

Facilitación del proceso de exportación y eliminación de costos redundantes

(Modelo sugerido del Acuerdo de Facilitación Comercial)

*Simplification of the export process and elimination of redundant costs
(Model suggested by the Trade Facilitation Agreement)*



Dr. Ignacio Casas Fraire





Dr. Ignacio Casas Fraire

SEMBLANZA

Doctor en Ciencias de la Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Es Maestro en Administración por la Universidad del Valle de México (UVM) y Licenciado en Relaciones Internacionales por la UNAM. Cuenta con el Diplomado en Negociaciones Comerciales Internacionales del Colegio de México y el Diplomado en Comercio y Negocios Internacionales por el Tecnológico de Monterrey (ITESM); Diplomado en International Economics en Lee University of Cleveland Tennessee (USA). Es Profesor Investigador en el Centro de Enseñanza Técnica y Superior (CETYS Universidad). Es miembro del padrón de jóvenes investigadores del CONACYT. Ha sido catedrático de asignatura en la Universidad Autónoma Chapingo, la Universidad del Valle de México y de la Universidad Tecnológica de México (UNITEC). Además, ha sido profesor de asignatura en la Maestría en Negocios Internacionales en la Universidad de las Américas (UDLA, D.F.) Ha sido Gerente de Comercio Exterior de la Agencia Aduanal Kalisch Alonso Agencias Aduanales S.C. y Director General del despacho de consultores en comercio internacional MexiWorld and Logistics S.A. de CV. Asimismo, ha laborado para distintas empresas transnacionales en departamentos de comercio exterior.

RESUME

Doctor in Administrative Sciences from the National Autonomous University of Mexico (UNAM). He has a Master's degree in Administration from the University of the Valley of Mexico (UVM) and a Bachelor's degree in International Relations from the UNAM. He holds a Certificate in International Trade Negotiations from Colegio de México and a Certificate in Trade and International Business from the Technological Institute of Monterrey (ITESM); as well as a Certificate in International Economics from Lee University of Cleveland Tennessee (USA). He is a member of the CONACYT register of junior researchers. He has been a professor at the Autonomous University of Chapingo, the University of the Valley of Mexico and the Technological University of Mexico (UNITEC). In addition, he has been a lecturer in the Master in International Business at the Universidad de las Américas (UDLA, D.F.) He was the Foreign Trade Manager of the Customs Agency Kalisch Alonso Agencias Aduanales S.C. and General Director of the international trade consultant's office MexiWorld and Logistics S.A. de CV. He has also worked for different transnational companies in foreign trade departments.

RESUMEN

Los tiempos y los costos logísticos de exportación varían por país y los requerimientos de cada uno. A comparación de sus vecinos del norte, México puede optimizar sus procesos para agilizar los tiempos de exportación y reducir los costos. El Dr. Ignacio Casas presenta en este artículo un resumen de un estudio realizado durante el 2019 para conocer cómo es la percepción de los exportadores acerca de la agilidad y los costos sobre procesos de exportación. Además, propone ciertos cambios como lo es sustituir el pedimento aduanero por el comprobante de valor electrónico (Cove), entre otros, para así simplificar el despacho aduanero de exportación, tal como ha sido sugerido por el Acuerdo de Facilitación Comercial.

SUMMARY

Export logistic times and costs vary by country and the requirements of each one. Compared to its northern neighbors, Mexico can optimize its processes to speed up export times and reduce costs. In this article, Dr. Ignacio Casas presents a summary of a study carried out during 2019 to find out how exporters perceive the agility and costs of export processes. In addition, he proposes certain changes such as replacing the customs declaration with the electronic value receipt (Cove), among others, in order to simplify the customs clearance of exports, as suggested by the Trade Facilitation Agreement.



El presente es un resumen de una investigación realizada a finales de 2019 la cual consistió en conocer la percepción que tienen los exportadores con relación a la facilidad que representa realizar un despacho de exportación en México, y si dicho modelo cumple con la simplificación de los requisitos documentales que establece el Acuerdo de Facilitación Comercial (AFC) planteado en el artículo diez en las variables relacionadas con las Formalidades y requisitos de documentación: simplificación de requisitos documentales enfocados al rápido despacho aduanal, reduciendo tiempos y costos y omitiendo aquellos trámites innecesarios o redundantes; la Ventanilla única como único punto de entrada para presentar la información y documentación a la autoridad correspondiente; y los Recursos de agentes de aduanas, como un servicio opcional reduciendo costos logísticos. 1

This article is a summary made from a research carried out during the late 2019. Its purpose was to understand the exporter's perception on how easy they found carrying out export clearance in Mexico and whether this model meets the simplification of the documents required as established in the Trade Facilitation Agreement (TFA) presented in article ten in the variables related to Formalities and documentation requirements. It addresses simplification of documentary requirements focused on rapid customs clearance, reduction of time and costs and omission of unnecessary or redundant procedures; the Digital Window as a single point of entry to present information and documentation to the corresponding authority; and the Resources of customs agents, as an optional service reducing logistics costs. 1

