

Del sistema electrónico aduanero y el *paperless*

Dr. Andrés Rohde Ponce

El comercio exterior, un impulso al desarrollo económico de los países en el año 2021

Dr. Hadar Moreno Valdez

Las mejores prácticas en la Agencia Aduanal Americana, ¿qué servicio buscan los importadores de EUA?

Mtro. Adrián González

REVISTA Bilingüe



\$80.00 MXN



Edición 30 · 2do Bimestre · 2021
www.tlcmagazinemexico.com.mx



DICEX
Integral Trade

DIPLOMADO EN COMERCIO EXTERIOR ADUANAS, FISCAL Y CUMPLIMIENTO



Impartido por expertos en comercio exterior y aduanas de nivel nacional e internacional

- | | | |
|---|--|--|
| <p>I. Estructura y evolución de comercio internacional.</p> <p>DR. ANDRÉS ROHDE
Presidente de la Academia Internacional de Derecho Aduanero.</p>  | <p>II. Fundamentos legales del comercio exterior y su aplicación.</p> <p>DR. JOSÉ M. VARGAS MENCHACA
Vicepresidente de la Comisión Jurídica de Concamin.</p>  | <p>III. Marco jurídico en materia aduanera y su aplicación.</p> <p>DR. OCTAVIO DE LA TORRE
Presidente del Corporativo de TLC Asociados S.C.</p>  |
| <p>IV. Barreras arancelarias y no arancelarias (regulaciones y restricciones no arancelarias).</p> <p>MTRO. RICARDO MÉNDEZ
Director Académico de Trade & Law College, CUEJ B.C. y Líder de Consultoría en TLC Asociados.</p>  | <p>V. Antecedentes de México en el libre comercio.</p> <p>DR. MÁXIMO CARVAJAL
Decano del Derecho Aduanero en México y distinguido más de 300 ocasiones.</p>  | <p>VI. Tratado de libre comercio, certificados y reglas de origen.</p> <p>MTRO. MOISÉS ZAVALETA
Ex negociador del T-MEC. Director de Estrategia en Consultores Internacionales Ansey.</p>  |
| <p>VII. Conceptos jurídicos de la clasificación arancelaria de las mercancías.</p> <p>ING. ENRIQUE HERÓN JIMÉNEZ
Ex Representante de México ante la Organización Mundial de Aduanas. Líder de Clasificación Arancelaria de TLC Asociados S.C.</p> <p>MTRO. FRANCISCO BURGOA
Coordinador de Carrera de Comercio Exterior UAT. Director de Burgoa Consulting.</p>   | <p>VIII. Remedios comerciales y casos prácticos.</p> <p>DR. JOSÉ M. VARGAS MENCHACA
Vicepresidente de la Comisión Jurídica de Concamin.</p>  | <p>IX. Programas de fomentos de la Secretaría de Economía y esquema de certificación ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT).</p> <p>MTRO. RICARDO MÉNDEZ
Director Académico de Trade & Law College, CUEJ B.C. y Líder de Consultoría en TLC Asociados.</p>  |
| <p>X. Despacho aduanero de mercancías.</p> <p>MTRO. ANDRÉS GILES
Perito Acreditado ante los Órganos del Poder Judicial de la Federación.</p> <p>MTRO. FRANCISCO ALLIER
Representante legal y socio en Grupo Aduanero T&A, S de R.L. de C.V.</p>   | <p>XI. Operador económico autorizado y C-TPAT.</p> <p>LIC. KAREN ANAYA
Líder de Certificaciones y Seguridad en la Cadena de Suministro-OEA de TLC Asociados.</p> <p>MTRA. DANIELLA MARTÍNEZ
V.P. de TLC Asociados y Directora General de TLC Magazine México. Obtuvo el reconocimiento "Presidential Award" de la industria farmacéutica a nivel internacional.</p>   | <p>XII. Contratos internacionales, incoterms y arbitraje comercial.</p> <p>DR. JUAN ILICH PÉREZ
Titular del área legal y de compliance para la empresa Samsung SDS en la República Mexicana.</p>  |
| <p>XIII. Logística funcional y los siete pecados.</p> <p>MTRO. HÉCTOR DÍAZ
Experto en logística y operación aduanera.</p>  | <p>XIV. Facultades de comprobación en materia aduanera.</p> <p>MTRO. ALBERTO FERNÁNDEZ
Ex Administrador Central de Auditoría de Comercio Exterior.</p>  | <p>XV. Medios de impugnación, en materia fiscal de comercio exterior y aduanas.</p> <p>DR. JUAN RABINDRANA
Rector del Centro Universitario de Estudios Jurídicos.</p>  |
| <p>XVI. Delitos, infracciones y sanciones aduaneras.</p> <p>DR. MIGUEL ANTONIO GUTIÉRREZ GÜERECA
Abogado postulante en materia penal.</p>  | <p>XVII. Aspectos contables y fiscales aplicables en materia de comercio exterior y aduanas.</p> <p>CP. JORGE MONTES
Consultor, expositor en materia fiscal, Perito de parte en materia contable ante el Tribunal Federal de Justicia Administrativa.</p>  | <p>XVIII. Regulaciones aduanales de los Estados Unidos (Aduana Americana).</p> <p>MTRO. ADRIÁN GONZÁLEZ
Agente Aduanal de Estados Unidos.</p>  |
| <p>XIX. Cómo hacer negocios con los países asiáticos, entorno fiscal, aduanero, comercial y cultural.</p> <p>DR. LUIS ÁVILA
Director del Centro de China -Baja California.</p>  | <p>XX. ISO 37301, fundamentos y puntos clave del Sistema de Gestión de Compliance.</p> <p>MTRA. MÓNICA ORTEGA
Secretaria General en World Compliance Association Capítulo México.</p>  | <p>Pregunta por nuestras modalidades y facilidades de pago</p> |

Descuentos especiales para maestros, estudiantes y egresados de Trade & Law College, CUEJ BC, CUEJ CDMX y UAT

Reconocimiento con validez oficial

Incluye material didáctico



atpcomercial@atpaltamira.com.mx
www.atpaltamira.com.mx

comercial@altaport.com.mx
www.istasa.com.mx / www.altaport.com.mx

PLATAFORMA RISK CONTROL



- Resúmenes ejecutivos.
- Diagramas de flujo.
- Niveles de riesgo.
- Boletines.
- E-books.
- Análisis de fracciones T-MEC.
- Cumplimiento T-MEC.
- Cumplimiento Fiscal, IMMEX, CIVA.
- Monitoreo Anexo 31.
- Monitoreo Anexo 24.
- Monitoreo de proveedores.
- Calendario de cumplimiento.
- Visibilidad de riegos.

“EVOLUCIONA A UNA CULTURA DE
— **PREVENCIÓN** —
IDENTIFICA, MIDE Y CUMPLE”



www.tlcasociados.com.mx



tlc@tlcasociados.com.mx

¿Por qué anunciarse?

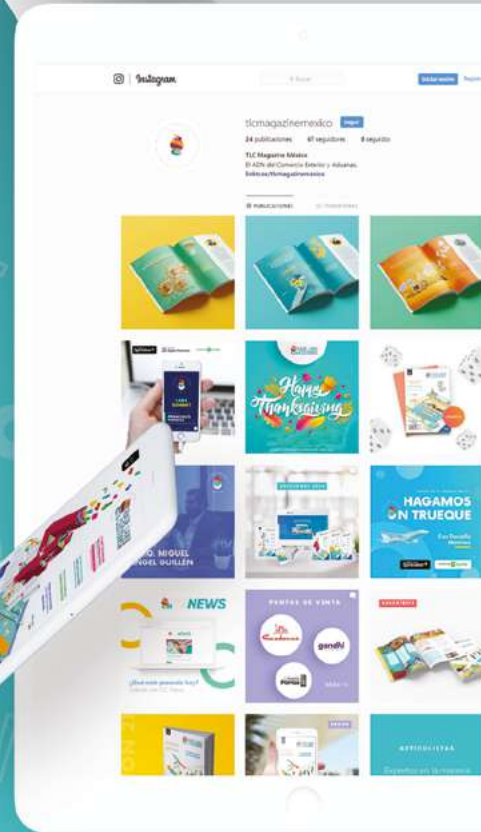
Contenido especializado de Fondo y Análisis en Comercio Exterior, Logística, Fiscal y Aduanas.

TIRAJE

10,000 ejemplares a nivel nacional e internacional

PASS ALONG

4 lectores por ejemplar



PRESENCIA EN REDES SOCIALES



Circulación en los eventos más importantes del sector.

Distribución

INDUSTRIAS

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

GRATUITA

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

LOCAL, NACIONAL E INTERNACIONAL:

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



DIRECCIÓN GENERAL DE MEDIOS IMPRESOS

SIMPLIFICAMOS TU PROCESO DE COMERCIO EXTERIOR



Con **DICEX**, accede al mercado global de forma fácil, segura y óptima.

Desde 1988, brindamos soluciones de comercio exterior, integrando nuestras 6 unidades de negocio que harán de tus procesos todo un éxito.

-  **Agencia aduanal**
-  **Logística y transporte**
-  **Distribución**
-  **Tecnología**
-  **Consultores**
-  **Comercializadora**

Contamos con una metodología de trabajo única para dar un valor diferenciado a toda tu cadena de suministro.



