- Comercio electrónico.
- Propiedad intelectual.
- Transparencia.
- Administración del acuerdo.
- Solución de controversias.
- Excepciones.
- Disposiciones finales.
- Anexos.



## The development of trade between Panama and Mexico

As previously mentioned, Mexico and Panama signed a Free Trade Agreement that entered into force in July 2015, and through it, trade operations between both nations increased, however, and as can also be seen from the statistical data mentioned above, it should be noted that it is actually a trade relationship of small amounts. It should also be noted that both countries are part of the Latin American Integration Association (ALADI or Asociación Latinoamericana de Integración in Spanish), which is an intergovernmental organization that seeks to promote the expansion of economic integration in the Latin American region, with the purpose of ensuring its economic and social development.

The issues regulated under the Free Trade Agreement between Panama and Mexico are the following:

- Initial provisions.
- General definitions.
- National treatment and market access for goods.
- Rules of origin and customs procedures.
- Trade facilitation and customs cooperation.
- Trade defense.
- Sanitary and phytosanitary measures.
- Technical barriers to trade.
- Cross-border trade in services.
- Investment.
- Financial services.
- Telecommunications.
- Temporary entry and stay of business people.
- E-commerce.
- Intellectual Property.
- Transparency.
- Administration of the agreement.
- Dispute resolution.
- Exceptions.
- Final provisions.
- Annexes.



Cabe destacar que, del contenido del Tratado de Libre Comercio suscrito entre Panamá y México se desprende que:

- Los países implementaron una zona de libre comercio, teniendo en cuenta lo dispuesto en los artículos XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994) y el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, ambos de la Organización Mundial del Comercio.
- Los objetivos del Tratado en cuestión versan sobre los siguientes aspectos:
  - Estimular la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios, entre los dos países.
  - Facilitar la circulación de bienes y servicios, así como en su caso, la eliminación de obstáculos al comercio que se presenten.
  - Promover y generar condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio creada a partir del Tratado en comento.
  - Facilitar el movimiento de capitales y personas de negocios entre las dos naciones.
  - Aumentar las oportunidades de inversión.
  - Proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual, tanto en México así como en Panamá.
  - Establecer lineamientos para aumentar la cooperación bilateral, regional y multilateral del comercio internacional.
  - Crear procedimientos eficaces para lograr la aplicación y el cumplimiento del Tratado y una adecuada administración conjunta del mismo.
  - Implementar mecanismos eficientes para la solución de controversias comerciales que pudieran presentarse al amparo del presente instrumento internacional.

It should be noted that the contents of the Free Trade Agreement signed between Panama and Mexico show that:

- The countries implemented a free trade zone, taking into account the provisions of Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1994) and Article V of the General Agreement on Trade in Services, both of the World Trade Organization.
- The objectives of the Treaty in question concern the following aspects:
  - Stimulating the expansion and diversification of trade in goods and services between both countries.
  - Facilitating the movement of goods and services, as well as the elimination of obstacles to trade that may arise.
  - Promoting and generating conditions of fair competition within the free trade zone created by the aforementioned Treaty.
  - Facilitating the movement of capital and business people between the two nations.
  - Increasing investment opportunities.
  - Protecting and enforcing intellectual property rights in Mexico and Panama.
  - Establishing guidelines to increase bilateral, regional and multilateral international trade cooperation.
  - Creating effective procedures to achieve the implementation and enforcement of the Treaty and an adequate joint administration of the Treaty.
  - Implementing efficient mechanisms for the settlement of trade disputes that may arise under this international instrument.

- Un aspecto que nos parece importante destacar del presente Tratado, es que en el mismo ya se regulan puntos muy novedosos como lo son: la facilitación al comercio y la cooperación aduanera; los servicios financieros; telecomunicaciones; comercio electrónico y transparencia, temas que nos parece reflejan un acuerdo comercial moderno, aunque, desde luego, en la actualidad podría señalarse que faltan por incorporar otras cuestiones, tales como: temas de anticorrupción; regulación de pequeñas y medianas empresas dentro del contexto comercial internacional; regulación de la tecnología en el comercio, etc.
- Atendiendo a lo expresado con antelación nos parece que México podría aprovechar el mercado económico de Panamá e incrementar sus exportaciones en bienes alimenticios y bebidas, material para construcción, aumentar las operaciones comerciales de vehículos, piezas y refacciones, y probablemente algunos tipos de electrónicos, lo anterior, entre otro tipo de mercancías, además de analizar la posibilidad de fomentar una mayor presencia en el tema de la prestación de servicios en aquel país.

- One aspect that we believe is important to highlight in this Treaty is that it already regulates very innovative points such as: trade facilitation and customs cooperation; financial services; telecommunications; electronic commerce and transparency, issues that we believe reflect a modern trade agreement, although, of course, at present it could be pointed out that other issues have yet to be incorporated, such as: anti-corruption issues; regulation of small and medium-sized companies within the international trade context; regulation of technology in trade, etc.
- In view of the above, it seems to us that Mexico could take advantage of the Panamanian economic market and increase its exports of food and beverages, construction materials, increase the commercial operations of vehicles, parts and spare parts, and probably some types of electronics, among other types of merchandise, in addition to analyzing the possibility of promoting a greater presence in the provision of services in that country.



- Una cuestión que no puede dejar de comentarse es que, de acuerdo con el Banco Mundial, Panamá, una economía pequeña y dolarizada, tuvo uno de los resultados de crecimiento más sólidos de América Latina y el Caribe, antes de la crisis del Covid-19. En esa etapa, el país creció un 4,7% en promedio de 2014 a 2019, el rápido crecimiento y la gestión fiscal prudente permitieron a Panamá alcanzar el grado de inversión y acceder a los mercados de financiamiento privado a bajo costo. Sin embargo, el crecimiento no se tradujo en equidad, ello ya que la tasa de pobreza nacional se situó en el 12,1% en el año 2019<sup>3</sup>. A mayor abundamiento y en relación con lo antes comentado, se indica por parte de Xinhua Aeno que Panamá, en el año 2021, tuvo un crecimiento en su Producto Interno Bruto (PIB) del 15,3%, lo anterior, en comparación con el del año anterior, según se informó por parte de la propia Contraloría General de aquel país, resultando en consecuencia en un impulso de su economía, sobre todo, se hace notar que entre los elementos que detonaron su economía se tienen a saber: el incremento en la explotación de minas y canteras, con una producción de 331.000 toneladas de minerales de cobre; el Canal de Panamá, con un incremento del 10% en los peajes; la incidencia en el balance del tránsito de buques neopanamax, con un 14,8%; las operaciones portuarias producto del mayor movimiento de contenedores TEU en 11,5%; y las reexportaciones de la Zona Libre de Colón (ZLC, en el Caribe) en 23,8%, entre otros aspectos<sup>4</sup>.

Panamá, como se ha visto, se trata de una nación que ha venido creciendo fuerte en los últimos años y, por ende, el poder adquisitivo de los ciudadanos de aquella nación podría ser mejor aprovechado en operaciones de comercio exterior, máxime si se detectan o encuentran áreas de oportunidad para incrementar el comercio internacional, por lo que en este sentido, mejorar e impulsar el desarrollo comercial con aquél país puede traducirse en una oportunidad de seguir expandiendo el libre comercio de México con otras naciones del mundo.



- One issue that cannot be overlooked is that, according to the World Bank, Panama, a small, dollarized economy, had one of the strongest growth performances in Latin America and the Caribbean prior to the Covid-19 crisis. At that stage, the country grew by 4.7% on average from 2014 to 2019, rapid growth and prudent fiscal management allowed Panama to achieve investment grade and access private financing markets at low cost. However, the growth did not translate into equity, this as the national poverty rate stood at 12.1% in 2019<sup>3</sup>. To a greater extent and in relation to the aforementioned, it is indicated by Xinhua Aeno that Panama, in the year 2021, had a growth in its Gross Domestic Product (GDP) of 15.3%, the above, compared to the previous year, as reported by the General Accounting Office of that country, resulting in a boost to its economy, especially, it is noted that among the elements that detonated its economy, we have: the increase in the exploitation of mines and quarries, with a production of of 331,000 tons of copper ores; the Panama Canal, with a 10% increase in tolls; the impact on the balance of neopanamax vessel traffic, with 14.8%; port operations resulting from the increased movement of TEU containers by 11.5%; and re-exports from the Colon Free Zone (CFZ, in the Caribbean) by 23.8%, among other aspects.<sup>4</sup>

Panama, as we have seen, is a nation that has been growing strongly in recent years and, therefore, the purchasing power of the citizens of that nation could be better exploited in foreign trade operations, especially if areas of opportunity are detected or found to increase international trade, so in this sense, improving and promoting trade development with that country can be translated into an opportunity to further expand Mexico's free trade with other nations of the world.