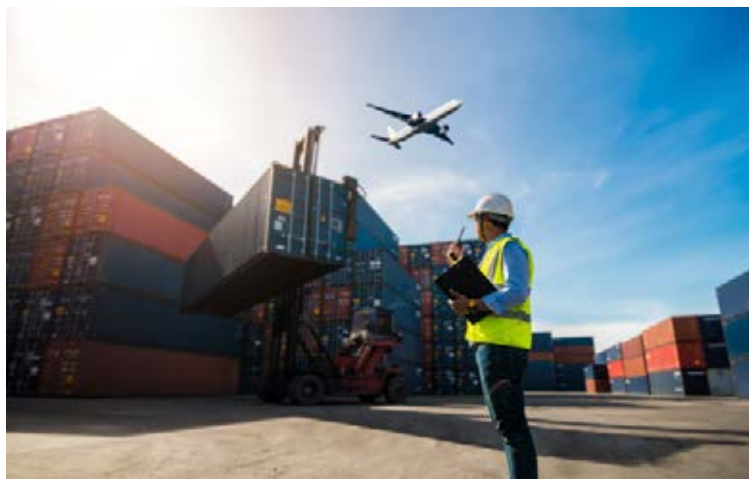


Para ello, se realizó un instrumento compuesto de reactivos aplicados mediante diversos medios del cual se lograron poco más de 200 respuestas.

El estudio estuvo dirigido a personas con experiencia exportadora, de los cuales la mayoría de ellos manifestó contar con un grado universitario en programas relacionados con el comercio internacional (80%). Declararon además estar laborando en empresas exportadoras localizadas en México (65.25%) y estar realizando exportaciones al momento de la investigación.

El instrumento se formuló de forma que permitiera conocer de parte de los exportadores 1) qué tan de acuerdo estarían en utilizar un modelo que simplificara los requisitos documentales en el despacho aduanal para realizar exportaciones; 2) qué tan de acuerdo estarían en utilizar un formato distinto al pedimento que le permitiera la reducción de costos en el despacho aduanal y que este se pudiera mandar por Ventanilla Única (Vucem), y en el cual no se utilizara un agente aduanal; y 3) qué tan de acuerdo estaría en dejar de utilizar un agente aduanal en sus exportaciones y así reducir el tiempo de despacho.

Básicamente, el objetivo del estudio se planteó en el sentido de proponer un modelo de simplificación del despacho aduanero de exportación mediante la



sustitución del pedimento aduanero por el Cove y la eliminación de la obligatoriedad del agente aduanal en la exportación, así como cumplir con la función de la Vucem como único medio de envío de información aduanera para la exportación.

Todo lo anterior con la finalidad de formular un modelo de exportaciones mediante el cual se pueda:

1. Reducir el tiempo de despacho de exportación.
2. Proponer el Acuse de Valor de Comercialización como documento de declaración de exportación (Cove como se le conoce en el argot aduanero) en sustitución del pedimento.
3. Reducir el costo logístico de exportación.
4. Eliminar al agente aduanal en su función de obligatorio en el proceso del despacho de exportación.
5. Utilizar a la Ventanilla Digital de Comercio Exterior (Vucem) como medio de envío de la declaración de exportación (Cove).

For this purpose, an instrument was made from reagents applied through several means, achieving more than 200 answers. The research was aimed to people with exporting experience, which the majority expressed having a university degree in programs related to international trade (80%). They also declared to be working in exporting companies in Mexico (65.25%) and to be carrying out exports at the time the research was made.

This instrument was formulated to allow better understanding for the exporters. It analyzed: 1) how much they would agree to use a model that simplified the documentary requirements for customs clearance for exports; 2) how much they would agree to use a format other than the pedimento that allowed them to reduce customs clearance costs, that could be sent by Vucem (Digital Window of Foreign Trade), and in which a customs agent was not used; and 3) how much would be agreed to stop using a customs broker in exports and thus reduce the time of clearance.

In other words, the study aimed to propose a model for simplifying customs clearance for exports by replacing the customs declaration with the Cove and eliminating the need for a customs broker for exports, as well as fulfilling the function of the Vucem as the sole means of sending customs information for exports.

All the above in order to develop an export model through which it is possible to:

1. Reduce export clearance time.
2. To propose the Acknowledgement of Marketing Value as an export declaration document (Cove as it is known in the customs jargon) in substitution of the pedimento.
3. To reduce the logistic cost of export.
4. Eliminate the customs agent in his role of mandatory in the process of export clearance.
5. Use the Digital Window for Foreign Trade (Vucem) as a means of sending the export declaration (Cove).

1. Reducir el tiempo de despacho de exportación

En los datos del Banco Mundial en el reporte Doing Business² de 2019, en el tema de comercio transfronterizo, México es clasificado en el lugar número 69 de 190 economías comparadas, lo que muestra una media “aceptable” comparada con países con economías en desarrollo como Brasil que ocupa el lugar 108, Argentina 119, Chile 73 y Colombia 133, pero muy por debajo de sus socios comerciales de la región T-MEC Estados Unidos con el lugar número 39 y Canadá con la posición número 51.