Daniella Martínez Rodríguez
DIRECCIÓN GENERAL / GENERAL MANAGEMENT

Claudia González Martínez
DIRECCIÓN EJECUTIVA / EXECUTIVE MANAGEMENT

Laura Adelina Rodríguez García
DIRECCIÓN DE ARTE / ART DIRECTION

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



CORPORATIVO / CORPORATE

Patricia Ruiz Caraveo
DISEÑO EDITORIAL / EDITORIAL DESIGN

José Enrique López Ávila
Angélica Mabel Dávalos Rochín
EDITORES / EDITORS

Shutterstock / Bigstock
FOTOGRAFÍA / IMAGES

Angélica Mabel Dávalos Rochín
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. Ghersi
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



DIRECCIÓN GENERAL
EL MEJOR IMPRESOR



IMPUESTOS CORPORATIVOS

**"QUE NUESTROS SERVICIOS
— Y ASESORÍA SE VUELVAN —
TU MAYOR AHORRO"**



MARCANDO EL PASO
— EN EL CUMPLIMIENTO DEL —
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS

Editorial



ESPAÑOL

Avanzamos al segundo bimestre del 2021 y con él la vacunación en México y el mundo contra el Covid-19, de la cual, hasta mediados del mes de febrero, se habían aprobado cinco de ellas en nuestro país (Pfizer, CanSino, Sputnik V, AstraZeneca y Sinovac), sin embargo, el comercio exterior no se ha detenido pues para continuar con la inmunización contra la SARS-CoV-2 se han adaptado algunas regulaciones en nuestro país para poder garantizar su ingreso y distribución nacional, por este motivo, estimado lector, en nuestra portada podrá encontrar un tablero de mesa en el que todos los cambios a nivel mundial están a la expectativa de avanzar en la vacunación y recuperar la movilidad que se tenía antes de esta pandemia.

Entre estos cambios tenemos la creación del Comité Nacional de Facilitación del Comercio, publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 22 de enero de 2021, lo que abre a México el paso al comercio internacional al poder hacer recomendaciones para adoptar e implementar medidas que faciliten el comercio con otras naciones y que forma parte del Acuerdo de Facilitación Comercial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), organismo que desde hace varios meses se encontraba sin un Director General y que el pasado 5 de febrero, tras la renuncia de la candidata Yoo Myung-hee, Ministra de Comercio de la República de Corea, dejó como triunfadora a la contendiente de origen nigeriano Ngozi Okonjo-Iweala.

Asimismo, durante este año tenemos en México la llegada de la declaración de los Decrementables en importaciones y la entrada en vigor de los esquemas reportables, los cuales consisten en que los asesores fiscales y contribuyentes deben reportar las estrategias cuyo objetivo sea dar un beneficio fiscal.

Por otro lado, tenemos la regulación del teletrabajo, en el cual se establecen los estándares para que los trabajadores que laboren remotamente ya sean por causa de fuerza mayor como lo es la pandemia o como una nueva modalidad adoptada por las empresas.

Además, podemos ver la celebración del primer aniversario de Hagamos un Trueque vía Zoom, una iniciativa de esta casa editorial que inició junto a la pandemia de Covid-19 con el firme propósito de compartir conocimientos en materia de comercio exterior, fiscal y aduanas con un toque humano, y así crear una plataforma de difusión de los conocimientos de íconos de estas ramas a todo México y el mundo.

Estimado lector, sabemos que las expectativas son altas para este 2021 y, al igual que usted, esperamos que poco a poco la recuperación de la movilidad y de la economía mundial se vayan recuperando, por ello es importante la participación y apoyo de todos.

ENGLISH

We are heading towards the second bimester of 2021 with the vaccination in Mexico and worldwide against Covid-19, of which, until mid-February, five of them had been approved in our country (Pfizer, CanSino, Sputnik V, AstraZeneca and Sinovac). However, foreign trade has not stopped since, in order to continue with the immunization against SARS-CoV-2, some regulations have been adapted in our country to guarantee its entry and national distribution. For this reason, dear reader, our cover page shows a board in which all the global changes are waiting to advance with vaccination and recovery of the mobility that we had before this pandemic.

Among these changes we have the creation of the National Trade Facilitation Committee, published in the Official Journal of the Federation (DOF) on January 22, 2021, which opens the way for Mexico to international trade by being able to make recommendations to adopt and implement measures to facilitate trade with other nations and which is part of the Trade Facilitation Agreement of the World Trade Organization (WTO), which for several months now has been operating without a Director General. On February 5, after the resignation of the candidate Yoo Myung-hee, Minister of Trade of the Republic of Korea, the Nigerian contender, Ngozi Okonjo-Iweala, was elected as the winner.

Also, during this year in Mexico, we have the arrival of the declaration of the Non-incrementals in imports and the entry into force of the reportable schemes, which consist in the fact that tax advisors and taxpayers must report the strategies whose objective is to provide a tax benefit.

On the other hand, we have the regulation of remote work, which establishes the standards for workers to work remotely, either due to force majeure such as the pandemic or as a new modality adopted by companies.

In addition, we can see the celebration of the first anniversary of Hagamos un Trueque via Zoom, an initiative of this editorial house that began along with the Covid-19 pandemic with the firm purpose of sharing knowledge in foreign trade, tax and customs with a human touch, and thus create a platform for disseminating the knowledge of icons of these branches to all of Mexico and the world.

Dear reader, we know that expectations are high for this 2021 and, like you, we hope that little by little the recovery of mobility and the world economy will recover, that is why the participation and support of all is important.

HAGAMOS UN TRUEQUE



Podcast de TLC Magazine México

CURSOS

Encuentra todos nuestros cursos diarios en línea con líderes en la materia.

¡Gratis!



Disponibles para verlos en:

www.tlcmagazinemexico.com.mx/cursos

Disponibles también en podcast.

PODCAST

Entrevistas a expertos sobre los temas más relevantes de Comercio Exterior, Fiscal, Aduanas y más.

Escúchanos en:



www.tlcmagazinemexico.com.mx/podcast

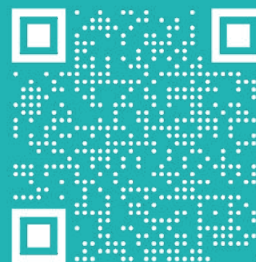


Índice Índice Índice

10

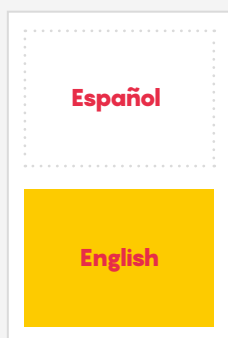
10

Trade & Law News



SUSCRÍBETE A NUESTRO
NEWSLETTER

UBICA TU
IDIOMA



FIND YOUR
LANGUAGE

12



12

Del sistema electrónico aduanero y el *paperless*

The Electronic Customs System
and the Role of Paperless

DR. ANDRÉS ROHDE PONCE

26



26

El derecho ultraterrestre: Necesario para evitar una colonización en la Luna y otros cuerpos celestes

Ultraterrestrial Law: Necessary to
Prevent Colonization of the Moon
and Other Celestial Bodies

DR. JOSÉ MANUEL VARGAS

36



36

El comercio exterior, un impulso al desarrollo económico de los países en el año 2021

Foreign Trade, a Boost to the Economic
Development of Countries in 2021

DR. HADAR MORENO VALDEZ

46



46

Actualización de cuotas compensatorias

Countervailing Duty Update

DR. JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA

56



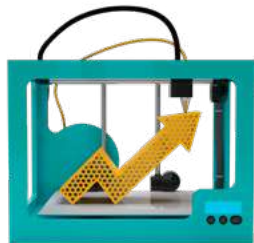
56

Puntos relevantes sobre los decrementables en las importaciones

Relevant Aspects of Non-Incrementals on Imports

MTRO. RICARDO MÉNDEZ CASTRO

70



70

Contracción del comercio en 40% por relocalización de la producción por Manufactura Aditiva

Trade Down by 40% Due to Relocation of Production by Additive Manufacturing

DR. IGNACIO CASAS FRAIRE

86



86

Las mejores prácticas en la Agencia Aduanal Americana, ¿qué servicio buscan los importadores de EUA?

Best Practices in U.S. Customs Brokerage, What Service are U.S. Importers Looking for?

MTRO. ADRIÁN GONZÁLEZ

94



94

Mayor impulso al desarrollo de Zonas Económicas Estratégicas

Greater Promotion for the Development of Strategic Economic Zones

DR. OCTAVIO DE LA TORRE

102



102

Una nueva mentalidad

A Change of Heart

LIC. MANUEL RIVERA

1



China se queda con el 10% del comercio exterior de México

En 2020, pese a la pandemia de Covid-19, el intercambio comercial entre México y China ascendió a los 81 mil 589 millones de dólares, lo que significó que 10.2% del comercio total de nuestro país se lo llevara el gigante asiático, afianzándose como el segundo socio comercial de México.

A pesar de que la emergencia sanitaria provocó que el intercambio comercial fuera menor al observado en 2019, es la primera vez que China contribuye con más del 10% del comercio total de México.

De manera desagregada, se pudo observar que las exportaciones de México a China registraron un valor de 7 mil 969 millones de dólares, lo que representó un incremento anual de 11.7%, su mayor avance en los últimos tres años.

En tanto, las ventas chinas a territorio mexicano ascendieron a 73 mil 609 millones de dólares, cifra inferior en 11.4% a las observadas en 2019. Las principales importaciones de ese país son aparatos eléctricos de telefonía, además de partes y accesorios para máquinas.

Luz María de la Mora, subsecretaria de Comercio Exterior de México, señaló en entrevista que aunque aún no se tiene contemplado negociar un tratado de libre comercio con China, la Secretaría de Economía creó un subcomité para darle seguimiento específico al intercambio con ese país.

China Takes 10% of Mexico's Foreign Trade

In 2020, despite the Covid-19 pandemic, trade exchange between Mexico and China amounted to 81 billion 589 million dollars, which meant that 10.2% of our country's total trade was taken by the Asian giant, consolidating its position as Mexico's second largest trading partner.

Despite the fact that the health emergency caused trade exchange to be lower than that observed in 2019, this is the first time that China has contributed more than 10% of Mexico's total trade.

In a disaggregated manner, it could be observed that Mexico's exports to China registered a value of 7 billion 969 million dollars, which represented an annual increase of 11.7%, its greatest advance in the last three years.

Meanwhile, Chinese sales to Mexican territory amounted to 73.609 billion dollars, 11.4% lower than those observed in 2019. The main imports from that country are electric telephony devices, as well as machine parts and accessories.

Luz María de la Mora, Mexico's Undersecretary of Foreign Trade, said in an interview that although there are still no plans to negotiate a free trade agreement with China, the Secretariat of Economy created a subcommittee to specifically follow up on trade with that country.