## Fuentes

1. *Expansión*. Panamá: Economía y Demografía. Datos macro.com. Economía y datos de los países. Documento consultado en el mes de abril de 2022. Ubicado en la página: <https://datosmacro.expansion.com/paises/panama>
2. Secretaría de Economía. Datos obtenidos del Banco de México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía y de la Secretaría de Economía. Documento consultado en el mes de abril de 2022. Ubicado en la página: <https://www.economia.gob.mx/files/gobmx/comercioexterior/fichas/pan.pdf>
3. Banco Mundial. Panamá: Panorama General. Documento consultado en el mes de abril de 2022. Ubicado en la página: <https://www.bancomundial.org/es/country/panama/overview#1>
4. Aeno Xinhua. Producto Interno Bruto de Panamá creció un 15,5% en 2021. América Economía. 07 de marzo de 2022. Documento consultado en el mes de abril de 2022. Ubicado en la página: <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/producto-interno-bruto-de-panama-crecio-un-155-en-2021>

## Sources

1. *Expansión*. Panama: Economy and Demographics. Datos macro.com. Economy and country data. Document consulted in the month of April 2022. It may be found at: <https://datosmacro.expansion.com/paises/panama>
2. Ministry of Economy. Data obtained from *Banco de México*, National Institute of Statistics and Geography and the Ministry of Economy. Document consulted in the month of April 2022. It can be found at: <https://www.economia.gob.mx/files/gobmx/comercioexterior/fichas/pan.pdf>
3. World Bank. Panama: General Overview. Document consulted in the month of April 2022. It may be found at: <https://www.bancomundial.org/es/country/panama/overview#1>
4. Aeno Xinhua. Panama's Gross Domestic Product grew 15.5% in 2021. America Economy. March 7, 2022. Document consulted in the month of April 2022. It may be found at: <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/producto-interno-bruto-de-panama-crecio-un-155-en-2021>



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



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



# MERCADO PROVIDENCIA

AEROPUERTO INTERNACIONAL DE GUADALAJARA, PUERTA "D"

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



# El Perú inicia un gran año 2022 y continúa con la bonanza exportadora después del histórico superávit comercial de las exportaciones peruanas en el 2021

Peru starts a great year 2022 and continues export prosperity after historic trade surplus of Peruvian exports in 2021



Doctorando MBA. Mayron W.  
**Ponce de León Sierra**







Doctorando MBA. Mayron  
**W. Ponce de León Sierra**

## SEMBLANZA

Doctorando / Dr. (c) en Administración de Negocios Globales, MBA. con orientación al management estratégico; Docente Universitario en la Universidad Privada del Norte (UPN); Socio y Gerente Comercial de la Consultora de Marketing Perú; profesional colegiado y habilitado con más de 6 años en el sector público-privado; Scrum Master, Key Account Manager, gestor de proyectos, speaker en modelos de naciones unidas y voluntariados, tales como la Red Internacional de Promotores de ODS Perú y GlobalMac Delegation of Perú, entre otras actividades relacionadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la agenda 2030 de las Naciones Unidas.

## RESUME

PhD in Global Business Administration, MBA. with orientation to strategic management; University Professor at the Universidad Privada del Norte (UPN); Partner and Commercial Manager of the Peruvian Marketing Consultancy; professional and qualified with more than 6 years in the public-private sector; Scrum Master, Key Account Manager, project manager, speaker in United Nations models and volunteering, such as the International Network of Promoters of SDGs Peru and GlobalMac Delegation of Peru, among other activities related to the Sustainable Development Goals of the United Nations 2030 agenda.

## El marco internacional 2020-22

Para el 2019, el valor del intercambio global se contrajo en un 2.9% y, posteriormente, en los primeros nueve meses de 2020 disminuyó hasta un 10.5%. Cabe señalar que dicho descenso durante el primer trimestre del presente año fue ocasionado por los efectos de la pandemia, los cuales generaron grandes impactos en el comercio mundial, una caída de 5.3% fue el resultado reflejado en la actividad de comercio exterior.

No obstante, a fines del 2020 se previó que el volumen del comercio mundial aumentaría en un 8% para el 2021, después de haber estado en un estancamiento por la pandemia. A la fecha no se tiene el último update, pero al notar que las proyecciones como previsiones actuales se mantienen en un escenario comercial optimista, pese a las grandes dificultades en las cadenas de suministros y ante un posible rebrote del Covid-19 con la nueva variante de ómicron.

La variante Ómicron de Covid-19 representa una nueva amenaza para el comercio global, aún cuando recién las empresas, especialmente los exportadores, mostraban signos de recuperación en sus actividades. Muchos especialistas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) manifiestan que solo provocaría un pequeño shock, dado que muchos gobiernos están más preparados en cómo combatir esta pandemia.

Es importante resaltar que los impactos de esta nueva variante en el comercio mundial no están del todo controlados porque esa variante fue recientemente reportada el 24 de noviembre por la Organización Mundial de la Salud (OMS).

**A fines del 2020 se previó que el volumen del comercio mundial aumentaría en un 8% para el 2021, después de haber estado en un estancamiento por la pandemia. A la fecha no se tiene el último update, pero al notar que las proyecciones como previsiones actuales se mantienen en un escenario comercial optimista.**



**At the end of 2020, it was predicted that the volume of world trade would increase by 8% by 2021, after having been in stagnation due to the pandemic. At present, the latest update is not available, but noting that the current projections and forecasts remain in an optimistic trade scenario.**

## The 2020-22 international framework

For 2019, the value of global trade contracted by 2.9%, and then in the first nine months of 2020 it declined by as much as 10.5%. It should be noted that such decline during the first quarter of this year was caused by the effects of the pandemic, which generated large impacts on world trade, a 5.3% drop was the result reflected in the foreign trade activity.

However, at the end of 2020, it was predicted that the volume of world trade would increase by 8% by 2021, after having been in stagnation due to the pandemic. At present, the latest update is not available, but noting that the current projections and forecasts remain in an optimistic trade scenario, despite the great difficulties in the supply chains and in view of a possible resurgence of Covid-19 with the new Omicron variant.

The Omicron variant of Covid-19 represents a new threat to global trade, even though companies, especially exporters, have recently shown signs of recovery in their activities. Many specialists at the World Trade Organization (WTO) state that it would only cause a small shock, as many governments are more prepared on how to combat this pandemic.

It is important to note that the impacts of this new variant on world trade are not fully controlled because this variant was recently reported on November 24 by the World Health Organization (WHO).

Para el 2021, según Carlos Juárez, analista en comercio internacional de The Logistic World, el comercio mundial demostró su resiliencia ante los grandes impactos que generó la pandemia de Covid-19. Es decir, las empresas y Estados presentaron una solidez, experimentando grandes incrementos de las importaciones y exportaciones, muy por encima de los niveles previos a la pandemia (Carlos Juárez, 2022).

Para el cuarto trimestre del 2021, el récord mundial fue de más de 28.5 billones de dólares, el cual representó un aumento del 25% en comparación con el 2020 y un 13% con el 2019, (Global Trade Update de la UNCTAD, 2022).

Por otra parte, según Global Trade Report de Euler Hermes, el comercio mundial sostiene una proyección de crecimiento de 5.4% para este 2022 y 4% para el 2023, a pesar de los impactos que tuvo el Covid-19 en las cadenas de suministros y continuarán incrementando hasta el año 2023.

Para Françoise Huang, economista para Asia-Pacífico de Euler Hermes, indica que Estados Unidos registrará déficits comerciales por aproximadamente 1.3 billones de dólares en este 2022 hasta el 2023, y en contra parte existirá un superávit comercial para el gigante asiático: China, de 760 millones de dólares. Asimismo, la zona euro registrará un superávit de unos 330 millones de dólares (Solunion, 2022).

**Para el cuarto trimestre del 2021, el récord mundial fue de más de 28.5 billones de dólares, el cual representó un aumento del 25% en comparación con el 2020 y un 13% con el 2019, (Global Trade Update de la UNCTAD, 2022).**



**By the fourth quarter of 2021, the global record was over \$28.5 billion, which represented a 25% increase compared to 2020 and a 13% increase compared to 2019, (UNCTAD Global Trade Update, 2022).**

By 2021, according to Carlos Juarez, international trade analyst at The Logistic World, world trade demonstrated its resilience to the major impacts generated by the Covid-19 pandemic. In other words, companies and States presented a solidity, experiencing large increases in imports and exports, significantly above pre-pandemic levels, (Carlos Juárez, 2022).

By the fourth quarter of 2021, the global record was over \$28.5 billion, which represented a 25% increase compared to 2020 and a 13% increase compared to 2019, (UNCTAD Global Trade Update, 2022).

On the other hand, according to Euler Hermes' Global Trade Report, world trade sustains a growth projection of 5.4% for 2022 and 4% for 2023, despite the impacts of Covid-19 on supply chains, and will continue to increase until 2023.

Françoise Huang, Asia-Pacific economist at Euler Hermes, indicates that the United States will record trade deficits of approximately 1.3 billion dollars between 2022 and 2023, while China, the Asian giant, will have a trade surplus of 760 million dollars. Similarly, the euro zone will record a surplus of about 330 million dollars (Solunion, 2022).



## El marco nacional actual

En el Perú, desde marzo del año 2020 que inició la cuarentena obligatoria, muchos sectores económicos han pasado por un estancamiento al igual que, especialmente los del comercio exterior.

A fines del mes de octubre del presente año, el Perú registró un superávit comercial anual de US\$13,653 millones, gracias al incremento de las exportaciones de algunos productos mineros y agropecuarias por sus altos precios, entre otros productos no tradicionales como textiles y químicos, según el Boletín Informativo del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Pese al confinamiento en el Perú desde el año 2020 a 2021, las exportaciones peruanas a octubre del 2021 ascendieron a US\$5,676 millones, superando en un 36.5% y 21.1% que el mismo mes del 2019 y 2020. Cabe resaltar que esto fue gracias a los altos precios internacionales de los metales.

Al cierre del 2021, las exportaciones peruanas alcanzaron un total de US\$56,241 millones, superiores en 35% frente al 2020. En esa misma línea, se destaca que los productos peruanos llegaron a 170 mercados, entre los principales se encuentra: China (33% del total), Estados Unidos de América (13%), Unión Europea (12%), Corea del Sur (5%), Canadá (5%), y los demás (32%), (MINCETUR, 2022).