Dicho reporte muestra que el tiempo promedio que se tarda un exportador para el envío de una mercancía al extranjero es de 28 horas, de las cuales 20 son dedicadas al tiempo de espera en el cumplimiento fronterizo (para la obtención, preparación y presentación de documentos durante el manejo en puertos o fronteras, el despacho de aduanas y los procedimientos de inspección) y 8 dedicadas al cumplimiento documental (obtención, preparación, procesamiento y presentación de documentos). Comparado con Estados Unidos, el

tiempo para este país es de 4 horas; para el caso de Canadá, el tiempo de despacho es de 3 horas. Ambos países utilizan como documento de exportación una declaración simple elaborada por el exportador. México es el único de sus socios que presenta un pedimento elaborado por un tercero distinto del exportador.

Existen pocos estudios en México que muestren los tiempos reales en el despacho aduanal. Destaca un estudio realizado en 2019 por la Administración General de Aduanas³ (Administración Central de Planeación Aduanera) del Servicio de Administración Tributaria (SAT) en el que se analizaron las aduanas más importantes del País: Nuevo Laredo, Tamps., Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, y Manzanillo, Colima. En él se analizan los Tiempos Estimados de Despacho, bajo la metodología de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) denominada “Guía para la medición del tiempo requerido para el despacho de las mercancías”. Si bien el estudio no analiza los tiempos de despacho de exportación, los cuales son siempre

menores, sí estudia los tiempos de importación de la siguiente manera: En la aduana de Nuevo Laredo, el tiempo de despacho aduanal es de 13 minutos y de 189 minutos si le toca reconocimiento aduanero físico. Para la Aduana de la CDMX el tiempo de despacho fue de 75 horas y 58 minutos; para la aduana de Manzanillo, el tiempo fue de 174 horas y 53 minutos y con reconocimiento previo 28 horas y 54 minutos.

Derivado de las entrevistas que realizamos que acompañaron a los cuestionarios, se desprende que en los movimientos de exportación el despacho se realiza en dos días: un día para la obtención, preparación y presentación de documentos ante el agente aduanal y otro dedicado al cumplimiento documental en la aduana de exportación (podría subir a tres o cuatro si el trayecto del viaje a la aduana de salida equivale a más de mil kilómetros). Con el Cove como declaración de exportación se podría reducir al menos un día, que sería el que se toma el agente aduanal para realizar el pedimento de exportación.

1. Reducing Export Clearance Time

The data from the World Bank in the report Doing Business² from 2019 regarding cross border trade classifies Mexico in the 69th position out of the 190 compared economies. This shows an "acceptable" score compared to countries with developing economies such as Brazil in 108th place, Argentina 119th place, Chile 73rd place and Colombia 133rd place, but far below its USMCA trading partners the United States in 39th place and Canada in 51st place.

The report shows how the average time an exporter takes to ship goods abroad is 28 hours, from which 20 are spent in wait for border compliance (obtaining, preparing and presenting documents during port or border handling, customs clearance and inspection procedures) while the other 8 are spent on documental compliance (obtaining, preparing, processing and submitting documents). Compared to the United States, the time spent in this country is 4 hours; in Canada, the time spent

in clearance is 3 hours. Both countries use a simple declaration made by the exporter as an export document. Mexico is the only one of its partners that presents a pedimento prepared by a third party other than the exporter.

There are not many studies in Mexico that show the real times taken for customs clearance. One study stands out, made in 2019 by the General Customs Administration³ (Central Customs Planning Administration) from the Tax Administration Service (SAT), in which the most important customs in the country were analyzed: Nuevo Laredo Tamps., International Airport of Mexico City, and Manzanillo Colima. It analyzes the estimated clearance times, under the methodology of the World Customs Organization - WCO - called "Guide to measuring the time required for clearance of goods". Although the study does not analyze export clearance times, which are always shorter, it does study import times as follows: At the

Nuevo Laredo customs office, the time for customs clearance is 13 minutes and 189 minutes if you have a physical customs examination. In Mexico City, the clearance time was 75 hours and 58 minutes; in Manzanillo, the time was 174 hours and 53 minutes and with previous recognition 28 hours and 54 minutes.

Based on the interviews carried out that were attached to the questionnaires, it is clear that in export movements, clearance is carried out in two days: one day for obtaining, preparing and presenting documents to the customs agent and another day dedicated to documentary compliance at the export customs office (this could be increased to three or four if the journey to the exit customs office is more than a thousand kilometers). With the Cove as an export declaration, it could be reduced to at least one day, which would be the day the customs agent takes to make the export pedimento.

2. Utilizar el Acuse de valor de comercialización como documento de declaración de exportación

La Ventanilla Digital de Comercio Exterior, nombre oficial que recibe la Ventanilla de Comercio Exterior (VUCEM), define al Acuse de Valor de Comercialización o Comprobante de Valor de Comercialización (Cove – como al principio se le llamaba) como “un módulo de VU que permite la recepción, de manera anticipada, de la información de los documentos que comprueban el valor de las mercancías, así como la información de los documentos de cruce de remesas de consolidados⁴”. El objetivo del COVE consiste en “registrar todos aquellos documentos de cruce (facturas proformas, listas de empaque, etc.), así como los documentos que amparan el valor de las mercancías (facturas fiscales, facturas de importación, nota de remisión, declaraciones de valor, etc.) y eliminar la presentación física de estos en el despacho aduanero”.⁵

2. Using the Acknowledgement of Marketing Value as an export declaration document

The Digital Window of Foreign Trade, official name for the Window for Foreign Trade (VUCEM), defines the Acknowledgement of Marketing Value or the Proof of Marketing Value (Cove) as a “a VU module that allows the reception, in advance, of information from documents that verify the value of the goods, as well as information from consolidated remittance crossing documents⁴”. The purpose of the COVE is to “register all those crossing documents (pro forma invoices, packing lists, etc.), as well as the documents that cover the value of the goods (tax invoices, import invoices, consignment notes, value declarations, etc.) and eliminate the physical presentation of these at the customs office”.⁵



El Cove es elaborado por el exportador a cuenta propia y en algunos casos por su agente aduanal, si así lo dispone el exportador.