2



Exportaciones, apuesta de la Ciudad de México

Con el objetivo de que empresas de la Ciudad de México aprovechen las nuevas oportunidades que está brindando el T-MEC y aumenten las exportaciones hacia otros mercados internacionales como Europa y Asia, se llevó a cabo el primer encuentro virtual de negocios de comercio exterior entre autoridades locales con organismos empresariales.

Al respecto, el titular de la Secretaría de Desarrollo Económico (Sedeco), Fadlala Akabani Hneide, explicó que este evento, que duró ocho horas y al cual asistieron más de 500 personas y empresas, se organizó con el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología.

Destacó la importancia de aprovechar la diversificación de los canales de comercialización, específicamente con el comercio exterior, así como el de actualizarse con las nuevas regulaciones específicas para exportaciones.

“En el contexto internacional, el comercio exterior constituye uno de los panoramas más alentadores para empresarios y emprendedores”, informó.

Exports, Mexico City's Commitment

In order for Mexico City companies to take advantage of the new opportunities offered by the USMCA and increase exports to other international markets, such as Europe and Asia, the first virtual foreign trade business meeting was held between local authorities and business organizations.

In this regard, the head of the Secretariat of Economic Development (Sedeco for its Spanish acronym), Fadlala Akabani Hneide, explained that this event, which lasted eight hours and was attended by more than 500 people and companies, was organized with the Mexican Business Council for Foreign Trade, Investment and Technology.

He stressed the importance of taking advantage of the diversification of marketing channels, specifically with foreign trade, as well as being updated with the new specific regulations for exports.

"In the international context, foreign trade is one of the most encouraging prospects for businessmen and entrepreneurs," he said.

3



La nigeriana Okonjo-Iweala toma las riendas de una OMC que espera renacer

La nigeriana Ngozi Okonjo-Iweala hizo historia al ser elegida como la primera mujer y el primer líder africano en dirigir la Organización Mundial del Comercio (OMC), un organismo que espera resurgir tras sufrir años de bloqueo del anterior Gobierno de EEUU y un 2020 marcado por la pandemia.

La nigeriana, con 25 años de experiencia en distintos puestos del Banco Mundial (BM), fue elegida con el consenso de las 164 economías de la OMC, incluida la de Estados Unidos, que hace unos meses era la única que rechazaba su nombramiento, cuando sólo quedaban en liza ella y la candidata surcoreana Yoo Myung-hee.

El cambio de Gobierno en Estados Unidos propició que la nueva Administración de Joe Biden cambiara su parecer, por lo que la aspirante surcoreana hizo oficial a principios de febrero su retirada de la carrera, dejando el camino expedito a Okonjo-Iweala.

La economista tomó las riendas de la OMC el 1 de marzo del 2021.

Nigeria's Okonjo-Iweala Takes the Reins of a WTO Hoping for a Rebirth

The Nigerian Ngozi Okonjo-Iweala made history by being elected as the first woman and the first African leader to head the World Trade Organization (WTO), an organization that hopes to re-emerge after suffering years of blockade by the former US government and a 2020 marked by the pandemic.

The Nigerian, with 25 years of experience in different positions at the World Bank (WB), was elected with the consensus of the 164 economies of the WTO, including that of the United States, which a few months ago was the only one to reject her appointment, when only she and the South Korean candidate Yoo Myung-hee remained in the race.

The change of government in the United States led the new administration of Joe Biden to change its mind, so the South Korean candidate officially withdrew from the race at the beginning of February, leaving the way open for Okonjo-Iweala.

The economist took the reins of the WTO on March 1, 2021.

Del sistema electrónico aduanero y el *paperless*

The Electronic Customs System and the Role of Paperless



Dr. Andrés Rohde Ponce





Dr. Andrés Rohde Ponce

SEMBLANZA

Egresado de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México. Obtuvo los grados de Especialización en Derecho Fiscal, Especialización en Derecho Económico y Corporativo, Maestría en Administración Pública y Maestría en Derecho Fiscal y Administrativo, Doctor en Derecho. Fue Abogado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Jefe del Departamento de Intercambio Compensado y Subdirector Jurídico del Instituto Mexicano de Comercio Exterior y Secretario Ejecutivo de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México. Durante el ejercicio de la patente de agente aduanal, de la cual se retiró voluntariamente, fue presidente de la Asociación de la ciudad de México y presidente de la Comisión de Honor y Justicia de su Confederación nacional (CAAAREM). Fue Presidente del Centro de Investigación Aduanera y Comercio Internacional CIACI y del Instituto Interamericano de Fronteras y Aduanas IIFA. Es profesor universitario de las asignaturas de Derecho Fiscal y de Derecho Aduanero y conferencista internacional. Autor de los libros "Derecho Aduanero Mexicano"; "Reformas Fiscales en Materia Aduanera" y "Las Aduanas durante la Revolución Mexicana. El Establecimiento del Control Aduanero en México". Presidente de la Academia Internacional de Derecho Aduanero ICLA, Socio de la firma Rohde & Weiss.

RESUME

Graduated from the Law School of the National Autonomous University of Mexico. He earned specializations in Tax Law, Economic and Corporate Law, Master's Degree in Public Administration and Master's Degree in Tax and Administrative Law, and a Doctorate in Law. He was an attorney of the Secretariat of Finance and Public Credit, Head of the Department of Compensated Exchange and Deputy Legal Director of the Mexican Institute of Foreign Trade and Executive Secretary of the Commission for the Protection of Foreign Trade of Mexico. During his tenure as a customs broker, from which he voluntarily retired, he was President of the Mexico City Association and President of the Honor and Justice Commission of its national Confederation (CAAAREM). He was President of the Center for Customs Research and International Trade CIACI and of the Inter-American Institute of Borders and Customs IIFA. He is a university professor of Tax Law and Customs Law and an international lecturer. Author of the books "Derecho Aduanero Mexicano"; "Reformas Fiscales en Materia Aduanera" and "Las Aduanas durante la Revolución Mexicana. The Establishment of Customs Control in Mexico". President of the International Academy of Customs Law ICLA, Partner of the firm Rohde & Weiss.

RESUMEN

En esta segunda parte de su artículo, el Dr. Andrés Rohde Ponce nos presenta la evolución del sistema aduanero, el cual pasó de lo físico a lo *paperless*, pues el uso del papel seguía siendo intenso y con ello, se limitaban las capacidades que todavía podían brindar las TIC's, además de atender los reclamos y la presión social de prescindir del papel por razones ecológicas.

SUMMARY

In this second part of his article, Dr. Andres Rohde Ponce presents the evolution of the customs system, which went from the physical to paperless, because the use of paper was still intense and thus limited the capabilities that could still provide ICTs, in addition to addressing the claims and social pressure to dispense with paper for ecological reasons.



A pesar de haberse introducido los medios electrónicos, el uso del papel seguía siendo intenso y con ello, se limitaban las capacidades que todavía podían brindar las TIC's, además de atender los reclamos y la presión social de prescindir del papel por razones ecológicas. Los procesos para ir eliminando el documento impreso en papel en los procedimientos aduaneros son los siguientes, en el orden en que se fueron implementado y usando en la operación aduanera de México.

Despite the introduction of electronic resources, the use of paper was still intense, limiting the capabilities that ICTs could still provide, in addition to meeting the demands and social pressure to dispense with paper for ecological reasons. The processes for eliminating the paper document in customs procedures are the following, in the order in which they were implemented and used in Mexico's customs operation.



A. La Impresión Simplificada del Pedimento

Teniendo en cuenta que la presentación en el módulo respectivo de la aduana del pedimento impreso en papel y la activación del mecanismo de selección mecanizado implicaba la manipulación de muchas páginas por cada pedimento y en muchos casos se presentaban varios pedimentos simultáneamente, se puso en vigor la "impresión simplificada del pedimento" que permitió presentar ante dicho mecanismo únicamente una carátula del o de los pedimentos y no todas sus páginas y anexos de los que se componen.

Inicialmente, la 1ª Modificación de las RGCE para 2005, publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) de 8 de agosto de 2005, adicionó la regla general 3.6.24. para permitir esa impresión simplificada del pedimento para las operaciones de la Industria Terminal Automotriz.

Con las RGCE para 2006, la regla general 3.6.24. se trasladó a la regla general 3.6.27. y se adicionó la regla general 2.8.3. para permitir esa impresión simplificada también a las empresas certificadas.

Desde las RGCE para 2009, la regla general 2.6.14. extendió el uso generalizado de la opción de la Impresión Simplificada del Pedimento con la excepción de ciertas operaciones.

En las RGCE para 2015, la regla general 3.1.4. dispuso que el pedimento debería presentarse en un ejemplar (entiéndase una página) solo con los campos contenidos en el formato denominado "Impresión Simplificada del Pedimento" asentando el código de barras correspondiente conforme a lo establecido en el Apéndice 17 del Anexo 22 y declarando el número del acuse de valor y los *e-documents* correspondientes.

Esta impresión simplificada no es aplicable en las operaciones previstas en los pedimentos parte II, vehículos usados y regularización de vehículos, en las cuales se deberá presentar el pedimento en la forma oficial aprobada.

La regla general 3.1.30. estableció que quienes opten por promover el despacho aduanero de mercancías mediante pedimento consolidado deberán presentar ante el mecanismo de selección automatizado una impresión simplificada del COVE realizada conforme a la regla 1.9.15.



A. Simplified Printing of the Pedimento

Considering that presenting the printed pedimento at the respective module of the customs office and the activation of the mechanized selection mechanism implied using many pages per pedimento and that in many cases, several pedimentos were presented simultaneously, the "simplified printing of the pedimento" was put into effect, which allowed the presentation of only one cover page of the pedimento(s) before this mechanism and not all its pages and attachments of which they are composed.

Initially, the 1st Amendment of the General Rules of Foreign Trade (RGCE for its Spanish acronym) for 2005, published in the Official Journal of the Federation (DOF, for its Spanish acronym) on August 8, 2005, added the general rule 3.6.24. to allow for the simplified printing of the pedimento for the operations of the Automotive Terminal Industry.

With the RGCE for 2006, general rule 3.6.24. became general rule 3.6.27. and general rule 2.8.3. was added to allow such simplified printing also for certified companies.