**Al cierre del 2021, las exportaciones peruanas alcanzaron un total de US\$56,241 millones, superiores en 35% frente al 2020.**



Además, los sectores productivos lograron superávits en sus exportaciones, tal es el caso del sector metalúrgico (+75.9%), siderúrgico (+74.7%), textil (+68.4%), joyería (+64.3%), pesca (+34.7%), minería (+33.5%), vidrios (+32%), forestal (+30.8%), químico (+29.4%) y la agroexportación (+18%), (MINCETUR, 2022).

**By the end of 2021, Peruvian exports totaled US\$56,241 million, 35% higher than in 2020.**

## The current national framework

In Peru, since March 2020, when the mandatory quarantine began, many economic sectors have stagnated, especially in foreign trade.

At the end of October of this year, Peru recorded an annual trade surplus of US\$13,653 million, thanks to the increase in exports of some mining and agricultural products due to their high prices, among other non-traditional products such as textile and chemical products, according to the Information Bulletin of the Central Reserve Bank of Peru (BCRP or Banco Central de Reserva del Perú in Spanish).

Despite the confinement in Peru from 2020 to 2021, Peruvian exports as of October 2021 amounted to US\$5,676 million, exceeding by 36.5% and 21.1% than the same month in 2019 and 2020. It is worth highlighting that this was thanks to high international metal prices.

By the end of 2021, Peruvian exports totaled US\$56,241 million, 35% higher than in 2020. Along the same lines, Peruvian products reached 170 markets; the main destinations (markets) were: China (33% of the total), United States of America (13%), European Union (12%), South Korea (5%), Canada (5%), and the rest (32%), (MINCETUR, 2022).

In addition, the productive sectors achieved export surpluses, such as metallurgy (+75.9%), iron and steel (+74.7%), textiles (+68.4%), jewelry (+64.3%), fishing (+34.7%), mining (+33.5%), glass (+32%), forestry (+30.8%), chemicals (+29.4%) and agro-exports (+18%) (MINCETUR, 2022).

Dentro del sector agroexportador tradicional y no tradicional, se alcanzó unos US\$8,874 millones en 2021, sellando un nuevo récord. Los principales productos exportados fueron: paltas (+39.7%), arándanos (+22%), uvas (+21.6%), mango (+11%), cacao y derivados (+10.2%), y espárragos (+3.5%). Cabe mencionar que el Perú está cada vez más cerca en ser incluido en el ranking de los 10 principales exportadores frutícolas del mundo (MINCETUR, 2022).

También resulta importante destacar las 20 regiones que crecieron con respecto a este récord de exportaciones: Madre de Dios (+107%), Ucayali (+97%), Huancavelica (+61%), Puno (+59%), Ica (+52%), Apurímac (+46%), Loreto (+46%), Arequipa (+44%), San Martín (+34%), Tacna (+31%), Cusco (+28%), Lambayeque (+27%), Moquegua (+23%), Ayacucho (+20%), Áncash (+19%), La Libertad (+19%), Piura (+18%), Tumbes (+15%) Amazonas (+11%) y Junín (+1%), (MINCETUR, 2022).

A comienzos del 2022 surgió una noticia importante y fue que el Perú se convirtió en el primer exportador mundial de uvas frescas al cierre del 2021. Estas alcanzaron los US\$1,260 millones, un aumento de 22% con respecto al 2020, superando a Chile (US\$928 millones), Estados Unidos (US\$782 millones) y China (US\$757 millones) (PROMPERU, 2022).

Asimismo, la buena bonanza de las exportaciones registradas en el 2021 sigue para los primeros dos meses (enero-febrero) del presente año. Según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración (SUNAT), el primer bimestre de 2022, las exportaciones totales han registrado un valor de US\$8,935 millones, superior en 3.3% con respecto al mismo periodo de 2021, (COMEXPERU, 2022).

Por otra parte, los principales mercados fueron: China (US\$2,475 millones), Estados Unidos de América (US\$1,437 millones), India (US\$463 millones), Corea del Sur (US\$411.3 millones) y Japón (US\$411.2 millones), (COMEXPERU, 2022).



Within the agro-export sector, both traditional and non-traditional, exports reached US\$ 8,874 million in 2021, setting a new record. The main exported products were: avocados (+39.7%), blueberries (+22%), grapes (+21.6%), mango (+11%), cocoa and derivatives (+10.2%), and asparagus (+3.5%). It is worth mentioning that Peru is getting closer and closer to being included in the ranking of the top 10 fruit exporters in the world (MINCETUR, 2022).

It is also important to highlight the 20 regions that grew with respect to this export record: Madre de Dios (+107%), Ucayali (+97%), Huancavelica (+61%), Puno (+59%), Ica (+52%), Apurímac (+46%), Loreto (+46%), Arequipa (+44%), San Martín (+34%), Tacna (+31%), Cusco (+28%), Lambayeque (+27%), Moquegua (+23%), Ayacucho (+20%), Áncash (+19%), La Libertad (+19%), Piura (+18%), Tumbes (+15%) Amazonas (+11%) and Junín (+1%), (MINCETUR, 2022).

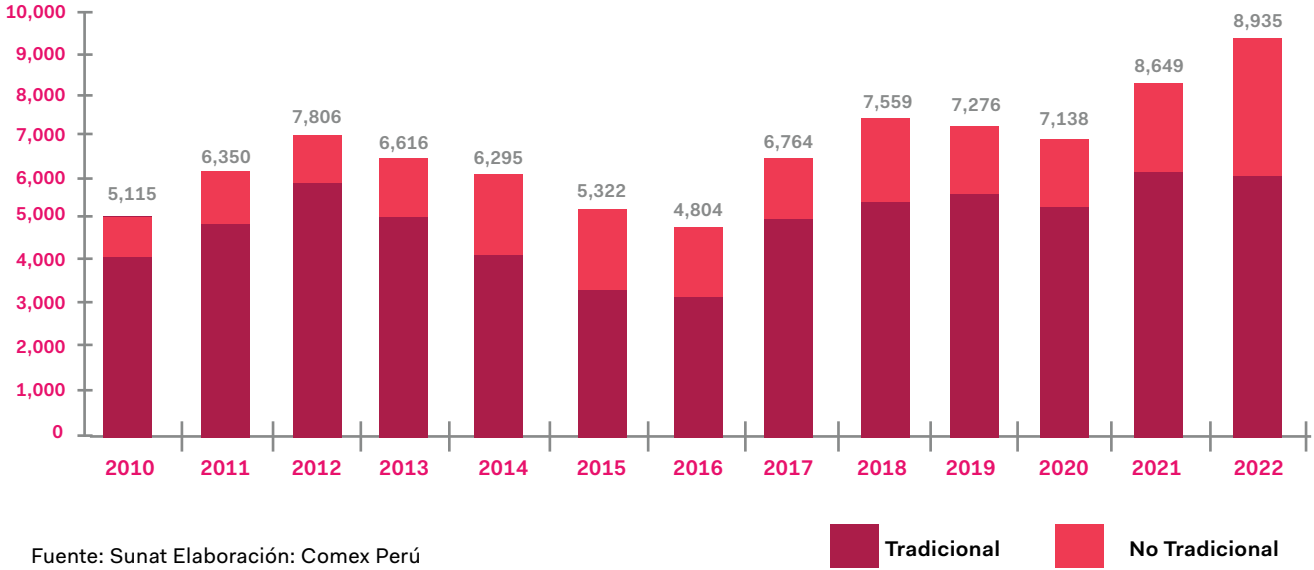
At the beginning of 2022, important news emerged and it was that Peru became the world's leading exporter of fresh grapes at the end of 2021. Fresh grapes reached US\$ 1,260 million, an increase of 22% compared to 2020, surpassing Chile (US\$ 928 million), the United States (US\$ 782 million) and China (US\$ 757 million) (PROMPERU, 2022).

Additionally, the good growth in exports recorded in 2021 continues for the first two months (January-February) of this year. According to the National Superintendence of Customs and Administration (SUNAT), the first two months of 2022, total exports have registered a value of US\$ 8,935 million, higher by 3.3% compared to the same period of 2021, (COMEXPERU, 2022).

On the other hand, the main markets were: China (US\$ 2,475 million), United States of America (US\$ 1,437 million), India (US\$ 463 million), South Korea (US\$ 411.3 million) and Japan (US\$ 411.2 million) (COMEXPERU, 2022).

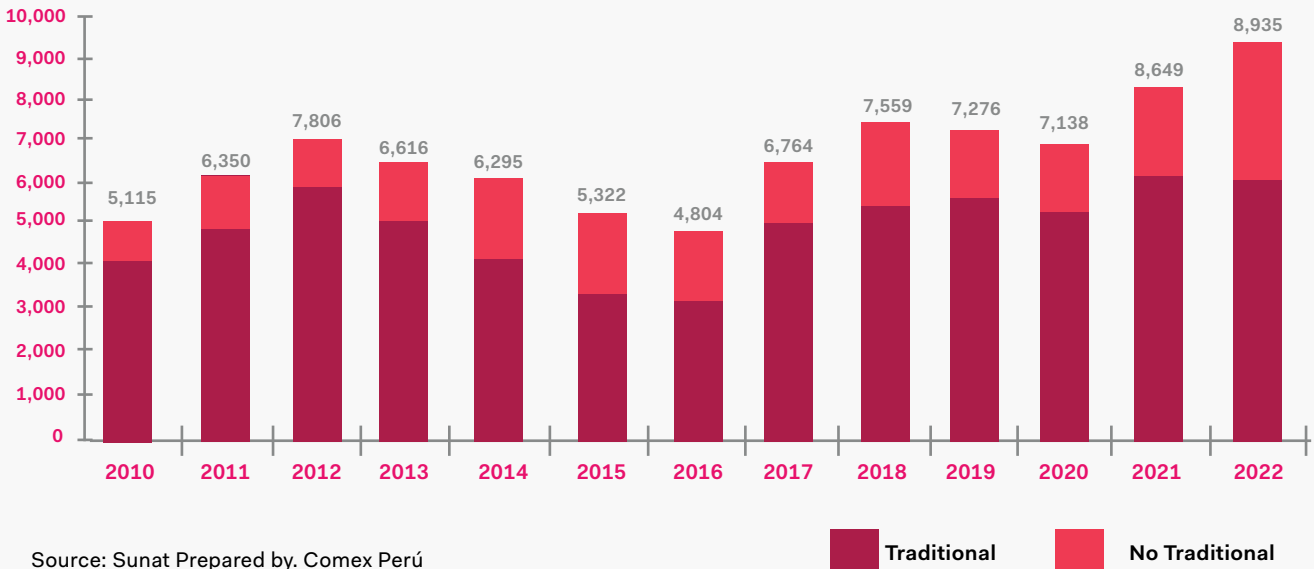
En el siguiente gráfico se aprecia la evolución de las exportaciones peruanas “tradicionales y no tradicionales” en el periodo enero-febrero (US\$ millones):