Para su elaboración es necesario el ingreso a la Vucem autenticándose de dos maneras: la primera mediante su firma electrónica (Fiel) y la contraseña de su llave privada, y la segunda por medio de la Clave Única de Registro de Población (CURP) y una contraseña que el "capturista privado" haya elegido para su registro. Una vez adentro de la Vucem, en el módulo de trámites de (SHCP) podrá elegir "Ingresar a Información de Valor y de Comercialización" y "Agregar Acuse de Valor" donde iniciará con el llenado del formato Cove con los datos contenidos en su Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI) si es exportación y/o

con los datos de la factura comercial si es una importación.

En este proceso, es necesario declarar los datos del CFDI como número y fecha, datos del proveedor (RFC, nombre, y domicilio), datos del destinatario (Tax ID y domicilio), datos de la mercancía (descripción genérica, unidad de medida de la tarifa, unidad de medida comercial, tipo de moneda, valor unitario, valor total y valor en dólares, por si el valor total está en moneda distinta a dólares)⁶.

Una vez capturado lo anterior, se finaliza el proceso y es generado el borrador de lo que será nuestro Acuse de Valor el cual se procede a su firma. Para la firma, deberá ingresar con Fiel y contraseña. Una vez hecho esto, se recibe un acuse de recibo con un número único de identificación y lo siguiente consistirá en enviarlo al Agente Aduanal para que éste lo anexe al pedimento de exportación.

Cabe señalar que en operaciones de exportación definitiva (A1) no es necesario anexas el Cove al pedimento, pues basta con la anexión del Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI), sin embargo, la Ley Aduanera establece la obligatoriedad de la presentación de este.

El modelo planteado consiste en utilizar al Cove para sustituir al pedimento. Las medidas de seguridad empleadas por Vucem desde el ingreso y la firma del Cove denotan protección para el exportador en la seguridad de la información. El Cove requiere la inclusión de alguna información adicional como fracción y la tasa arancelaria y algunos otros datos que ya están implícitos en el CFDI de exportación. En este sentido, la mayoría de los exportadores consultados declararon tener experiencia en la elaboración del COVE, lo que muestra que son capaces de realizar exportaciones utilizando el COVE como mecanismo de sustitución del pedimento.

The Cove is elaborated by the exporter and in some cases the customs broker, if the exporter states so.

In order to elaborate it, it is necessary to enter the Vucem by authenticating in two ways: the first by means of an electronic signature (Faithful) and the password of your private key, and the second by means of the Unique Population Registration Code (CURP) and a password that the "private capturer" has chosen for registration. Once inside the Vucem, in the SHCP module you can choose "Enter Value and Marketing Information" and "Add Value Acknowledgement" where you will start filling out the Cove form with the data contained in your Digital Invoice by Internet (CFDI) if it is an export and/or with the data of the commercial invoice if it is an import.

In this process, it is necessary to declare the data from the CFDI such as number and date, data from the supplier (RFC, name and address), data from the recipient (Tax ID and address), data of the goods (general description, measure unit of the tariff, trade unit, currency, unitary value, total value and value in dollars, in case the total value is in a currency other than dollars)⁶.

Once the previous is gathered, the process ends and the draft is generated which will be out Acknowledgement of Value, now ready to be signed. For the signature, it is necessary to enter an electronic signature (Fiel) and password. Once this is done, a receipt is received with a unique identification number and the following will consist of sending it to the Customs Agent to be attached to the export pedimento.

It is worth mentioning that in definitive export operations (A1) it is

not necessary to attach the Cove to the pedimento, since it is enough to attach the Digital Tax Invoice via Internet (CFDI), however, the Customs Law establishes the obligatory presentation of this.

The model proposed consists of using the Cove to replace the pediment. The security measures employed by Vucem from the moment of entry and the signing of the Cove denote protection for the exporter in terms of information security. The Cove requires the inclusion of some additional information such as tariff rate and some other data which are already implicit in the export CFDI. In this sense, most of the exporters consulted declared to have experience in the elaboration of the COVE, which shows that they are able to make exports using the COVE as a mechanism to replace the pedimento.

3. Reducir el costo logístico de exportación

Con relación a los costos logísticos en la exportación, el reporte Doing Business 2019, muestra que el costo promedio para realizar una exportación en México es de 460 dólares americanos, 400 para el cumplimiento fronterizo y 60 por el costo del cumplimiento documental. Comparado con Estados Unidos, el costo es de 235 dólares y para el caso de Canadá, el costo es de 323 dólares americanos.