Since the RGCE for 2009, General Rule 2.6.14. extended the general use of the Simplified Printing of the Pedimento option, with the exception of certain operations.

In the RGCE for 2015, general rule 3.1.4. provided that the pedimento should be presented in one copy (one page) only with the fields contained in the format called "Simplified Printing of the Pedimento", entering the corresponding bar code as established in Appendix 17 of Annex 22 and declaring the number of the acknowledgement of value and the corresponding e-documents.

This simplified printout is not applicable to the operations provided for in the pedimentos part II, used vehicles and regularization of vehicles, in which the pedimento must be submitted in the officially approved form.

General Rule 3.1.30. established that those who choose to promote customs clearance of goods through a consolidated pedimento must submit to the automated selection mechanism a simplified printout of the COVE (Electronic Value Voucher) made in accordance with Rule 1.9.15.

Actualmente, está establecida en la regla general 3.1.18 que modificó su nombre por el de “Forma Simplificada del Pedimento” la cual solo se utilizará cuando el pedimento deba presentarse de manera impresa, ya que por la reforma legal en vigor desde el 22 de diciembre de 2018, se estableció que, en principio, el pedimento se presente en dispositivo tecnológico o medio electrónico. El formato o modelo oficial que aparece en el anexo 1 de las RGCE es el siguiente:

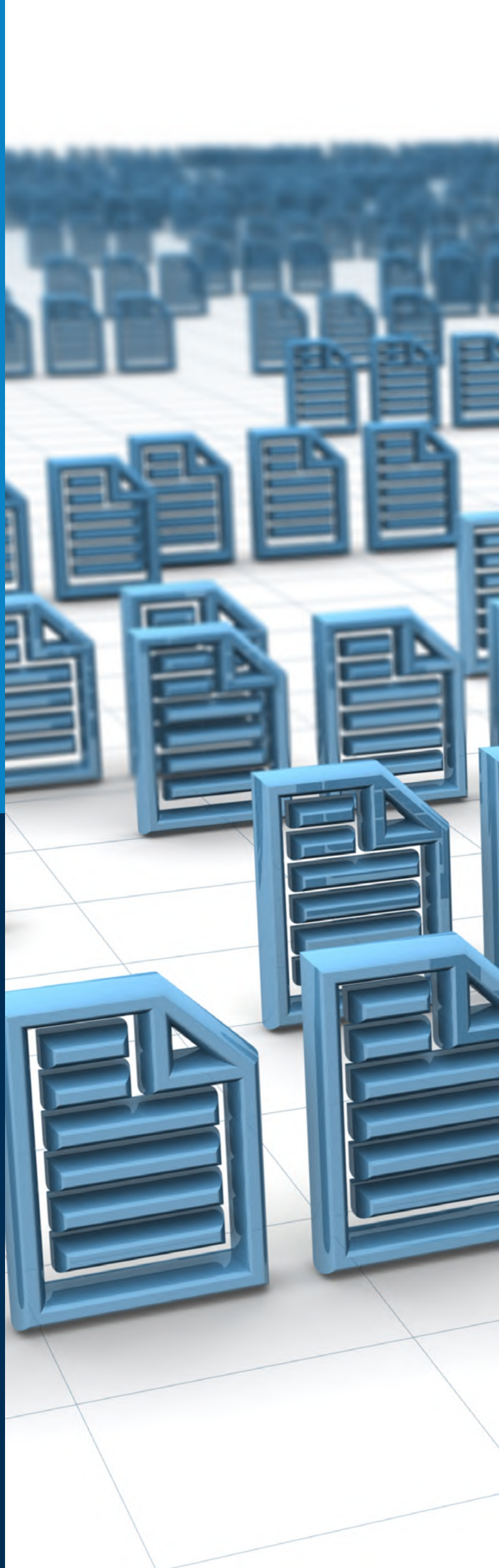
FORMA SIMPLIFICADA DEL PEDIMENTO						Página 1 de N	
NUM. PEDIMENTO:		T. OPER		CVE. PEDIMENTO:		CERTIFICACIONES	
DESTINO:		PESO BRUTO:		ADUANA E/S:			
DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR							
RFC:		CURP:					
CÓDIGO DE ACEPTACIÓN:		DE CÓDIGO DE BARRAS		CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO:		DE	
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:							
FECHAS							
CUADRO DE LIQUIDACION							
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES	
						EFECTIVO	
						OTROS	
						TOTAL	
DEPOSITO REFERENCIADO - LINEA DE CAPTURA							
							
0318 21K7 98P1 0629 0292 1458							
PAGO ELECTRÓNICO							
							

Este formato no será aplicable tratándose de las operaciones previstas en las reglas 2.5.1., tratándose de vehículos usados, remolques y semirremolques; 2.5.2., tratándose de vehículos usados, remolques y semirremolques; 3.1.21., segundo párrafo, fracción II, 3.5.1., fracción II, 3.5.4., 3.5.5., 3.5.6., 3.5.8. y 3.5.11., así como las de vehículos realizadas al amparo de una franquicia diplomática, de conformidad con el artículo 62, fracción I de la Ley.

Currently, it is established in general rule 3.1.18 that modified its name to "Simplified Form of the Pedimento" which will only be used when the pedimento must be presented in printed form, since by the legal reform in force since December 22, 2018, it was established that, in principle, the pedimento must be presented in technological device or electronic means. The official format or model that appears in Annex 1 of the RGCE is as follows:

FORMA SIMPLIFICADA DEL PEDIMENTO						Página 1 de N	
NUM. PEDIMENTO:		T. OPER		CVE. PEDIMENTO:		CERTIFICACIONES	
DESTINO:		PESO BRUTO:		ADUANA E/S:			
DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR							
RFC:		CURP:					
CÓDIGO DE ACEPTACIÓN:		DE CÓDIGO DE BARRAS		CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO:		DE	
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:							
FECHAS							
CUADRO DE LIQUIDACION							
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES	
						EFECTIVO	
						OTROS	
						TOTAL	
DEPOSITO REFERENCIADO - LINEA DE CAPTURA							
							
0318 21K7 98P1 0629 0292 1458							
PAGO ELECTRÓNICO							
							

This format shall not be applicable to the operations provided for in rules 2.5.1. for used vehicles, trailers and semi-trailers; 2.5.2. for used vehicles, trailers and semi-trailers; 3.1.21. 3.1.21., second paragraph, section II, 3.5.1., section II, 3.5.4., 3.5.5., 3.5.6., 3.5.8. and 3.5.11., as well as those vehicles made under a diplomatic exemption, in accordance with Article 62, section I of the Law.



B. El Manifiesto Único Ferroviario

Desde la 7ª Modificación a las RGCE para 2013 publicada el 27 de febrero de 2014 se adicionaron las reglas generales 1.9.18 y 3.1.35. que corresponden actualmente a las reglas generales 1.9.11. y 3.1.22., las cuales disponen que, en las operaciones que se efectúen en la frontera norte del país por medio del ferrocarril la información del pedimento validado y pagado, pedimento parte II o el aviso consolidado que amparen las mercancías a despachar, se deberá transmitir mediante documento electrónico a la VUCEM con la FIEL, ahora e.firma, del agente aduanal o del importador o exportador, pudiendo esa transmisión consolidar varios pedimentos o avisos consolidados tramitados por el mismo agente aduanal.

La información se compondrá del número de pedimento, número del acuse de valor, número consecutivo de la remesa de pedimentos consolidados o número de Pedimento Parte II, número de permiso o certificado, número de e-document, nombre de la dependencia,

—tratándose de mercancía que se encuentra sujeta a inspección por parte de otra autoridad distinta a la aduanera—, número del equipo de ferrocarril, cantidad de mercancía en unidad de medida comercial y valor en dólares, clave del transportista y número de documento de transporte.

La VUCEM proporcionará un número de acuse de referencia denominado número de despacho electrónico, sin que sea necesaria la presentación física del pedimento, impresión de la "Forma Simplificada del Pedimento", Pedimento Parte II, acuse de valor o del "Formato de Aviso Consolidado".

La transmisión electrónica mediante la VUCEM se podrá realizar en la medida en que se habiliten paulatinamente los sistemas informáticos en cada aduana del país y entonces ya no será necesario presentar físicamente el pedimento, el pedimento consolidado, el "Formato de Aviso Consolidado" del Anexo 1, o el Pedimento Parte II. Impresos, como lo señala la regla general 1.9.12



B. The Single Railway Manifesto

Ever since the 7th Amendment to the RGCE for 2013 was published on February 27, 2014, general rules 1.9.18 and 3.1.35 were added, which now correspond to general rules 1.9.11 and 3.1.22. They provide that in operations carried out at the northern border of the country by rail, the information of the validated and paid pedimento, pedimento part II or the consolidated notice that covers the goods to be dispatched must be submitted as a digital document to the VUCEM (Single Window of Foreign Trade) with the Electronic Signature (FIEL for its Spanish acronym), now referred to as e.signature, of the customs broker or the importer or exporter. This transmission may consolidate several pedimentos or consolidated notices processed by the same customs broker.

The information will be composed of the number of the pedimento, number of the acknowledgment of value, consecutive number of the consolidated pedimentos or number of Pedimento Part II, number of the permit or certificate, number of e-document, name of the agency,

—in the case of goods that are subject to inspection by another authority different from the customs authority—, number of the railroad equipment, number of goods in commercial unit of measure and value in dollars, key of the carrier and number of the transport document.

The VUCEM shall provide a reference acknowledgment number called the electronic clearance number, without the need for the physical presentation of the pedimento, printing of the "Simplified Pedimento Form", Pedimento Part II, acknowledgment of value or the "Consolidated Notice Form".