**Evolución de las exportaciones peruanas en el periodo Enero-Febrero (US\$ millones)**



The following chart shows the evolution of "traditional and non-traditional" Peruvian exports in the period January-February (US\$ million):

**Evolution of Peruvian exports in the January-February period (US\$ millions).**





## Conclusiones

La Agencia EFE (2021) indica que para el 2022, el Perú se proyecta a tener una tasa de crecimiento de 3.4% y 3.2% para el 2023. A esa tasa de crecimiento se le atribuye también el récord histórico de superávit en la balanza comercial para el presente año 2021, esto se debe gracias al buen desempeño de las exportaciones de algunos minerales como sus precios. El cobre fue uno de los principales minerales más exportados, ya que el Perú es el segundo productor mundial de este mineral.

Además, el titular del Banco Central de Reserva del Perú, Julio Velarde, indicó que el Perú es el tercer país de Latinoamérica con mayores reservas internacionales, después de México y Brasil. Es decir, estas reservas representan a la liquidez internacional del Perú para poder enfrentar fenómenos o choques macroeconómicos adversos, (BCRP, 2021).

Esta bonanza en el sector comercio exterior es posible gracias al esfuerzo de los exportadores, agricultores, trabajadores y todos aquellos que participan en la cadena exportadora, los cuales han demostrado su resiliencia, lo cual ha convertido al sector de comercio exterior como uno de los sectores más sólidos, que brinda grandes beneficios a lo largo y ancho del país.

Finalmente, se exhorta al gobierno central en seguir apoyando a las autoridades centrales, regionales y municipales, para mejorar las gestiones y aumentar la productividad en los centros de labores de los sectores públicos y privados, a fin de coadyuvar con la recuperación económica del Perú, especialmente en el sector económico de las actividades de comercio exterior, teniendo en cuenta que aún seguimos en el marco de la pandemia de la Covid-19.

Asimismo, se recomienda e insta a los diferentes gobiernos en eliminar o flexibilizar las barreras comerciales para el fácil acceso de los productos a los mercados internacionales.

**El Perú se proyecta a tener una tasa de crecimiento de 3.4% y 3.2% para el 2023.**



**Peru is projected to have a growth rate of 3.4% and 3.2% by 2023.**

## Conclusions

*Agencia EFE* (2021) indicates that by 2022, Peru is projected to have a growth rate of 3.4% and 3.2% by 2023. This growth rate is also attributed to the historical record of surplus in the trade balance for the current year 2021, this is due to the good performance of exports of some minerals as well as their prices. Copper was one of the most exported main minerals, since Peru is the world's second largest producer of this mineral.

In addition, the head of the Central Reserve Bank of Peru, Julio Velarde, indicated that Peru is the third country in Latin America with the highest international reserves, after Mexico and Brazil. In other words, these reserves represent Peru's international liquidity to be able to face adverse macroeconomic phenomena or shocks (BCRP, 2021).

This prosperity in the foreign trade sector is possible thanks to the efforts of exporters, farmers, workers and all those involved in the export chain, who have demonstrated their resilience. This has made the foreign trade sector one of the most solid sectors, providing great benefits throughout the country.

Finally, the central government is urged to continue supporting the central, regional and municipal authorities to improve management and increase productivity in the work centers of the public and private sectors, in order to contribute to the economic recovery of Peru, especially in the economic sector of foreign trade activities, taking into account that we are still in the context of the Covid-19 pandemic.

In addition, it is recommended and urged to the different governments to eliminate or make trade barriers more flexible in order to facilitate product access to international markets.



## Fuentes

Agencia EFE (2021). La economía de Perú crecerá un 13,2 % en 2021, la segunda mayor tasa de América Latina. Disponible en <https://www.efe.com/efe/america/economia/la-economia-de-peru-crecera-un-13-2-en-2021-segunda-mayor-tasa-america-latina/20000011-4701024>  
Última vez consultado: 20/12/2021

Banco Central de Reserva del Perú (2021). Resumen Informativo Semanal a 16 de diciembre de 2021. Disponible en <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Nota-Semanal/2021/resumen-informativo-2021-12-16.pdf>  
Última vez consultado: 20/12/2021

Banco Central de Reserva del Perú (2021). Resumen Informativo Semanal a 16 de diciembre de 2021. Disponible en <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Nota-Semanal/2021/resumen-informativo-2021-12-16.pdf>  
Última vez consultado: 20/12/2021

Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2020). Newsletter Covid-19 N° 11. El comercio mundial en 2020 terminará en recuperación. Disponible en [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres21\\_s/pr889\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/pres21_s/pr889_s.htm)  
Última vez consultado: 09/12/2021

Carlos Juárez (2022). Comercio mundial alcanza récord de 28.5 billones de dólares en 2021. Disponible en <https://thelogisticsworld.com/comercio-internacional/comercio-mundial-alcanza-record-de-28-5-billones-de-dolares-en-2021/> Última vez consultado: 27/04/2022

Sociedad de Comercio Exterior del Perú – COMEXPERU (2022). Exportaciones Peruanas Crecen Un 3.3% En El Primer Bimestre Del Año. Disponible en <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-peruanas-crecen-un-33-en-el-primer-bimestre-del-ano>  
Última vez consultado: 27/04/2022

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERU (2022). Perú se convierte en primer exportador mundial de uvas. Disponible en <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/585846-peru-se-convierte-en-primer-exportador-mundial-de-uvas>  
Última vez consultado: 27/04/2022

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR (2022). Exportaciones peruanas alcanzan récord en 2021 y superan los US\$ 56 mil millones. Disponible en <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/581099-exportaciones-peruanas-alcanzan-record-en-2021-y-superan-los-us-56-mil-millones>  
Última vez consultado: 27/04/2022

Mundo marítimo (2021). Variante Ómicron amenaza la incipiente recuperación del comercio mundial. Disponible en <https://www.mundomaritimo.cl/noticias/variante-omicron-amenaza-la-incipiente-recuperacion-del-comercio-mundial>  
Última vez consultado: 20/12/2021

## Sources

Agencia EFE (2021). Peru's economy will grow by 13.2% in 2021, the second highest rate in Latin America. Available at <https://www.efe.com/efe/america/economia/la-economia-de-peru-crecera-un-13-2-en-2021-segunda-mayor-tasa-america-latina/20000011-4701024>  
Last consulted: 12/20/2021

Central Reserve Bank of Peru (2021). Weekly Information Summary as of December 16, 2021. Available at <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Nota-Semanal/2021/resumen-informativo-2021-12-16.pdf>  
Last consulted: 12/20/2021

Central Reserve Bank of Peru (2021). Weekly Information Summary as of December 16, 2021. Available at <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Nota-Semanal/2021/resumen-informativo-2021-12-16.pdf>  
Last consulted: 12/20/2021

Inter-American Development Bank (IDB) (2020). Newsletter Covid-19 N° 11. World trade in 2020 will end in recovery. Available at [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres21\\_s/pr889\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/pres21_s/pr889_s.htm)  
Last consulted: 12/09/2021

Carlos Juárez (2022). World trade reaches record \$28.5 trillion in 2021. Available at <https://thelogisticsworld.com/comercio-internacional/comercio-mundial-alcanza-record-de-28-5-billones-de-dolares-en-2021/> Last consulted: 04/27/2022

Foreign Trade Corporation of Peru - COMEXPERU (2022). Peruvian Exports Grow 3.3% in the First Two Months of the Year. Available at <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-peruanas-crecen-un-33-en-el-primer-bimestre-del-ano>  
Last consulted: 04/27/2022

Peru Export and Tourism Promotion Commission - PROMPERU (2022). Peru becomes the world's leading exporter of grapes. Available at <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/585846-peru-se-convierte-en-primer-exportador-mundial-de-uvas>  
Last consulted: 04/27/2022

Ministry of Foreign Trade and Tourism - MINCETUR (2022). Peruvian exports reach record in 2021 and exceed US\$ 56 billion. Available at <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/581099-exportaciones-peruanas-alcanzan-record-en-2021-y-superan-los-us-56-mil-millones>  
Last consulted: 04/27/2022

Maritime world (2021). Omicron variant threatens emerging global trade recovery. Available at <https://www.mundomaritimo.cl/noticias/variante-omicron-amenaza-la-incipiente-recuperacion-del-comercio-mundial>  
Last consulted: 12/20/2021