En México, no existen estudios públicos que describan los costos de exportación con precisión; lo más acercado a ello es un documento de 2009 la Secretaría de Economía⁷ en conjunto con la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), la empresa consultora Logistics Services Network y el Tecnológico de Monterrey realizaron uno que fue denominado "Optimización de los procesos logísticos de importación y exportación". En éste se seleccionaron las 12 aduanas más representativas con el objetivo de identificar a los actores logísticos, sus interacciones, infraestructura y costos relacionados. En dicho estudio se concluyó que el costo logístico de exportación fue de 6% sobre el valor factura de las mercancías⁸, siendo el costo del agente aduanal el 9.89% de ese 6 por ciento. Si para 2019 el valor de las exportaciones fue de más de 461 mil millones de dólares según el INEGI⁹, el costo del agente aduanal por honorarios de exportación es un costo que podría evitarse, en parte, si se prescindieren de estos servicios y el exportador lo realiza de forma directa.

No existen datos públicos que permitan conocer los honorarios precisos de los agentes aduanales en el despacho de exportación, sin embargo, derivado de entrevistas con exportadores nos manifestaron que éstos varían en función del valor de la mercancía, el tipo de mercancía, el volumen de operación, la aduana de despacho, el régimen aduanero y depende también de la negociación con cada agente aduanal. En muchos de los casos se argumentó que el cobro se realizaba por tarifa fija.



Para tener un cálculo aproximado, nos dimos a la tarea de investigar las tarifas públicas que exhiben empresas como UPS, FedEx y DHL. La primera nos pareció más ilustrativa por su simplicidad y fácil entendimiento.

Basándonos en la tarifa general de UPS, la cual es de \$679.37 pesos (por pedimento) publicada en su sitio web denominada "cargos de UPS por servicios de aduana 2020"⁹ y suponiendo que todas las exportaciones se hicieron por esa compañía (sabemos que no fue así), el importe que pagaron los exportadores por honorarios pudo haber sido aproximadamente de \$5,798.56 millones de pesos (un poco más de 305 millones de dólares). En el modelo propuesto donde se omitan los servicios del agente aduanal, este cargo podría disminuirse considerablemente de los costos logísticos aduanales.

3. Reducing export logistic costs

In regard to export logistics costs, the report Doing Business 2019 shows the average costs to export in Mexico is 460 US dollars: 400 for cross border compliance and 60 for documental compliance costs. In the US, the costs are of 235 dollars, and in Canada, the cost is 323 US dollars.

In Mexico, there are not public studies that accurately describe export costs; the closest to it is a 2009 document, the Secretariat of Economy⁷ with the Confederation of Associations of Customs Agents of the Mexican Republic (CAAREM), the consulting company Logistics Services Network and the Technological Institute of Monterrey carried out a study called "Optimization of import and export logistics processes". The 12 most representative customs offices were selected in order to identify the logistics actors, their interactions, infrastructure and related costs. Overall, the selected customs offices represented 60% of the total volume of import and export operations in 2009. The study concluded that the logistical cost of export was 6% of the invoice value of the goods⁸, with the cost of the customs broker being 9.89% of that 6%. If by 2019 the value of exports was more than 461 billion dollars according to INEGI⁹, the cost of the customs agent for export fees is a cost that could be avoided, in part, if these services are dispensed with and the exporter does it directly.

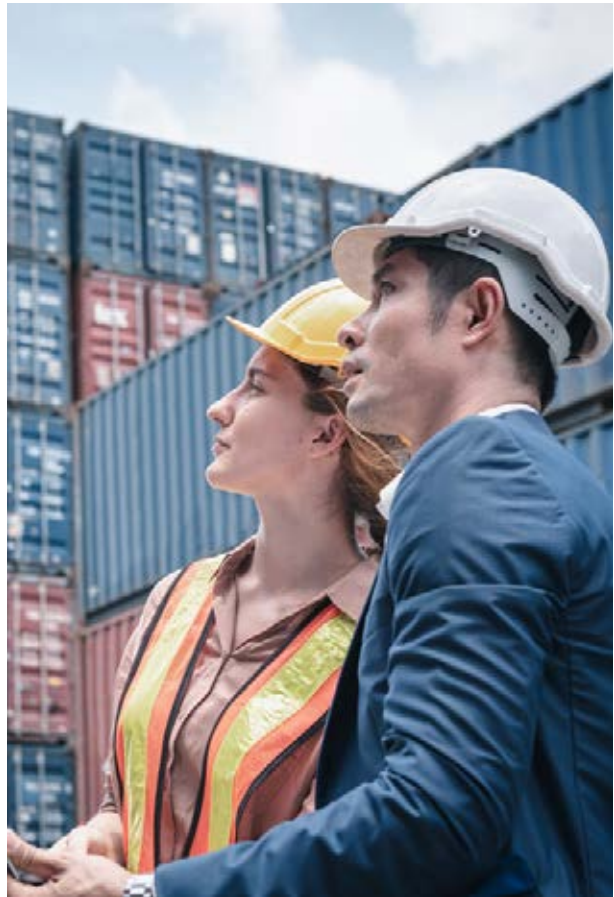
There is no public data that allows us to know the precise fees of the customs agents in export clearance, however, derived from interviews with exporters we were told that these vary depending on the value of the merchandise, the type of merchandise, the volume of operation, the office of clearance, the customs regime and also depends on the negotiation with each customs agent. In many of the cases it was argued that the collection was done by a fixed rate.