Electronic transmission through the VUCEM may be carried out to the extent that the computer systems in each customs office in the country are gradually enabled and then it will no longer be necessary to physically present the pedimento, the consolidated pedimento, the "Consolidated Notice Form" in Annex 1, or the Pedimento Part II. Forms, as indicated in General Rule 1.9.12

Por su parte, las empresas concesionarias de transporte ferroviario deberán transmitir electrónicamente a la VUCEM, conforme a los "Lineamientos técnicos para el despacho de mercancías de comercio exterior por medio de transporte ferroviario" emitidos por la AGA, un documento electrónico con la información de las mercancías que entren o salgan del territorio nacional, de los medios de transporte, con los siguientes datos: a) Clave del transportista b) lugar de carga de la mercancía, cantidad total y peso bruto de las mercancías señaladas en el documento de transporte c) datos del embarcador, consignatario, y agente aduanal, o apoderado aduanal, o agencia aduanal, o importador o exportador d) número de documento de transporte e) cantidad, descripción, peso bruto, números de identificación y marca, cuando éstos existan, por cada una de las mercancías que transporten f) datos del equipo de ferrocarril: iniciales, número, tipo y estado (vacío o cargado) y números de sellos, precintos, o candados cuando los coloque la empresa concesionaria de transporte ferroviario y g) tratándose de mercancías peligrosas, la descripción, el número de Naciones Unidas, así como el nombre de una persona de contacto y su número telefónico, para el caso de emergencias.

La VUCEM enviará a la empresa concesionaria de transporte ferroviario un acuse de validación electrónico.

Las empresas concesionarias de transporte ferroviario deberán transmitir en documentos electrónicos a) el aviso de arribo, tratándose de la salida de mercancías del territorio nacional, el cual deberá transmitirse antes del arribo del ferrocarril a la aduana de salida o b) la lista de intercambio con la información del equipo de ferrocarril, después de la presentación del pedimento por el agente aduanal pero

antes del cruce fronterizo; ambos con la información sobre: Clave del transportista; país de procedencia; número de identificación del tren; lugar de entrada/salida; fecha y hora estimada de arribo y datos del equipo de ferrocarril: iniciales, número, tipo y estado (vacío o cargado).

Una vez que se transmita el aviso de arribo (salidas del país) se entenderá activado el mecanismo de selección automatizado y se enviará electrónicamente el resultado a las empresas concesionarias de transporte ferroviario. En el caso de las listas de intercambio (entradas al país) una vez que el equipo de ferrocarril cruce a territorio nacional y la autoridad aduanera confirme el arribo se entenderá activado el mecanismo de selección automatizado, enviando electrónicamente el resultado a las empresas concesionarias de transporte ferroviario y al agente aduanal, agencia aduanal o apoderado aduanal.

En las aduanas habilitadas ya no será necesario que la empresa ferroviaria realice la transmisión prevista en la regla 1.9.12. a través del Sistema de Control Ferroviario (SICOFE) el cual implica la presentación física del pedimento impreso.



Railway transport concessionaires must send electronically to the VUCEM, in accordance with the "Technical Guidelines for the Dispatch of Foreign Trade Goods by Rail Transport" issued by the AGA, an electronic document containing information on goods entering or leaving the national territory, from the means of transport, with the following data a) Carrier's code b) place of loading of the goods, total quantity and gross weight of the goods indicated in the transport document c) data of the shipper, consignee, and customs agent, or customs agent, or customs agency, or importer or exporter d) transport document number e) quantity, description, gross weight, identification numbers and mark, when these exist, for each of the goods transported f) data of the railroad equipment: initials, number, type and condition (empty or loaded) and numbers of seals, seals, or padlocks when affixed by the railroad transport concessionaire; and (g) in the case of dangerous goods, the description, the United Nations number, as well as the name of a contact person and his telephone number in the event of an emergency.

The VUCEM will send the rail transport concessionaire an electronic acknowledgement of validation.

Railway transport concessionaires must send in electronic documents a) the notice of arrival, for goods leaving national territory, which must be transmitted before the arrival of the

train at the customs office of departure or b) the exchange list with the information on the railroad equipment, after the presentation of the request by the customs agent but before the border crossing; both with the information on Carrier key; country of origin; train identification number; place of entry/departure; date and estimated time of arrival; and railroad equipment data: initials, number, type and condition (empty or loaded).

Once the notice of arrival (departure from the country) is sent, the automated selection mechanism will be understood to be activated by sending the result electronically to the rail transport concessionary companies. In the case of exchange lists (entry into the country), once the railroad equipment crosses into national territory and the customs authority confirms the arrival, the automated selection mechanism will be understood to have been activated, sending the result electronically to the railroad transportation concessionaire companies and the customs agent, customs agency, or proxy.

At the authorized customs offices, it will no longer be necessary for the railway company to carry out the transmission provided for in Rule 1.9.12. through the Railway Control System (SICOFE), which implies the physical presentation of the printed pedimento.

C. El Documento de Operación para Despacho Aduanero (DODA)

El antecedente de la activación del mecanismo de selección mecanizado utilizando un dispositivo tecnológico o un medio de control electrónico en lugar de usar los pedimentos u otros documentos impresos fue la regla general 1.1.11 contenida en la 6ª modificación de las RGCE para 2014, publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 29 de diciembre de 2014, que dispuso "Cuando en términos de la Ley se deba presentar ante las autoridades aduaneras una impresión del pedimento, del aviso consolidado o de algún otro documento para el despacho aduanero de las mercancías y la activación del mecanismo de selección automatizado, se dará por cumplida dicha obligación cuando la autoridad aduanera valide que la información electrónica de la operación se transmitió y se cumplió con lo señalado en el artículo 35 de la Ley, sin que se tenga que presentar la impresión respectiva", texto que pasó literalmente idéntico al artículo 64 del Reglamento de la Ley Aduanera de 2015, en vigor.

Estas disposiciones obedecieron al proyecto de actualización de las funcionalidades del SAAI y otros sistemas periféricos denominado Modelo de Administración Tributaria de Comercio Exterior (MATCE), que en la parte relativa al despacho aduanero tuvo por finalidad sustituir la presentación del pedimento, del formato de impresión simplificada del pedimento, del aviso consolidado o del pedimento parte II, por el uso de un medio tecnológico o de control para activar el mecanismo de selección mecanizado de manera más rápida.

La citada regla general 1.1.11. fue modificada mediante la 2ª Modificación a las RGCE para 2015 publicada en el D.O.F de 28 de agosto de 2015 para disponer con mayor detalle que:

"Para efectos de los artículos 3o., 35, 36 y 37-A de la Ley, 64 del Reglamento y demás disposiciones aplicables, con independencia de que se imprima el código de barras en el pedimento, aviso consolidado o documento aduanero de que se trate, derivado de la implementación de nuevas tecnologías que faciliten y controlen el despacho aduanero de las mercancías, los interesados podrán optar por imprimir en los documentos que al efecto se señale, el medio técnico de facilitación y control del despacho de las operaciones; en estos casos, la información contenida en el citado medio técnico, deberá ser igual a la declarada en los documentos relacionados con el despacho aduanero de que se trate, so pena de incurrir en alguna infracción a la normatividad aplicable. El SAT dará a conocer a través de la página electrónica www.sat.gob.mx, las aduanas del país en las que se podrá aplicar la medida antes citada." ¹



¹ Con las RGCE para 2016 y 2017 su numeración pasó a ser la regla general 1.1.4.; en las RGCE para 2018 se convirtió en la regla general 1.1.5. y fue eliminada por las RGCE para 2019, ya que para ese año dejó de ser optativo para convertirse en obligatorio al haber entrado en vigor la reforma legal de 2018.

C. The Operational Document for Customs Clearance (DODA)

The background to the activation of the mechanized selection mechanism using a technological device or an electronic control means instead of using pedimentos or other printed documents was the general rule 1.1. 11 contained in the 6th amendment of the RGCE for 2014, published in the Official Journal of the Federation on December 29, 2014, which provided "When in terms of the Law, a printout of the pedimento, the consolidated notice or any other document must be presented to the customs authorities for the customs clearance of the goods and the activation of the mechanized selection mechanism, This obligation will be considered fulfilled when the customs authority validates that the electronic information on the operation was transmitted and that the provisions of Article 35 of the Law were complied with, without having to submit the respective print", text which became literally identical to Article 64 of the Regulations of the Customs Law of 2015, in force.

These provisions were due to the project to update the functionalities of the SAAI and other peripheral systems called Model of Tax Administration of Foreign Trade (MATCE for its Spanish acronym), which in the part related to customs clearance had the purpose of replacing the presentation of the pedimento, the simplified printing format of the pedimento, the consolidated notice or the pedimento part II, by the use of a technological or control means to activate the mechanized selection mechanism in a faster manner.

General rule 1.1.11. was modified by the 2nd Amendment to the RGCE for 2015 published in the DOF of August 28, 2015 to provide in greater detail that:

"For the purposes of articles 3o, 35, 36 and 37-A of the Law, 64 of the Regulations and other applicable provisions, regardless of whether the bar code is printed on the pedimento, consolidated notice or customs document in question, derived from the implementation of new technologies that facilitate and control the customs clearance of the goods, the interested parties may choose to print on the documents indicated for such purpose, the technical means of facilitation and control of the clearance of the operations; In these cases, the information contained in the mentioned technical means, must be equal to the declared in the documents related to the customs clearance in question, under penalty of incurring in some infraction to the applicable regulations. The SAT will make known through the electronic page www.sat.gob.mx, the customs offices of the country where the aforementioned measure may be applied." ¹

¹ With the RGCE for 2016 and 2017 the numbering became the general rule 1.1.4.; in the RGCE for 2018 it became the general rule 1.1.5. and it was eliminated by the RGCE for 2019, since by that year it ceased to be optional and became mandatory as the 2018 legal reform had come into force.

Fue con las RGCE para 2016, que la regla general 3.1.32., implementó la disposición anterior estableciendo que se podría efectuar el despacho aduanero sin presentar la impresión de Pedimento, la impresión de la impresión Simplificada del Pedimento, la impresión del Aviso Consolidado, Pedimento Parte II o la copia simple a que se refería la entonces regla 3.1.18, presentando a la aduana de despacho el formato de "Declaración de Operación para Despacho Aduanero" con el código de barras bidimensional QR, con las mercancías y activar el mecanismo de selección automatizado, dando lugar al medio de control conocido como DODA.