# Experiencias en la implementación del OEA en el Perú

Experiences in the implementation  
of the AEO in Peru



Mtra. Cristina **Gastulo Yong**





Mtra. Cristina  
**Gastulo Yong**

## SEMBLANZA

Abogada egresada de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú, obtuvo el grado de Maestro en Gerencia Pública por la Universidad Continental y cuenta con especializaciones en gerencia legal, administración tributaria, técnica y operativa aduanera. Cuenta con una amplia experiencia profesional en el ámbito público y privado, destaca en la función pública su participación como Asesora principal en el Despacho de la Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas de SUNAT, en dos periodos (entre el 2012 y 2020), Gerente de Servicios Aduaneros - SUNAT (2015 -2016); Consultora senior en la Dirección de Asuntos de Economía Internacional, Competencia y Productividad del Ministerio de Economía y Finanzas - MEF (2010-2012), Asesora experta para temas tributarios y aduaneros del Consejo Nacional de Descentralización - CND(2004 - 2006). En el ámbito privado ha ocupado cargos gerenciales en empresas dedicadas a operaciones logísticas de comercio exterior y brindado consultorías a instituciones y empresas en materia aduanera, diseño de estrategias para la mejora de procesos, implementación de proyectos de capacitación, así como asesorías para la obtención de autorizaciones, registros y permisos necesarios para la gestión de operaciones. Con una reconocida trayectoria, desde hace más de 20 años se encuentra comprometida con el impulso e implementación de iniciativas y proyectos para la reconversión de procesos aduaneros orientados a la facilitación y seguridad de las operaciones, con impacto directo en la mejora de la competitividad de las empresas y del país; actualmente es consultora especializada en políticas públicas, gestión aduanera y tributación.

## RESUME

Lawyer graduated from the Law School of Pontificia Universidad Católica del Perú, she obtained a Master's degree in Public Management from Universidad Continental and has specializations in legal, tax administration, technical and operational customs management. She has extensive professional experience in the public and private sectors, and in the public sector she has participated as Senior Advisor in the Office of the National Deputy Superintendent of Customs of SUNAT, in two periods (between 2012 and 2020), Manager of Customs Services - SUNAT (2015 -2016). Senior consultant at the Directorate of International Economic Affairs, Competition and Productivity of the Ministry of Economy and Finance - MEF (2010-2012), Expert advisor for tax and customs issues of the National Decentralization Council - CND (2004 - 2006). In the private sector, she has held management positions in companies dedicated to foreign trade logistics operations and has provided consulting services to institutions and companies on customs matters, design of strategies for process improvement, implementation of training projects, as well as advice on obtaining authorizations, registrations and permits necessary for the management of operations. With a recognized experience, for more than 20 years she has been committed to the promotion and implementation of initiatives and projects for the reconversion of customs processes aimed at the facilitation and security of operations, with direct impact on improving the competitiveness of companies and the country; she is currently a consultant specializing in public policy, customs management and taxation.

## Antecedentes y Evolución del Programa

El programa del Operador Económico Autorizado (OEA) adoptado por el Perú se basa en las recomendaciones emitidas por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) a través del Marco de Estándares para Asegurar y Facilitar el Comercio Global (Marco SAFE), aprobado en junio de 2005 con la finalidad de reforzar la seguridad de la cadena logística, sin disminuir la facilitación al comercio internacional.

Este programa busca que las aduanas otorguen una certificación a aquellos operadores que demuestren el cumplimiento de determinadas condiciones, entre las cuales destaca un óptimo nivel de seguridad, a cambio de reconocerles beneficios y facilidades en el control de sus operaciones.

Consecuentemente, ser reconocido como una empresa OEA supone contar con altos estándares de seguridad, lo que es valorado por clientes, competidores y terceros. Asimismo, en la medida que el país logre suscribir Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (ARM) con sus principales socios comerciales, la categoría empresa confiable será reconocida por otras aduanas y se extenderá el otorgamiento de los beneficios, haciéndolos mutuos, promoviendo eficiencia y la mejora en la seguridad de los procesos para las partes suscriptoras del acuerdo.

Ahora bien, el camino para la implementación del programa en nuestro país ha sido largo y no exento de dificultades. Fue la Ley General de Aduanas (LGA), aprobada en el 2008 mediante Decreto Legislativo N° 1053, la que incorporó esta figura, originalmente bajo el nombre del Usuario Aduanero Certificado (UAC), definiéndola como el “operador de comercio exterior certificado por la SUNAT<sup>1</sup> al haber cumplido con los criterios y requisitos dispuestos en el presente Decreto Legislativo, su Reglamento y aquellos establecidos en las normas pertinentes”. Sin embargo, esta norma no llegó a aplicarse debido a que no se emitieron las disposiciones reglamentarias necesarias.

Cuatro años después, en el 2012, la administración aduanera decidió retomar el tema y relanzar el programa, impulsando la aprobación del Reglamento de Certificación, previo cambio de la denominación legal del programa por la de “Operador Económico Autorizado”, confirmando el compromiso de cumplir en estricto los lineamientos del Marco SAFE. El Reglamento de Certificación del OEA, fue aprobado mediante Decreto Supremo N° 186-2012-EF y el procedimiento operativo aduanero se emitió poco tiempo después. Así se completó el marco normativo necesario para la implementación del programa.



## Program Background and Evolution

The Authorized Economic Operator (AEO) program adopted by Peru is based on the recommendations issued by the World Customs Organization (WCO) through the Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade (SAFE Framework), approved in June 2005 with the aim of reinforcing the security of the logistics chain, without reducing the facilitation of international trade.

This program seeks that customs grant a certification to those operators that demonstrate compliance with certain conditions, including an optimum level of security, in exchange for recognizing benefits and facilities in the control of their operations.

Consequently, being recognized as an AEO company means having high security standards, which is valued by customers, competitors and third parties. Furthermore, to the extent that the country is able to sign Mutual Recognition Agreements (MRA) with its main trading partners, the reliable company category will be recognized by other customs offices and the granting of benefits will be extended, making them mutual, promoting efficiency and improving the security of the processes for the parties involved in the agreement.

However, the path for the implementation of the program in our country has been long and not without difficulties. The General Customs Law (LGA or *Ley General de Aduanas* in Spanish), approved in 2008 by Legislative Decree No. 1053, incorporated this figure, originally under the name of the Certified Customs User (UAC or *Usuario Aduanero Certificado* in Spanish), defining it as the “foreign trade operator certified by SUNAT<sup>1</sup> as having complied with the criteria and requirements set forth in this Legislative Decree, its Regulations and those established in the relevant rules”. However, this rule was never applied because the necessary regulatory provisions were not issued..

Four years later, in 2012, the customs administration decided to take up the issue again and relaunch the program, promoting the approval of the Certification Regulations, after changing the legal name of the program to “Authorized Economic Operator”, confirming the commitment to strictly comply with the SAFE Framework guidelines. The AEO Certification Regulations were approved by Supreme Decree No. 186-2012-EF and the customs operating procedure was issued shortly thereafter. This completed the regulatory framework necessary for the implementation of the program.





Sin embargo, el programa no obtuvo la acogida esperada entre los operadores de comercio exterior, en comparación a los avances observados en otros países. Durante los primeros tres años, alcanzaron la certificación sólo 36 empresas, de las cuales 21 correspondían a agencias de aduanas, 3 a almacenes aduaneros y los 12 restantes eran empresas exportadoras. Entre las causas, influyó en gran medida la percepción de que los beneficios otorgados eran insuficientes para los altos costos de inversión que involucraba cumplir los requisitos para la certificación. Los operadores reclamaban mayores y más tangibles beneficios, así como la revisión de los requisitos de acceso a la certificación.

Por ello, en el 2015 la administración aduanera decidió fortalecer el programa OEA promoviendo una modificación de la LGA, que fue aprobada con el Decreto Legislativo N° 1235, norma que, entre otras, estableció nuevas disposiciones aplicables a los OEA. Posteriormente, con Decreto Supremo N° 184-2016- EF se aprobó el Nuevo Reglamento de Certificación del OEA, así como el respectivo Procedimiento Operativo Aduanero.

De manera análoga, en la última modificación a la LGA, aprobada en el 2018 con Decreto Legislativo N° 1433, se incluyó una importante novedad: La incorporación en el programa OEA de otras entidades nacionales de control, encargando a la autoridad aduanera el rol de promotor y coordinador del proceso. A través del Decreto Supremo N° 267-2020-EF se reguló la participación de cinco entidades en el programa: El Ministerio de Salud, el Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (SANIPES), el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) y la Superintendencia Nacional de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos de Uso Civil (SUCAMEC).

De este modo se recogió una recomendación formulada por la OMA ante la necesidad de agilizar los controles en frontera y que ya se encuentra implementada en algunos países de la región como Brasil, Colombia y República Dominicana.

However, the program was not as well received by foreign trade operators as expected, compared to the progress observed in other countries. During the first three years, only 36 companies achieved the certification, of which 21 were customs agencies, 3 were bonded warehouses and the remaining 12 were export companies. This was largely due to the perception that the benefits granted were insufficient for the high investment costs involved in meeting the certification requirements. The operators demanded greater and more tangible benefits, as well as a review of the requirements for access to certification.

Therefore, in 2015 the customs administration decided to strengthen the AEO program by promoting an amendment to the General Customs Law, which was approved with Legislative Decree No. 1235, a rule that, among others, established new provisions applicable to AEOs. Subsequently, with Supreme Decree No. 184-2016- EF, the New AEO Certification Regulation was approved, as well as the respective Customs Operating Procedure.

Similarly, in the latest amendment to the General Customs Law, approved in 2018 with Legislative Decree No. 1433, an important innovation was included: The incorporation in the AEO program of other national control entities, entrusting the customs authority with the role of promoter and coordinator of the process. Supreme Decree N° 267-2020-EF regulated the participation of five entities in the program: The Ministry of Health, the National Fisheries Health Agency (SANIPES), the National Agricultural Health Service (SENASA) and the National Superintendence for the Control of Security Services, Arms, Ammunition and Explosives for Civil Use (SUCAMEC).