To have an approximate calculation we took the task of investigating the public rates displayed by companies such as UPS, FedEx and DHL. The first one seemed to us more illustrative because of its simplicity and easy understanding.

Based on UPS's overall rate of \$679.37 pesos (per pedimento) posted on their website called "UPS Customs Service 2020 Charges" and assuming that all exports were made by that company (we know they were not), the amount exporters paid in fees could have been approximately \$5,798.56 million pesos (a little over \$305 million dollars). In the proposed model where the services of the customs broker are omitted, this charge could be considerably reduced from the customs logistics costs.

4. Eliminar al agente aduanal en su función de obligatorio en el proceso del despacho de exportación

Bajo la legislación actual, existen diversas modalidades mediante las cuales se pueden enviar al extranjero las mercancías. Esas pueden ser desde operaciones informales como el envío de paquetes, muestras, muestrarios, regalos, etc., que son realizados bajo el esquema de pedimentos globales por las empresas de paquetería y mensajería y en las cuales el remitente no recibe un pedimento de exportación con sus datos fiscales. Las otras modalidades se describen como operaciones formales, debido a que, para poder comprobar la legal salida de la mercancía del país, será necesaria la formalización de la exportación mediante un pedimento de exportación de conformidad con la legislación aduanera. Esta formalidad se puede realizar mediante la utilización de la figura del representante legal (despacho directo), de un apoderado aduanal (derogada en 2013) y mediante los servicios de un agente aduanal. En los tres casos será necesario presentar un documento electrónico denominado pedimento aduanal, así como los documentos digitalizados (e-documents) que deberán anexarse al mismo. Si bien es cierto, la figura del agente aduanal es en muchos casos necesaria por su experiencia y conocimientos en las gestiones del despacho aduanero, también es cierto que en la praxis existen muchos conocedores de los procesos aduaneros que no requieren la asistencia de ninguno para gestionar el despacho de exportación. De esta manera, si se logran simplificar los procesos de exportación mediante la sustitución del pedimento aduanal por el Cove y no se requiera un software especial para su transmisión a la autoridad aduanera, si se dan estos dos factores, tampoco serán necesarios los servicios de los agentes aduanales. Salvo en aquellos casos que el exportador voluntariamente desee contratarlos.



4. Removing the role of customs broker as mandatory in the export clearance process

Under the current legislation, there are several ways in which goods can be sent abroad. These can be from informal operations such as sending packages, samples, samples, gifts, etc., which are carried out under the scheme of global pedimentos by parcel and courier companies and in which the sender does not receive an export pedimento with its tax data. The other modalities are described as formal operations, since, in order to verify the legal departure of the goods from the country, it will be necessary to formalize the export through an export pedimento in accordance with the customs legislation. This formality can be carried out by using the figure of the legal representative (direct clearance), a customs agent (repealed on 2013) and through the services

of a customs broker. In all three cases, it is necessary to present an electronic document called a customs declaration, as well as the digital documents (e-documents) that must be attached to it. Although it is true that the figure of the customs agent is in many cases necessary due to his experience and knowledge of customs clearance procedures, it is also true that in practice there are many people who are familiar with customs processes that do not require the assistance of anyone to manage export clearance. Therefore, if the export process is simplified by replacing the customs declaration with the Cove and no special software is required for transmission to the customs authority, if these two factors are present, the services of customs agents will not be necessary. Except in those cases where the exporter voluntarily wishes to hire them.

5. Utilizar a la Ventanilla Digital de Comercio Exterior (Vucem) como medio de envío de la declaración de exportación (Cove)

En su sitio web se describe a Vucem como “una plataforma integral de servicios que facilita el cumplimiento de las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA) previas al Despacho Aduanero, garantiza la transparencia, simplifica y potencia las operaciones de comercio exterior; facilita su logística”. La Vucem permite a los usuarios enviar información en forma electrónica una sola vez mediante una página web para efectuar los trámites de las distintas RRNA de comercio exterior que emiten las dependencias y los organismos gubernamentales.

El sitio web también menciona que “se ha considerado la posibilidad de la realización de la captura y validación del pedimento en la plataforma y la inclusión de herramientas adicionales para el cálculo de contribuciones y el conocimiento de clasificación arancelaria de manera más intuitiva” esto significa que tiene contemplado eliminar los softwares especiales que actualmente utilizan los agentes aduanales para el envío de pedimentos. Sería mejor que en lugar de considerar el envío del pedimento por este medio, considerara que el Cove sirva como esa declaración de exportación que lo sustituya.



El uso de Vucem como medio para el envío de declaraciones de exportación redundará en la eliminación de costosos softwares instalados por los agentes aduanales que significa costosas rentas mensuales y costosos servidores. Todos estos costos se suman invariablemente a los costos logísticos del despacho aduanero que finalmente termina pagando el consumidor.