Con la 2ª modificación a esas RGCE para 2016, publicada el 19 de octubre de 2016, se corrigió la denominación de este medio de control para la activación del mecanismo de selección mecanizado para en lo sucesivo nombrarlo "Documento de Operación para Despacho Aduanero" suprimiendo el de declaración ya que efectivamente carece de esa naturaleza jurídica.

Actualmente, la regla general 3.1.33. dispone que para obtener el DODA es necesario transmitir al sistema electrónico aduanero (SEA) un documento electrónico que señale: a) número(s) de pedimento(s), tipo de operación, clave de la aduana, sección aduanera de despacho, patente



o autorización del agente aduanal, apoderado aduanal, agencia aduanal o representante legal acreditado, según corresponda; b) los señalados en el Apéndice 17 del Anexo 22 (código de barras); c) Número económico de la caja o contenedor y placas; d) el CAAT del transportista e) los demás que se señalen en los "Lineamientos con las especificaciones tecnológicas para realizar el despacho aduanero de mercancías con dispositivo tecnológico o con Documento de Operación para el Despacho Aduanero" emitidos por la AGA y f) la cantidad de la mercancía que se despacha, en unidad de medida de comercialización.

La transmisión se puede realizar: 1) mediante la captura de los datos en el Portal del SAT, en la cual se obtendrá como medio de control, el modelo DODA, con el código de

barras bidimensional QR (Quick Response Code) o 2) la transmisión al sitio web del SAT de un archivo con el formato y requisitos señalados en los "Lineamientos con las especificaciones tecnológicas para realizar el despacho aduanero de mercancías con dispositivo tecnológico o con Documento de Operación para el Despacho Aduanero" emitidos por la AGA, que deberá generar el citado DODA con el código de barras bidimensional QR (*Quick Response Code*).

Conforme al artículo 42 del RLA, es posible que varios pedimentos se puedan integrar en una operación y enviarse en una sola transmisión, por lo que el sistema generará un solo DODA que se presentará impreso ante el mecanismo de selección automatizado para su modulación.

It was with the RGCE for 2016, general rule 3.1.32., that the previous provision was implemented establishing that customs clearance could be performed without submitting the print of the Pedimento, the print of the Simplified Pedimento, the print of the Consolidated Notice, Pedimento Part II or the simple copy referred to in the then rule 3.1.18, presenting to the customs office of dispatch the format of "Operation Declaration for Customs Clearance" with the two-dimensional bar code QR, with the goods and activating the automated selection mechanism, giving rise to the control means known as DODA.

With the 2nd amendment to these RGCE for 2016, published on October 19, 2016, the name of this means of control for the activation of the mechanized selection mechanism was corrected and henceforth it will be called "Operation Document for Customs Clearance", eliminating

the one for the declaration, since it effectively lacks that legal nature.

Currently, general rule 3.1.33. provides that to obtain the DODA it is necessary to transmit to the electronic customs system (SEA) an electronic document that indicates a) pedimento number(s), type of operation, customs code, customs clearance section, patent or authorization of the customs agent, customs agent, customs agency or accredited legal representative, as applicable; b) those indicated in Appendix 17 of Annex 22 (bar code); c) the economic number of the box or container and plates; d) the carrier's CAAT; e) the others indicated in the "Guidelines with the technological specifications to carry out the customs clearance of goods with technological device or with Operational Document for Customs Clearance" issued by the AGA and f) the quantity of the goods to be cleared, in unit of measurement of commercialization.

The transmission can be made: 1) by capturing the data in the SAT's Portal, in which the DODA model with the two-dimensional bar code QR (Quick Response Code) will be obtained as a means of control, or 2) by transmitting to the SAT's website a file with the format and requirements indicated in the "Guidelines with the technological specifications to carry out the customs clearance of goods with technological device or with Operation Document for Customs Clearance" issued by the AGA, which must generate the mentioned DODA with the two-dimensional bar code QR (Quick Response Code).

According to article 42 of the RLA, it is possible that several pedimentos can be integrated into one operation and sent in a single transmission, so the system will generate a single DODA, which will be presented in print before the automated selection mechanism for its modulation.

Por el contrario, en los pedimentos Parte II, por cada embarque se deberá realizar una transmisión, por lo que todos los embarques deberán presentarse ante el mecanismo de selección automatizado para la modulación de su propio DODA.

En el caso de pedimentos consolidados, el documento electrónico es el aviso consolidado, el cual se presentará con su DODA.

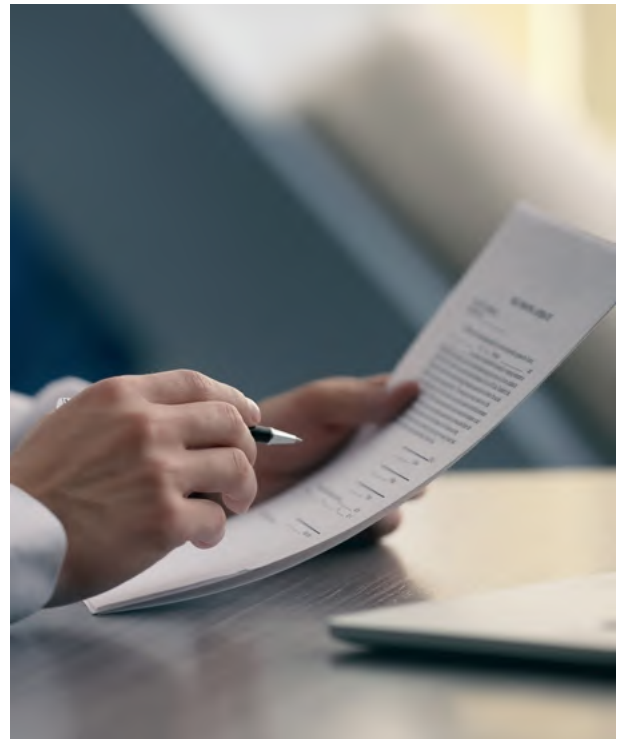
El DODA se presentará ante la aduana de despacho con las mercancías y se activará el mecanismo de selección automatizado, por lo que no será necesario presentar la "Relación de documentos" y tampoco las impresiones de pedimentos u otros documentos.

En el caso de importaciones, para amparar el traslado de las mercancías desde su ingreso a territorio nacional hasta su llegada al punto de destino, será necesario acompañar el embarque con la impresión del DODA.

A pesar de que la regla general sigue señalando que lo dispuesto en la misma se podrá realizar en la medida en que se habiliten paulatinamente los sistemas informáticos en cada aduana del país, la habilitación de todas ellas ha culminado.

Valga aquí mencionar que con la 2ª modificación a la RGCE para 2016 se adicionó un segundo párrafo a la regla general 3.1.16, actual regla general 3.1.19., para disponer que "Cuando no sea necesario presentar los documentos a que se refiere el párrafo anterior, y se active el mecanismo de selección automatizado de manera electrónica, el resultado se generará de igual forma, por lo que en estos casos, el mismo se consultará con la lectura del código de barras bidimensional QR (Quick Response Code) y en la página de internet del SAT."

Es muy importante remarcar que el DODA y las disposiciones en las cuales se fundamenta no suprimieron la obligación de imprimir el pedimento y los demás documentos respectivos, sino que únicamente dispuso que el citado medio de control sea el que se presente para activar el mecanismo de selección mecanizado y realizar el despacho aduanero. Por ello, para poder transmitir el documento electrónico para obtener y generar el DODA los pedimentos que se integren deberán estar previamente validados y pagados, y con lo cual el SAT ya los tendrá en el SEA juntamente con los documentos anexos y sus respectivos acuses de recibo o e-documents.



In contrast, in Part II pedimentos, a transmission must be made for each shipment, so all shipments must be submitted to the automated selection mechanism for the modulation of its own DODA.

In the case of consolidated pedimentos, the electronic document is the consolidated notice, which shall be submitted with its DODA.

The DODA will be presented to the customs office of dispatch with the goods and the automated selection mechanism will be activated, so it will not be necessary to present the "List of documents" and neither the prints of pedimentos or other documents.

In the case of imports, in order to cover the transfer of the goods from their entry into national territory to their arrival at the point of destination, it will be necessary to accompany the shipment with the print out of the DODA.

Despite the fact that the general rule continues to indicate that the provisions of the same may be carried out to the extent that the computer systems in each customs office in the country are gradually enabled, the qualification of all of them has culminated.

It is worth mentioning here that with the 2nd amendment to the RGCE for 2016, a second paragraph was added to general rule 3.1.16, currently general rule 3.1.19., to provide that "When it is not necessary to present the documents referred to in the previous paragraph, and the automated selection mechanism is activated electronically, the result will be generated in the same way, so in these cases, the result will be consulted by reading the two-dimensional bar code QR (Quick Response Code) and on the SAT's website.

It is very important to note that the DODA and the provisions on which it is based did not eliminate the obligation to print the pedimento and other respective documents, but only provided that the mentioned means of control is the one presented to activate the mechanized selection mechanism and perform the customs clearance. Therefore, in order to transmit the electronic document to obtain and generate the DODA, the pedimentos must be previously validated and paid, and therefore the SAT will already have them at the SEA together with the attached documents and their respective acknowledgements of receipt or e-documents.



El formato o modelo oficial que aparece en el anexo 1 de las RGCE es el siguiente:

DOCUMENTO DE OPERACIÓN PARA DESPACHO ADUANERO.			Página 1 de N
No. DE INTEGRACIÓN:		PATENTE O AUTORIZACIÓN:	
		CÓDIGO DE BARRAS BIDIMENSIONAL	
FECHA DE EMISIÓN:			
N° TOTAL DE PEDIMENTOS Y/O AVISOS CONSOLIDADOS DE LA OPERACIÓN:			
CONTENEDORES/EQUIPO DE FERROCARRIL/N° ECONÓMICO DEL VEHÍCULO:	CANDADOS	SECCIÓN ADUANERA DE DESPACHO:	
CADENA ORIGINAL:			
FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL, AGENTE ADUANAL, AGENCIA ADUANAL O APODERADO:			
N° DE SERIE DEL CERTIFICADO:			
SELLO DIGITAL:			
SELLO DEL SAT:			
N° DE SERIE DEL CERTIFICADO:			
SELLO DIGITAL:			
DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TÉRMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTÍCULO 81 DE LA LEY, REPRESENTANTE LEGAL, AGENTE ADUANAL, AGENCIA ADUANAL O APODERADO.			
*La fecha y hora de emisión corresponden a la hora centro del país.			