In this way, a recommendation made by the WCO was taken up in view of the need to speed up border controls, which has already been implemented in some countries in the region, such as Brazil, Colombia and the Dominican Republic.

A lo anterior se sumó la decisión de eliminar tratamientos preferenciales concedidos a los operadores que subsistían de manera paralela, como es el caso del Régimen del Importador Frecuente vigente desde el año 2005, el cual permitía al importador que cumplía ciertas condiciones, que sus declaraciones no fueran objeto de verificación ni de observaciones al valor declarado durante el despacho aduanero. Con alguna resistencia de parte de los importadores, se dispuso el fin de este régimen a finales del 2018, otorgándoles facilidades para que opten por la certificación OEA. De este modo, la aduana logró unificar los tratamientos de beneficio concedidos a los operadores e incrementar el número de operadores certificados.

Todo este conjunto de medidas estuvo orientado a promover la adhesión al programa, flexibilizando y adecuando a estándares internacionales los requisitos para cumplir las condiciones de certificación, incrementando los beneficios y reordenando el marco normativo.

In addition to the above, the decision was made to eliminate preferential treatments granted to operators that subsisted simultaneously, as is the case of the Frequent Importer Regime in force since 2005, which allowed importers who met certain conditions, that their declarations were not subject to verification or observations to the declared value during customs clearance. With some resistance from importers, this regime was terminated at the end of 2018, granting them the opportunity to opt for AEO certification. In this way, Customs was able to unify the beneficial treatments granted to operators and increase the number of certified operators.

This set of measures was aimed at promoting adherence to the program, making the requirements for meeting the certification conditions more flexible and in line with international standards, increasing the benefits and reorganizing the regulatory framework.



En síntesis, el esquema actual del programa OEA - Perú considera:

### Ámbito

Importadores, Exportadores, Agencias de Aduanas, Almacenes Aduaneros y Empresas de Servicio de Entrega Rápida – ESER.

### Condiciones para la certificación

- Trayectoria satisfactoria de cumplimiento de la normativa vigente.
- Sistema adecuado de registros contables y logísticos que permita la trazabilidad de las operaciones.
- Solvencia financiera debidamente comprobada.
- Nivel de seguridad adecuado.

### Vigencia de la certificación

Indefinida, siempre que el OEA mantenga las condiciones a satisfacción de la administración aduanera. Sujeto a una verificación anual como mínimo.

### Beneficios

Entre las principales facilidades que se conceden al OEA se encuentran<sup>2</sup>:

- Presentar garantías reducidas o estar exento de su presentación.
- Efectuar directamente sus despachos aduaneros sin necesidad de contar con el servicio de un despachador de aduana.
- Embarque directo desde el local del exportador.
- Reducción inspecciones físicas; no verificación de valor en control concurrente
- Atención preferente a nivel nacional.
- Reducción de plazos de trámite administrativo como rectificaciones, reclamos, devoluciones.
- Posibilidad de obtener la certificación de otras agencias de control (a partir del 2021).



In summary, the current outline of the AEO-Peru program considers the following:

### Scope

Importers, Exporters, Customs Agencies, Bonded Warehouses and Expedited Delivery Service Companies - ESER.

### Conditions for certification

- Satisfactory track record of compliance with current regulations.
- Adequate system of accounting and logistic records that allows traceability of operations.
- Duly proven financial solvency.
- Adequate security level.

### Validity of certification

Indefinite validity, as long as the AEO maintains the conditions to the satisfaction of the customs administration. Subject to at least annual verification.

### Benefits

Among the main benefits granted to the AEO, we have the following<sup>2</sup>:

- To present reduced guarantees or to be exempted from presenting them.
- Directly carry out your customs clearance without the need for the service of a customs broker.
- Direct shipment from the exporter's premises.
- Reduction of physical inspections; no value verification in concurrent control
- Preferential attention nationally.
- Reduction of administrative processing times such as rectifications, claims, refunds, etc.
- Possibility of obtaining certification from other control agencies (starting in 2021).



## Resultados

- Las medidas aplicadas lograron incrementar el número de empresas certificadas. Si en el 2015 existían 36 empresas OEA, al finalizar el 2020 ya se contaba con 202 empresas certificadas. A mediados del 2021 el número se elevó a 218: 123 importadores, 52 exportadores, 32 agentes de aduana, 2 ESER y 9 almacenes<sup>3</sup>.
- Con relación a los ARM, la administración aduanera ha logrado suscribir seis acuerdos con países con los que se realiza el 36% de nuestro comercio exterior, a saber: 1. ARM con Corea del Sur – 2017; 2. ARM con Uruguay – 2018; 3. ARM con la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú) – 2018; 4. ARM con Estados Unidos – 2018; 5. ARM con la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) – 2019; 6. ARM con Brasil – 2020.
- En cuanto a mejoras operativas, es en el despacho de importación donde se aprecia mejor el efecto de las facilidades administrativas en la reducción de tiempos (tanto en el despacho anticipado como en el despacho diferido), debido a la significativa disminución del nivel de reconocimiento físico y documentario y a que las declaraciones no son objeto de verificación ni de observaciones al valor declarado durante el despacho aduanero.
- La participación de los OEA en valor FOB de importaciones en lo que va del presente año alcanza el 28% aproximadamente. Mas rezagada se encuentra la participación de los OEA en el valor FOB de las exportaciones, representando alrededor del 8%, por lo que se espera que este número se incremente para un mayor aprovechamiento de los ARM suscritos.

## Results

- The measures implemented succeeded in increasing the number of certified companies. If in 2015 there were 36 AEO companies, by the end of 2020 there were 202 certified companies. By mid-2021 the number had risen to 218: 123 importers, 52 exporters, 32 customs agents, 2 ESERs and 9 warehouses<sup>3</sup>.
- Concerning the MRAs, the customs administration has managed to sign six agreements with countries with which 36% of our foreign trade is conducted, namely: 1. MRA with South Korea - 2017; 2. MRA with Uruguay - 2018; 3. MRA with the Pacific Alliance (Chile, Colombia, Mexico and Peru) - 2018; 4. MRA with the United States - 2018; 5. MRA with the Andean Community (Bolivia, Colombia, Ecuador and Peru) - 2019; 6. MRA with Brazil - 2020.
- In terms of operational improvements, it is in import clearance where the effect of the administrative facilities on time reduction (both in early and deferred clearance) is best appreciated, due to the significant reduction in the level of physical and documentary recognition and the fact that the declarations are not subject to verification or observations on the declared value during customs clearance.
- The participation of AEOs in the FOB value of imports so far this year has reached approximately 28%. The participation of AEOs in the FOB value of exports is lagging behind, representing around 8%, so it is expected that this number will increase in order to take greater advantage of the MRAs signed.



## Proyecciones y desafíos

- La meta más importante e inmediata es la de culminar la implementación del OEA en otras entidades de control. Para este 2022 se espera contar con las respectivas normas reglamentarias de cada una de las entidades incorporadas al programa, además de las facilidades que otorgarán a las empresas certificadas y los requisitos que éstas deben cumplir.

Como sucedió en la Aduana, será necesario que las entidades ejecuten el mismo proceso de sensibilización y capacitación en gestión de riesgos al interior de sus propias organizaciones y que se involucren en el trabajo cooperativo con los operadores, a fin de asistirlos en el cumplimiento de las condiciones y requisitos.

Si bien las cinco entidades incorporadas al programa cubren gran parte del flujo transfronterizo de mercancías restringidas (76%) no debe descuidarse la posibilidad de continuar incorporando progresivamente a otras entidades nacionales, con la finalidad de seguir promoviendo la eficiencia en el control y evitar duplicidad de trámites para los usuarios. Como ejemplo podemos mencionar la inclusión de las autoridades antinarcóticos y de transportes como ocurre en Colombia<sup>4</sup>. Asimismo, dentro de la propia SUNAT, lograr involucrar en el programa a la autoridad que administra los tributos internos, es una tarea pendiente.

## Projections and challenges

- The most important and immediate goal is to complete the implementation of the AEO in other control entities. By 2022 we expect to have the respective regulations for each of the entities incorporated into the program, in addition to the benefits they will grant to certified companies and the requirements they must meet.

As in the case of Customs, it will be necessary for the entities to carry out the same risk management awareness and training process within their own organizations and to engage in cooperative work with the operators, in order to assist them in complying with the conditions and requirements.

Although the five entities incorporated into the program cover a large part of the cross-border flow of restricted goods (76%), the possibility of progressively incorporating other national entities should not be ignored, in order to continue promoting efficiency in control and avoid duplication of procedures for users. As an example, we can mention the inclusion of anti-narcotics and transport authorities, as is the case in Colombia<sup>4</sup>. In addition, within SUNAT itself, it is a pending task to involve the authority that handles internal taxes in the program.

- **Nuevos operadores en el programa.**

Actualmente cinco tipos de operadores pueden acceder a la certificación OEA: Importadores, Exportadores, Agencias de Aduana Almacenes y ESER. Para cumplir con el objetivo de fortalecer la seguridad de la cadena logística, la administración aduanera debe continuar incorporando gradualmente a los principales operadores de comercio exterior y operadores intervinientes que aún no se encuentran en el programa, estableciendo la forma, requisitos y plazos.