5. Using the Digital Window for Foreign Trade (Vucem) as a means for issuing the export declaration (Cove)

The website describes Vucem as "a comprehensive service platform that facilitates compliance with Non-Tariff Regulations and Restrictions (RRNA for its Spanish acronym) prior to Customs Clearance, ensures transparency, simplifies and enhances foreign trade operations; it facilitates logistics". Vucem allows users to send information in electronic form only once through a web page to carry out the procedures of the different RRNA of foreign trade issued by government agencies and departments.

The website also mentions that "the possibility of performing the capture and validation of the pedimento on the platform and the inclusion of additional tools for the calculation of contributions and knowledge of tariff classification in a

more intuitive way has been considered" this means that it has contemplated eliminating the special software currently used by customs agents for the shipment of pedimentos. It would be better if, instead of considering the shipment of the pedimento by this means, it considered that the Cove would serve as that export declaration that would replace it.

The use of Vucem as a means of sending export declarations will result in the elimination of expensive software installed by customs agents which means expensive monthly fees and expensive servers. All these costs are invariably added to the logistical costs of customs clearance that eventually ends up being paid for by the consumer.



Conclusiones

El estudio concluye que los participantes manifestaron:

- Su disposición inmediata con utilizar un modelo que simplificara los requisitos documentales en el despacho aduanal para realizar exportaciones.
- Estar dispuestos a utilizar un formato distinto al pedimento que le permitiera la reducción de costos en el despacho aduanal, que este pudiera mandarse por Vucem, y en el cual no se utilizará un agente aduanal.
- Tener experiencia suficiente para realizar exportaciones mediante un nuevo modelo donde sea el Cove la declaración de exportación que sustituya al pedimento.

El estudio concluye que las personas encuestadas expresaron su conformidad (80%) con que el nuevo modelo planteado podría reducir la complejidad de las formalidades de exportación y simplificar los requisitos de documentación para el levante y despacho de las mercancías mediante Vucem, reduciendo el tiempo y el costo de exportación, y sin el empleo de un agente aduanal, como lo plantea el Acuerdo de Facilitación Comercial (AFC) del cual México es parte integrante.

Conclusions

The research concludes that the participants expressed:

- Expressed their immediate willingness to use a model that would simplify the documentary requirements in customs clearance for exports.
- To be willing to use a format other than the pedimento that would allow them to reduce costs in customs clearance, that this could be sent by Vucem, and in which no customs agent would be used.
- To have enough experience to perform exports through a new model where the Cove is the export declaration that replaces the pedimento.

The study concludes that respondents agreed (80%) that the new model could reduce the complexity of export formalities and simplify the documentation requirements for the release and clearance of goods through Vucem, reducing the time and cost of export, and without the use of a customs broker, as proposed by the Trade Facilitation Agreement (TFA) of which Mexico is an integral part.



Referencias

1. Organización Mundial de Comercio (OMC) (2020). Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC). En línea, disponible en < https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_s.htm#II> Consultado el 5-sep-2020.
2. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2019). Estudio sobre tiempo de despacho en México. Informe final 2019. [En línea]. Disponible en http://omawww.sat.gob.mx/gobmxtransparencia/Paginas/documentos/planes_programas_informes/Estudio_sobre_Tiempo_Despacho_Mexico.pdf. Accesado el 20 de abril 2020. P.P.52.
3. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (S.A.). Manual de Usuario VU Acuse de Valor (ACUSE DE VALOR (COVE)). Abril 28, 2020, de Ventanilla Única de Comercio Exterior (Vucem) Sitio web: <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/Manuales/SHCP/AdmiAdua/MOCVElect/vucem009038.pdf>
4. Ídem
5. Una vez capturados estos datos, se tiene la opción de “agregar detalles” en la cual se podrá agregar marcas, modelos, submodelos y números de serie.
6. Secretaría de Economía (2009). Optimización de los Procesos Logísticos de importación y exportación. [En línea] Disponible en <<http://www.elogistica.economia.gob.mx/swb/work/models/elogistica/Resource/3/1/images/OptimizacionProcesosLogisticos.pdf>> Accesado el 4 de abril de 2020. P.P. 113.
7. Este cargo se menciona en el estudio se aplica al desaduanamiento de las mercancías, el cual incluye, sin manifestarlo claramente en exportación, los gastos en el recinto fiscal (almacenajes, maniobras, etc.) desconsolidación, seguro de la mercancía, servicios relacionados con RRNA y el 9.89 % es el costo del agente aduanal.
8. INEGI 2020. Balanza comercial de mercancías de México. Cifras acumuladas (Anual). [En línea], disponible en <<https://www.inegi.org.mx/temas/balanza/>>. Accesado el 4 de abril 2020. P.P.52
9. Pedimento individual de exportación 679.37 (Honorarios). Se aplica un cargo de honorarios para todos los embarques que soliciten ser liberados en un pedimento individual a nombre del exportador o remitente. [En línea]. Disponible en <https://www.ups.com/assets/resources/media/es_MX/Brokerage_MX.pdf> Accesado el 4 de abril de 2020.