En las siguientes operaciones no se deberá presentar DODA:

- Las realizadas con copia simple previstas en la regla 3.1.21. segundo párrafo, fracción II de las RGCE.
- Las que se transporten por medio de transporte ferroviario (Manifiesto Único Ferroviario y Sistema de Control Ferroviario).
- Operaciones con pedimentos consolidados con clave de pedimento V5.
- En el arribo a la aduana de destino tratándose de operaciones de tránsito con clave de pedimento T3, T7 y T9.
- En el inicio y arribo de tránsito de los pedimentos con clave AT del apéndice 8 del anexo 22 de las RGCE.

The official format or model that appears in Annex 1 of the RGCE is the following:

DOCUMENTO DE OPERACIÓN PARA DESPACHO ADUANERO.			Página 1 de N
No. DE INTEGRACIÓN:		PATENTE O AUTORIZACIÓN:	
		CÓDIGO DE BARRAS BIDIMENSIONAL	
FECHA DE EMISIÓN:			
N° TOTAL DE PEDIMENTOS Y/O AVISOS CONSOLIDADOS DE LA OPERACIÓN:			
CONTENEDORES/EQUIPO DE FERROCARRIL/N° ECONÓMICO DEL VEHÍCULO:	CANDADOS	SECCIÓN ADUANERA DE DESPACHO:	
CADENA ORIGINAL:			
FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL, AGENTE ADUANAL, AGENCIA ADUANAL O APODERADO:			
N° DE SERIE DEL CERTIFICADO:			
SELLO DIGITAL:			
SELLO DEL SAT:			
N° DE SERIE DEL CERTIFICADO:			
SELLO DIGITAL:			
DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TÉRMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTÍCULO 81 DE LA LEY, REPRESENTANTE LEGAL, AGENTE ADUANAL, AGENCIA ADUANAL O APODERADO.			
*La fecha y hora de emisión corresponden a la hora centro del país.			

The following operations do not require a DODA:

- Those made with simple copy provided in rule 3.1.21. second paragraph, section II of the RGCE.
- Those transported by rail (Single Railway Manifest and Railway Control System).
- Operations with consolidated pedimentos with pedimento key V5.
- On arrival at the customs office of destination in the case of transit operations with T3, T7 and T9 pedimento codes.
- At the beginning and arrival of transit operations with the AT code of Appendix 8 of Annex 22 of the RGCE.

D. El Proyecto de Integración Tecnológica Aduanera (PITA)

Como el DODA también se imprime en papel, la siguiente funcionalidad que se incluyó al SEA fue, el Proyecto de Integración Tecnológica Aduanera (PITA), que en la parte relativa al despacho aduanero, prescinde del DODA y con un dispositivo tecnológico activa el mecanismo de selección mecanizado, lo cual se plasmó en la regla general 2.4.11. de las RGCE para 2017, que después de algunas modificaciones se encuentra vigente.

Es oportuno resaltar que con la reforma legal en vigor el día 22 de diciembre 2018 se modificaron, entre otros, los siguientes artículos:

El artículo 60. que establecía que cuando las disposiciones de la ley obliguen a transmitir, presentar información o realizar algún trámite ante la autoridad aduanera, éstos deberán efectuarse a través del SEA mediante documento electrónico o digital, según se exija, empleando la firma electrónica avanzada o el sello digital, reformándose para permitir el empleo de "otro medio tecnológico de identificación".

El artículo 36 eliminó que al momento del despacho aduanero se deba proporcionar una impresión del pedimento con el código de barras y en su lugar ordenó que dicho pedimento se presentará ante la autoridad aduanera en dispositivo tecnológico o en medio electrónico, junto con las mercancías,



a fin de activar el mecanismo de selección automatizado. Añadió que el dispositivo deberá contar con los elementos técnicos que permitan la lectura de la información contenida en el mismo incluyendo la relativa a los pedimentos; salvo los casos en que se deba proporcionar una impresión del pedimento con la información correspondiente, el cual llevará impreso el código de barras.

A partir de esta reforma legal, la regla general es que ya no se presente el pedimento impreso sino un dispositivo tecnológico o en medio electrónico con el cual se active el mecanismo de selección mecanizado y la excepción serán los casos que dispongan las reglas generales en los cuales se deba presentar el pedimento impreso con el código de barras.

El artículo 37-A modificó su fracción II para disponer que en los pedimentos consolidados se deberán someter las mercancías al mecanismo de selección automatizada y, en lugar de pedimento,

presentar el aviso consolidado en dispositivo tecnológico o en medio electrónico; igualmente, salvo los casos en que las reglas generales dispongan que se deba proporcionar una impresión del aviso consolidado con el código de barras.

El artículo artículo 43, segundo párrafo, se modificó para establecer que el mecanismo de selección automatizado se activará con la presentación ante la aduana del dispositivo tecnológico o medio electrónico de que se trate, o bien del pedimento, aviso consolidado o documento aduanero, en los términos que al efecto establezca el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas.

Posteriormente a dichas reformas, la regla 2.4.11. ha dispuesto que la activación del mecanismo de selección automatizado para el despacho de las mercancías se efectuará con la presentación ante la aduana del pedimento o aviso consolidado en dispositivo tecnológico.

D. The Customs Technology Integration Project (PITA)

Since the DODA is also printed on paper, the next functionality that was included in the SEA was, in the Customs Technological Integration Project (PITA), that in the part related to customs clearance, it dispenses with the DODA and with a technological device it activates the mechanized selection mechanism, which was embodied in general rule 2.4.11. of the RGCE for 2017, which after some modifications is still in force.

It should be noted that with the legal reform in force on December 22, 2018, the following articles, among others, were modified:

Article 6, which established that when the provisions of the law require the transmission, presentation of information or the performance of any procedure before the customs authority, such procedures must be performed through the SEA by means of an electronic or digital document, as required, using the advanced electronic signature or the digital seal, and was amended to allow the use of "another technological means of identification.

Article 36 eliminated that at the time of customs clearance a print of the pedimento must be provided with the bar code and instead ordered that said pedimento be submitted to the customs authority in a technological device or in an electronic means, together with the goods, in order to activate the automated selection mechanism. It added that the device must have the technical elements that allow the reading of the information contained in it, including the information related to the pedimentos; except in cases where a print of the pedimento must be provided with the corresponding information, which will have the bar code printed on it.

As of this legal reform, the general rule is that the printed pedimento must no longer be submitted, but rather a technological device or electronic medium with which the mechanized selection mechanism is activated. The exception to this rule is when the general rules state that the printed pedimento must be submitted with a bar code.

Article 37-A modified its Section II to provide that in consolidated pedimentos the goods must be submitted to the automated selection mechanism and, instead of a pedimento, present the consolidated notice in a technological device or in an electronic medium; likewise, except for the cases in which the general rules provide that a print of the consolidated notice with the bar code must be provided.

Article 43, second paragraph, was amended to establish that the automated selection mechanism shall be activated with the presentation to the customs of the technological device or electronic means in question, or the pedimento, consolidated notice or customs document, under the terms established by the Tax Administration Service through rules.

After such reforms, rule 2.4.11. has provided that the activation of the automated selection mechanism for the clearance of the goods shall be made with the presentation to the customs of the pedimento or consolidated notice in technological device.

El procedimiento que deberá observar el interesado es el siguiente:

- Generar el número de integración en el SEA, mediante la transmisión del documento electrónico a que se refiere la regla 3.1.33, fracción I, (la misma información para generar el DODA).
- Asociar el número de integración con el dispositivo tecnológico de conformidad con los "Lineamientos de operación para el despacho aduanero con dispositivo tecnológico o con un Documento de Operación para el Despacho Aduanero", emitidos por la AGA.
- Efectuar el despacho aduanero, presentando el dispositivo tecnológico junto con las mercancías.

El PITA sigue en proceso de transición, durante el cual el dispositivo tecnológico fue inicialmente una tarjeta de radiofrecuencia (RDFI) y actualmente es el Gafete Único del Transportista, usando el código QR que contiene impreso.



The procedure to be observed by the interested party is as follows:

- Generate the integration number in the SEA, by transmitting the electronic document referred to in Rule 3.1.33., section I, (the same information to generate the DODA).
- Associate the integration number with the technological device in accordance with the "Operation Guidelines for Customs Clearance with Technological Device or with an Operation Document for Customs Clearance", issued by the AGA.
- Carry out the customs clearance, presenting the technological device together with the goods.

The PITA is still in the process of transition, during which the technological device was initially a radio frequency card (RDFI) and is currently the Carrier's Single Badge, using the QR code printed on it.

En la aduana, los componentes de integración tecnológica de la autoridad aduanera realizarán la lectura del código QR del gafete único del transportista activando el mecanismo de selección automatizado de la operación seleccionada.

Tratándose de las operaciones donde no se requiera tramitar un pedimento para realizar el despacho aduanero de las mercancías y en su lugar se utilice una constancia, aviso o solicitud de autorización, no será necesaria la presentación de los mismos, siempre que se genere el número de folio del trámite en la VUCEM y se grave en el dispositivo tecnológico.

Los documentos que deban presentarse en conjunto con las mercancías para su despacho, para acreditar el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias y demás obligaciones que correspondan, se deberán enviar de conformidad con las disposiciones jurídicas emitidas para tales efectos por las autoridades competentes, en forma electrónica o en forma digital al SEA, a través de la VUCEM, salvo el documento que exprese el valor de las mercancías conforme a la regla 3.1.8. que será transmitido directamente por los importadores, exportadores, agentes aduanales o sus representantes legales acreditados.

El resultado de la activación del mecanismo de selección automatizado se podrá consultar en el Portal del SAT.