Relacionado con lo anterior existe también una creciente demanda de las pequeñas y medianas empresas (PYME) por obtener la certificación OEA, tema que también se encuentra en estudio en el ámbito internacional. Sabemos que el programa OEA implica inversiones en seguridad de alto costo. Quizás es tiempo de pensar en implementar un estatuto OEA destinado las PYME que demuestren un desempeño seguro, a fin de que puedan acceder a determinados beneficios. Quedaría a cargo de la Aduana evaluar y coordinar los requisitos y condiciones que deberían cumplir conforme a su dimensión empresarial, para poder acceder a la certificación.

Lo mencionado se alinea a las recomendaciones de la OMA relativas a promover ampliamente el Marco SAFE en la comunidad PYME y apoyar iniciativas y proyectos piloto que concilien los objetivos de las administraciones aduaneras y las expectativas de estos operadores respecto al programa.<sup>5</sup>

**Quizás es tiempo de pensar en implementar un estatuto OEA destinado las PYME que demuestren un desempeño seguro, a fin de que puedan acceder a determinados beneficios.**



**Perhaps it is time to think about implementing an AEO status for SMEs that demonstrate safe performance, so that they can access certain benefits.**

- **New operators in the program.**

Five types of operators are currently eligible for AEO certification: Importers, Exporters, Customs Agencies, Warehouses and ESER. In order to meet the objective of strengthening the security of the logistics chain, the customs administration must continue to gradually incorporate the main foreign trade operators and intervening operators that are not yet in the program, establishing the form, requirements and deadlines.

Related to the above, there is also a growing demand from small and medium-sized enterprises (SMEs) to obtain AEO certification, an issue that is also being studied at the international level. We know that the AEO program involves high-cost investments in security. Perhaps it is time to think about implementing an AEO status for SMEs that demonstrate safe performance, so that they can access certain benefits. Customs would be in charge of evaluating and coordinating the requirements and conditions to be met in accordance with their business size, in order to be eligible for certification.

This is in line with WCO recommendations to widely promote the SAFE Framework in the SME community and to support initiatives and pilot projects that combine the objectives of customs administrations and the expectations of these operators with respect to the program.<sup>5</sup>



- **Continuar impulsando los ARM.**

A fines del 2020 y superando las restricciones por la pandemia, la Aduana peruana logró suscribir el ARM con Brasil, luego de varios años de esfuerzo conjunto. Lamentablemente la pandemia sí ha significado retrasos e interrupciones en otros procesos de negociación con países tan importantes para nuestro comercio como Canadá y Japón.

Por ello resulta necesario que la administración aduanera retome el impulso a las negociaciones, para beneficio de nuestros operadores, pero también porque representan un claro reconocimiento internacional a las buenas prácticas aduaneras del Perú y la confianza en su manejo institucional.

De otro lado, tan importante como la continuidad de los procesos de negociación para suscribir nuevos ARM, resulta la medición de resultados de los ARM vigentes, a fin de hacer seguimiento, verificar la aplicación efectiva de los beneficios para nuestros operadores y efectuar las recomendaciones y los ajustes que se estimen necesarios.

### Corolario

El programa OEA ya cumplió 10 años desde su lanzamiento. Con un inicio incierto, tuvo que ganar, en primer término, la confianza y apoyo al interior de la propia institución y del Estado, para posteriormente convencer a los operadores de las ventajas y beneficios de involucrarse en esta nueva fórmula de trabajo colaborativo con la autoridad.

Hoy se cuenta con un sistema consolidado que permite a la aduana controlar de manera más efectiva y a los operadores mejorar sus procesos internos de gestión. Asimismo, la pandemia ha confirmado la pertinencia de contar con un esquema de trabajo que brinda continuidad al comercio en un contexto excepcional, porque funciona con operadores confiables con quienes es posible implementar planes de contingencia para la presente y futuras crisis.

El programa OEA sigue en desarrollo en nuestro país y aún debe enfrentar diversos desafíos, el más grande quizá sea el de mantener los beneficios y ventajas atractivos y congruentes a la inversión que involucra, en balance con eficientes procesos de control. Con todo, la experiencia nos muestra que estamos en el camino correcto.



- **Continuing to promote MRAs.**

At the end of 2020 and overcoming the restrictions due to the pandemic, Peruvian Customs managed to sign the MRA with Brazil, after several years of joint effort. Unfortunately, the pandemic has meant delays and interruptions in other negotiation processes with countries as important for our trade as Canada and Japan.

It is therefore necessary for the customs administration to resume negotiations for the benefit of our operators, but also because they represent a clear international recognition of Peru's good customs practices and confidence in its institutional management.

On the other hand, as important as the continuity of the negotiation processes to subscribe new MRAs, is the measurement of the results of the MRAs in force, in order to follow up, verify the effective application of the benefits for our operators and make the recommendations and adjustments deemed necessary.

### Corollary

The AEO program is now 10 years old. With an uncertain start, it first had to gain trust and support within the institution itself and the State, and then convince the operators of the advantages and benefits of getting involved in this new formula of collaborative work with the authority.

Today we have a consolidated system that allows Customs to control more effectively and allows operators to improve their internal management processes. The pandemic has also confirmed the relevance of having a working scheme that provides continuity to trade in an exceptional context, because it works with reliable operators with whom it is possible to implement contingency plans for the current and future crises.

The AEO program continues to develop in our country and still faces several challenges, the greatest of which may be to keep the benefits and advantages attractive and congruent with the investment involved, in balance with efficient control processes. However, experience shows that we are on the right path.

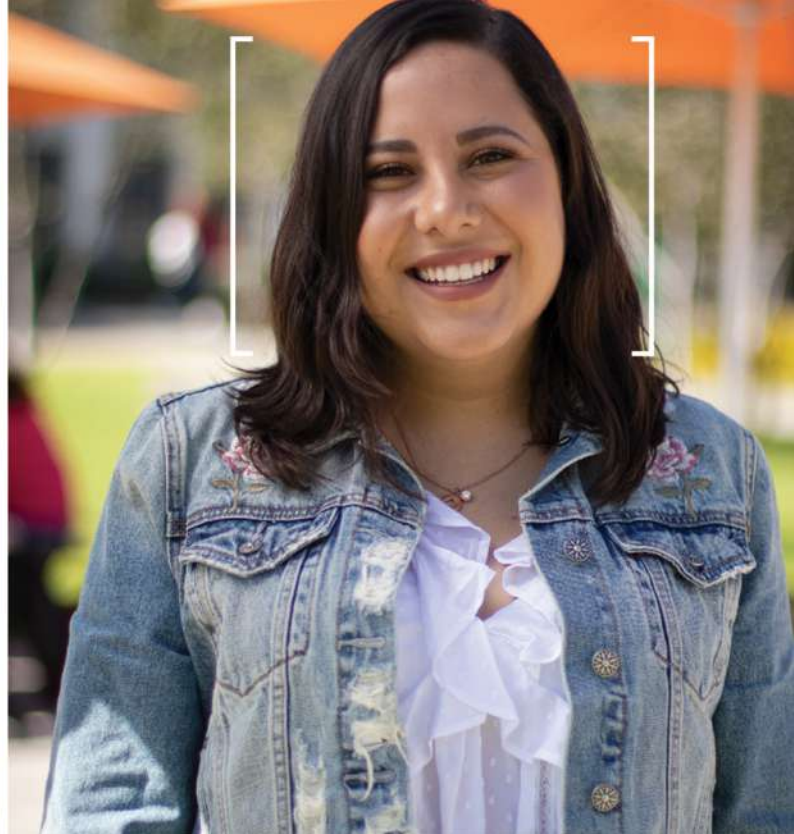
## Fuentes

1. Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria.
2. El conjunto de facilidades administrativas otorgadas al OEA pueden ser revisadas en el siguiente link:  
<https://oea.sunat.gob.pe/docs/beneficios-oea.pdf>
3. SUNAT *Listado de Empresas Certificadas*:  
<https://ww1.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/oea/empresasCertificadas.html>
4. Ver:  
<https://www.dian.gov.co/aduanas/oea/inicio/Paginas/PreguntasFrecuentes.aspx>
5. World Customs Administration. El Operador Económico Autorizado y las Pequeñas y Medianas Empresas  
[http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/es/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/safe\\_package\\_x\\_es.pdf?la=en](http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/es/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/safe_package_x_es.pdf?la=en)



## Sources

1. *Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria*.
2. The set of administrative benefits granted to the AEO can be reviewed by clicking on the following link:  
<https://oea.sunat.gob.pe/docs/beneficios-oea.pdf>
3. SUNAT *List of Certified Companies*:  
<https://ww1.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/oea/empresasCertificadas.html>
4. Please visit:  
<https://www.dian.gov.co/aduanas/oea/inicio/Paginas/PreguntasFrecuentes.aspx>
5. World Customs Administration. The Authorized Economic Operator and Small and Medium-Sized Companies  
[http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/es/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/safe\\_package\\_x\\_es.pdf?la=en](http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/es/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/safe_package_x_es.pdf?la=en)



## OFERTA ACADÉMICA

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

## NUEVAS APERTURAS

Dirección del Deporte

Dirección Financiera

Ingeniería Ambiental

**ANÁHUAC**





# Nueva Norma de etiquetado electrónico en México

New electronic labeling standard in Mexico



Ing. Eduardo **Mancilla Rodríguez**





Ing. Eduardo  
**Mancilla Rodríguez**

## SEMBLANZA

Ingeniero Industrial, cuenta con más de 10 años de experiencia en sistemas de gestión, normalización, metrología, evaluación de la conformidad, regulaciones técnicas, acceso a mercado y competitividad.

Se ha desempeñado en diversos puestos relacionados con la creación, implementación y evaluación de normas y regulaciones técnicas, así como la implementación de sistemas de gestión en diversas organizaciones nacionales y transnacionales en las que destacan: Mettler Toledo, ANCE, A.C., la Dirección General de Normas de la Secretaría de Economía y Honeywell. Ha publicado en el simposio de metrología del CENAM durante dos periodos consecutivos, 2016 y 2018.