Fuentes

Banco Mundial (2020). Doing Bussines. Midiendo regulaciones para hacer negocios. [En línea]. Disponible en <<https://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/mexico>> Accesado el 20 de abril 2020.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2019). Estudio sobre tiempo de despacho en México. Informe final 2019. [En línea]. Disponible en http://omawww.sat.gob.mx/gobmxtransparencia/Paginas/documentos/planes_programas_informes/Estudio_sobre_Tiempo_Despacho_Mexico.pdf. Accesado el 20 de abril 2020. P.P.52.

Secretaria de Hacienda y Crédito Público. (S.A.). Manual de Usuario VU Acuse de Valor (ACUSE DE VALOR (COVE)). Abril 28, 2020, de Ventanilla Única de Comercio Exterior (Vucem) Sitio web: <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/Manuales/SHCP/AdmiAdua/MOCVElect/vucem009038.pdf>

INEGI 2020. Balanza comercial de mercancías de México. Cifras acumuladas (Anual). [En línea], disponible en <<https://www.inegi.org.mx/temas/balanza/>>. Accesado el 4 de abril 2020. P.P.52

Pedimento individual de exportación 679.37 (Honorarios). Se aplica un cargo de honorarios para todos los embarques que soliciten ser liberados en un pedimento individual a nombre del exportador o remitente. [En línea]. Disponible en <https://www.ups.com/assets/resources/media/es_MX/Brokerage_MX.pdf> Accesado el 4 de abril de 2020.

Secretaría de Economía (2009). Optimización de los Procesos Logísticos de importación y exportación. [En línea] Disponible en < <http://www.elogistica.economia.gob.mx/swb/work/models/elogistica/Resource/3/1/images/OptimizacionProcesosLogisticos.pdf>> Accesado el 4 de abril de 2020. P.P. 113.



References

1. World Trade Organization (WTO) (2020). Agreement on Trade Facilitation (AFC). Online, available at < https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_s.htm#II> Consulted on 5-Sep-2020.
2. Secretariat of the Finance and Public Credit (2019). Study on time of dispatch in Mexico. Final report 2019. Online]. Available at http://omawww.sat.gob.mx/gobmxtransparencia/Paginas/documentos/planes_programas_informes/Estudio_sobre_Tiempo_Despacho_Mexico.pdf. Accessed on April 20, 2020. P.P.52.
3. Secretariat of Finance and Public Credit. (S.A.). User Manual VU Acknowledgement of Value (COVE)). April 28, 2020, from Ventanilla Única de Comercio Exterior (Vucem) Website: <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/Manualesa/SHCP/AdmiAdua/MOCVElect/vucem009038.pdf>
4. Idem
5. Once this data is captured, you have the option to "add details" in which you can add brands, models, sub-models and serial numbers.
6. Secretariat of Economy (2009). Optimization of the logistic processes of import and export. Online] Available at < <http://www.elogistica.economia.gob.mx/swb/work/models/elogistica/Resource/3/1/images/OptimizacionProcesosLogisticos.pdf>> Accessed on April 4, 2020. P.P. 113.
7. This charge is mentioned in the study applies to the clearance of goods, which includes, without clearly stating it in export, the expenses in the fiscal enclosure (warehouses, maneuvers, etc.) deconsolidation, insurance of the goods, services related to RRNA and 9.89 % is the cost of the customs agent.
8. INEGI 2020. Merchandise trade balance of Mexico. Cumulative figures (Annual). Online], available at <https://www.inegi.org.mx/temas/balanza/> Accessed on April 4, 2020. P.P.52
9. Single pedimento for export 679.37 (Fees). A fee is charged for all shipments requesting release of an individual pedimento in the name of the exporter or shipper. [Online]. Available at https://www.ups.com/assets/resources/media/es_MX/Brokerage_MX.pdf> Accessed April 4, 2020

Sources

World Bank (2020). Doing Business. Measuring regulations for doing business. [Online]. Available at <https://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreeconomies/mexico>. Accessed April 20, 2020.

Secretariat of Finance and Public Credit (2019). Study on clearance time in Mexico. Final report 2019. Online]. Available at http://omawww.sat.gob.mx/gobmxtransparencia/Paginas/documentos/planes_programas_informes/Estudio_sobre_Tiempo_Despacho_Mexico.pdf. Accessed on April 20, 2020. P.P.52.

Secretariat of Finance and Public Credit. (S.A.). User's Manual VU Acusa de Valor (COVE)). April 28, 2020, from Ventanilla Única de Comercio Exterior (Vucem) Website: <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/Manualesa/SHCP/AdmiAdua/MOCVElect/vucem009038.pdf>

INEGI 2020. Merchandise trade balance of Mexico. Cumulative figures (Annual). Online], available at <https://www.inegi.org.mx/temas/balanza/>. Accessed on April 4, 2020. P.P.52

Individual export order 679.37 (Fees). A fee is charged for all shipments requesting release of an individual pedimento in the name of the exporter or shipper. [Online]. Available at https://www.ups.com/assets/resources/media/es_MX/Brokerage_MX.pdf> Accessed April 4, 2020.

Secretariat of Economy (2009). Optimization of the logistic processes of import and export. Online] Available at <<http://www.elogistica.economia.gob.mx/swb/work/models/elogistica/Resource/3/1/images/OptimizacionProcesosLogisticos.pdf>> Accessed on April 4, 2020. P.P. 113.