En el año 2012 fue seleccionado como "IEC Young Professional" dentro del programa del Comité Electrotécnico Mexicano para representar a México en el programa de la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC).

Participa como experto técnico en diversos comités de ISO, IEC, UL, comités técnicos de normalización nacional, donde colabora en la actualización y desarrollo de normas nacionales e internacionales.

Actualmente se desempeña como Sr. Regulatory Compliance Engineer para Honeywell Building Technologies para México y Latinoamérica.

## RESUME

Industrial Engineer with more than 10 years of experience in management systems, standardization, metrology, conformity assessment, technical regulations, market access and competitiveness.

He has held various positions related to the creation, implementation and evaluation of standards and technical regulations, as well as the implementation of management systems in several national and transnational organizations, including: Mettler Toledo, ANCE, A.C., the General Directorate of Standards of the Secretariat of Economy and Honeywell.

He has published in the CENAM metrology symposium for two consecutive periods, 2016 and 2018. In 2012 he was selected as "IEC Young Professional" within the Mexican Electrotechnical Committee program to represent Mexico in the International Electrotechnical Commission (IEC) program.

He participates as a technical expert in various committees of ISO, IEC, UL, national standardization technical committees, where he collaborates in the updating and development of national and international standards.

He currently serves as Regulatory Compliance Engineer for Honeywell Building Technologies for Mexico and Latin America.

México está dando los pasos correctos en materia normativa en aras de facilitar el acceso al mercado, a algunos les podría parecer pasos lentos, pero son pasos sólidos y bien alineados. Derivado de esta estrategia, el pasado 16 de diciembre de 2021 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Norma Mexicana “NMX-R-116-SCFI-2021 Información Comercial-Etiquetado electrónico general de productos - Requisitos y especificaciones”. Sí, todavía les decimos Normas Mexicanas (NMX) ya que no ha sido publicado el Reglamento de la Ley de Infraestructura de la Calidad por lo que los aún Organismos Nacionales de Normalización no han transitado a Organismos Nacionales de Estandarización y por ende las NMX no son todavía “Estándares”.

Volvamos a las buenas noticias, esta norma voluntaria es una alternativa que ha diseñado la Secretaría de Economía para los importadores/comercializadores de todo tipo de productos con las siguientes excepciones: sector textil, vestido y confección (NOM-004-SCFI) y calzado (NOM-020-SCFI).

La norma establece en su objetivo y campo de aplicación que podrá ser utilizada como método complementario y/o para corregir inexactitudes del etiquetado físico de la NOM de información comercial a la que esté sujeta el ítem. Como Norma voluntaria, el uso de este instrumento es complementario y dependerá de cada organización decidir adherirse o no el dependiendo de sus propias necesidades. El SINEC (Sistema Integral de Normas y Evaluación de la Conformidad) de la Secretaría de Economía funcionará como la plataforma donde se podrá ingresar dicha información complementaria y como tal no puede sustituir a la información física que debe aparecer en el equipo según la NOM de información comercial que aplique, por lo tanto, el procedimiento establecido en esta NMX no reemplaza de ninguna manera los requisitos obligatorios y los datos corregidos no pueden contradecir nada de los requisitos ya aprobados en el etiquetado físico por medio del dictamen o la constancia de verificación que haya sido emitida por una Unidad de Verificación/Inspección acreditada y aprobada en la materia.

El procedimiento también indica que el particular tendrá 12 meses a partir de la notificación de la corrección de la información a la Secretaría de Economía para que esa información aparezca en la etiqueta física ya corregida, si es necesario puede solicitarse un plazo adicional con su debida justificación. La autoridad contará con un plazo de 10 días hábiles para resolver la solicitud en el SINEC, un plazo nada despreciable y consistente con el compromiso de la Dirección General de Normas (DNG) para agilizar el acceso al mercado.

La información complementaria no puede contener ninguna información adicional como promociones, descuentos o información que pueda inducir al error hacia los consumidores.



Mexico is taking the right steps in regulatory matters in order to facilitate market access; some might think they are slow steps, but they are solid and well aligned. As a result of this strategy, on December 16, 2021, the Mexican Standard “NMX-R-116-SCFI-2021 Commercial Information - General Electronic Labeling of Products - Requirements and Specifications” was published in the Official Gazette of the Federation (DOF). Yes, we still call them Mexican Standards (NMX) since the Regulation of the Quality Infrastructure Law has not been published, so the National Standardization Organizations have not yet become National Standardization Organizations and therefore the NMX are not yet “Standards”.

Back to the good news, this voluntary standard is an alternative designed by the Ministry of Economy for importers/traders of all types of products with the following exceptions: textile, clothing and apparel (NOM-004-SCFI) and footwear (NOM-020-SCFI).

The standard establishes in its objective and scope of application that it may be used as a complementary method and/or to correct inaccuracies in the physical labeling of the NOM of commercial information to which the item is subject. As a voluntary standard, the use of this instrument is complementary and it is up to each organization to decide whether or not to adopt it, depending on its own needs. The

SINEC (Comprehensive System of Standards and Conformity Assessment) of the Ministry of Economy will function as the platform where such complementary information can be entered and as it cannot replace the physical information that must appear on the equipment according to the NOM of commercial information that applies, therefore, the procedure established in this NMX does not replace in any way the mandatory requirements and the corrected data cannot contradict any of the requirements already approved on the physical labeling by means of the opinion or verification certificate that has been issued by a Verification/Inspection Unit accredited and approved in the matter.

The procedure also indicates that the individual will have 12 months from the notification of the rectification of the information to the Ministry of Economy for such information to appear on the rectified physical label; if necessary, an additional period of time may be requested with due justification. The authority will have a term of 10 working days to resolve the request in the SINEC, a non-negligible term and consistent with the commitment of the General Directorate of Standards (DNG) to expedite market access.

Supplementary information may not contain any additional information such as promotions, discounts or information that may confuse consumers.



## Sobre el proceso en el SINEC

Para tener acceso a este servicio, la DGN solicita que la organización o su representante legal se registren en el SINEC, un correo electrónico confirmará el registro a los interesados y a partir de ese momento empezará a cubrir los requisitos ya conocidos con su Unidad de verificación de confianza, todo el procedimiento puede ser consultado en la Cláusula 5 de la NMX.

Esta NMX entró en vigor el pasado 14 de febrero por lo que, en este momento, en estricta teoría, ya se podría hacer uso de este nuevo esquema de facilitación para las NOMs de información comercial.

Como siempre, la invitación es a hablar con tu proveedor de servicios de preferido y preguntar por este nuevo esquema y sus implicaciones, responsabilidades de las partes y los beneficios para tus procesos de importación y comercialización.

## About the SINEC process

In order to have access to this service, the General Directorate of Standards requests that the organization or its legal representative register in the SINEC, an email will confirm the registration to the interested parties and from that moment on, they will start covering the requirements already known with their Trust Verification Unit, the whole procedure can be consulted in Section 5 of the NMX.

This NMX came into force last February 14, therefore, at this time, in strict theory, this new facilitation scheme for NOMs on commercial information could already be used.

As always, we invite you to talk to your preferred service provider and ask about this new scheme and its implications, responsibilities of the parties and the benefits for your import and trade processes.



# ¡Suscríbete hoy mismo!

## Suscripción anual

### Incluye:

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



¡Envío a domicilio gratis!

**\$800.00 anuales**

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



## Suscripción digital

### Incluye:

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



**\$350.00 anuales**





## Tu centro de control y riesgo

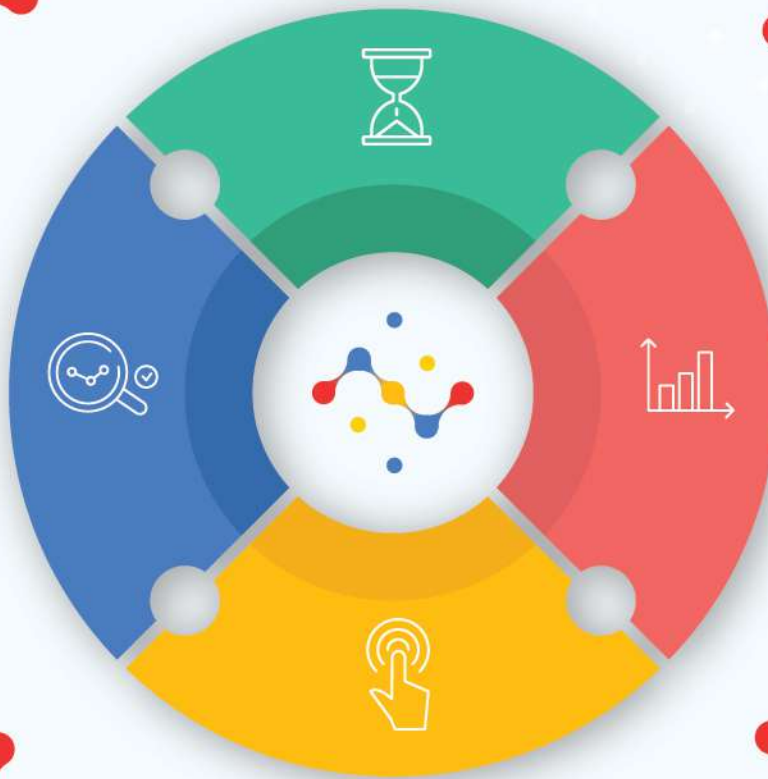
### Optimiza

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



### Administra

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



### Automatiza

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



### Analiza

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

**Contáctanos:**

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

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