Lo dispuesto en la presente regla será aplicable únicamente en las aduanas y secciones aduaneras que cuenten con los componentes de integración tecnológica para el uso del dispositivo tecnológico, mismas que se darán a conocer a través del Portal del SAT, donde igualmente se darán a conocer las operaciones de comercio exterior en las cuales no se aplicará la presentación del dispositivo tecnológico, presentándose en medio electrónico (DODA) o con la impresión del documento aduanero correspondiente para la activación del mecanismo de selección automatizado.

At the customs office, the technological integration components of the customs authority will perform the reading of the QR code of the carrier's unique badge by activating the automated selection mechanism of the selected operation.

In the case of operations that do not require the processing of a pedimento for customs clearance of the goods and instead use a certificate, notice or request for authorization, it will not be necessary to submit them, provided that the page number of the procedure is generated in the VUCEM and recorded in the technological device.

The documents that must be presented together with the goods for clearance, to prove compliance with non-tariff regulations and restrictions and other obligations that apply, must be sent in accordance with the legal provisions issued for such purposes by the competent authorities, in electronic or digital form to the SEA, through the VUCEM, except for the document that expresses the value of the goods according to rule 3.1.8. which will be transmitted directly by the importers, exporters, customs agents or their accredited legal representatives.

The result of the activation of the automated selection mechanism will be available for consultation at the SAT Portal.

The provisions of this rule shall be applicable only in the customs offices and customs sections that have the technological integration components for the use of the technological device, which shall be made known through the SAT Portal, where the foreign trade operations in which the presentation of the technological device shall not be applied shall also be made known, by presenting themselves in electronic means (DODA) or with the printing of the corresponding customs document for the activation of the automated selection mechanism.

E. Otros sistemas que son parte del sistema electrónico aduanero

De conformidad con el artículo 1º fracción III del RLA son parte del SEA los demás sistemas electrónicos que la autoridad aduanera determine utilizar para ejercer sus facultades, que para el año de 2012 dichos sistemas eran más de cincuenta ² y actualmente superan esa cantidad, entre los cuales, se pueden mencionar a los siguientes:

Sistema de validación de operaciones de comercio exterior (VOCE); Sistema de Operación Integral Aduanera (SOIA); Sistema de Registro de Transportistas para administrar el CAAT (SIRET); Sistema de Control de recintos fiscalizados (SICREFIS), Sistema automatizado de Manifiestos Marítimos (SAM); Sistema de Control Ferroviario (SICOFE); Servicio de Control de Transporte de Carga en Aduanas (SCTCA);

Sistema de Integración y Recolección de Información de Aforos (SIRIA); Sistema de Supervisión y Control Vehicular (SIAVE); Sistema de pago electrónico centralizado (PECE); Sistema Electrónico de Control de Inventarios para Importaciones Temporales (SECIIT); Sistema de Registro de Mandatarios (SIREMA); Sistema de Análisis de Operaciones de Riesgo por Subvaluación (SAORS); Sistema de Control de Agentes y Apoderados Aduanales (SCAAA); Sistema de registro del padrón de marcas e intercambio de información con el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (SIPAMA-IMPI); Sistema de incidencias detectadas durante el reconocimiento aduanero (SIRESI); Sistema internación temporal de vehículos, remolques y semirremolques (SAIT), entre muchos más.



² Instituto Nacional de Administración Pública y Servicio de Administración Tributaria. Consultoría para la "Evaluación de procesos de los programas presupuestarios del SAT". Anexo C. Sistemas de Control de la Operación Aduanera. 14 Noviembre 2012. México.

E. Other systems that are part of the electronic customs system

In accordance with Article 1, Section III of the RLA, the other electronic systems that the customs authority determines to use to exercise its powers are part of the SEA. By 2012, there were more than fifty ² and they currently exceed that amount, among which the following can be mentioned:

Foreign Trade Operations Validation System (VOCE); Comprehensive Customs Operation System (SOIA); Carrier Registration System to manage the CAAT (SIRET); Control System of Controlled Premises (SICREFIS), Automated Maritime Manifest System (SAM); Railway Control System (SICOFE); Control Service of Cargo Transportation in Customs (SCTCA); System for Integration and Collection of Information from Forums (SIRIA); Vehicle Supervision and Control System (SIAVE); Centralized Electronic Payment System (PECE); Electronic Inventory Control System for Temporary Imports (SECIIT); Registration System for Agents (SIREMA); System for the Analysis of Risk Operations due to Undervaluation (SAORS); System for the Control of Customs Agents and Attorneys (SCAAA); System for the registration of trademarks and information exchange with the Mexican Institute of Intellectual Property (SIPAMA-IMPI); System for incidents detected during customs examination (SIRESI); System for the temporary admission of vehicles, trailers and semi-trailers (SAIT), among many others.



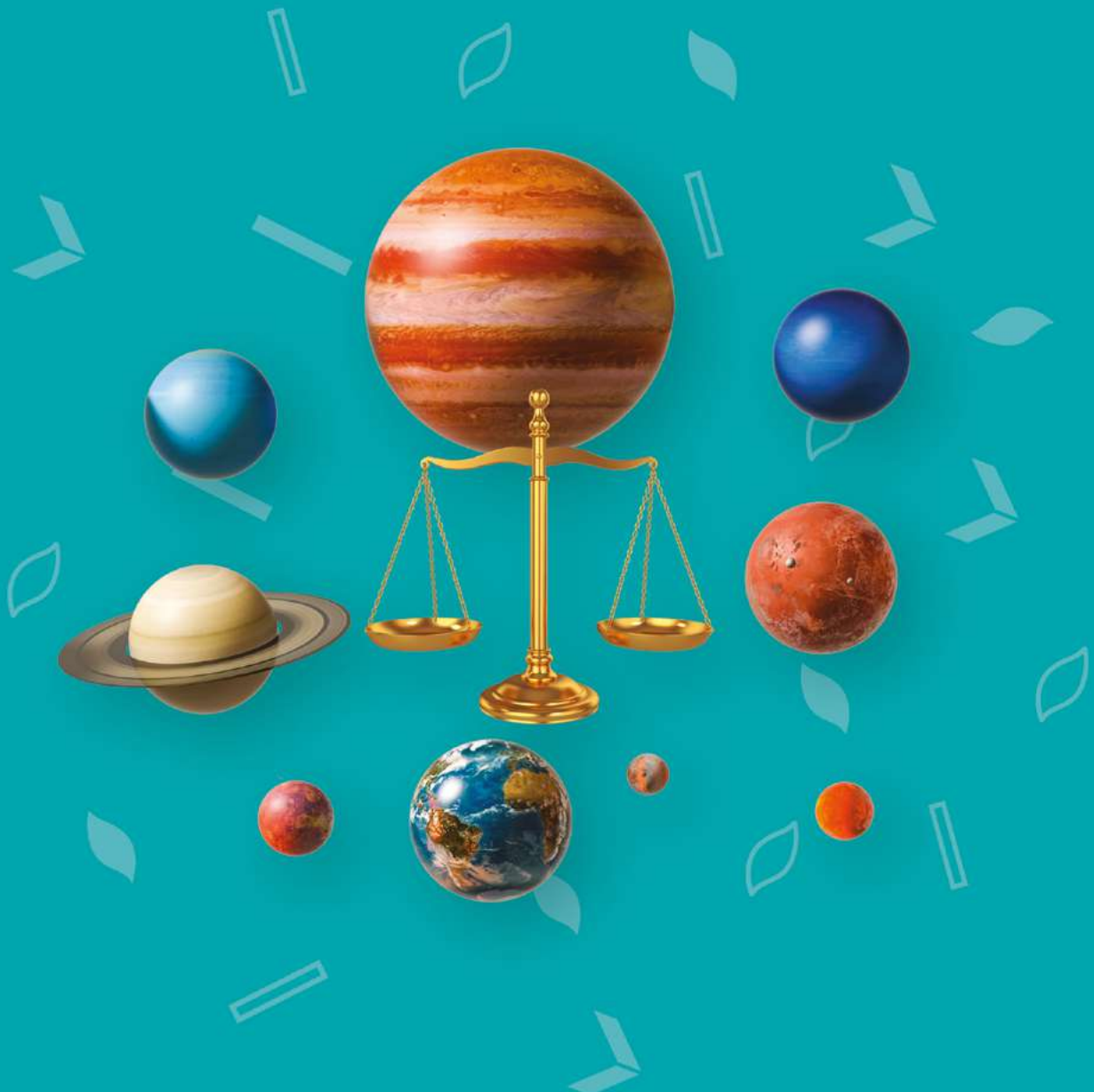
² National Institute of Public Administration and Tax Administration Service Consultancy for the "Evaluation of processes of SAT's budgetary programs". Annex C. Customs Operation Control Systems. November 14th, 2012. Mexico.

El derecho ultraterrestre: Necesario para evitar una colonización en la Luna y otros cuerpos celestes

Ultraterrestrial Law. Necessary to Prevent Colonization of the Moon and Other Celestial Bodies



Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho





Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho

SEMBLANZA

Abogado egresado de la Universidad de La Salle, especializado en Comercio Exterior y Derecho Marítimo, Maestrando en la Maestría de Derecho del Comercio Exterior y Derecho Aduanero en el CUEJ.

Socio fundador del despacho Askar Camacho, Ramírez y Asociados, litigante, consultor, conferencista y autor de diversas obras relacionadas con el Comercio Exterior y Derecho Marítimo.

Se ha desempeñado como Gerente de Trade Compliance en Mitsui de México, Gerente Jurídico en las Agencias Aduanales NAD Global y Grupo Ei, abogado en el Despacho Morales Heyser y Asociados y en la AAADAM y se inició como servidor público en la Administración Central de Normatividad de Comercio Exterior y Aduanal del SAT.

RESUME

Lawyer graduated from La Salle University, specialized in Foreign Trade and Maritime Law. He has a master's degree in Foreign Trade and Customs Law from CUEJ.

Founding partner of the firm Askar Camacho, Ramírez and Associates. He is litigator, consultant, lecturer and author of several works related to Foreign Trade and Maritime Law.

He has served as Trade Compliance Manager at Mitsui de Mexico, Legal Manager at NAD Global and Grupo Ei Customs Agencies, attorney at Morales Heyser y Asociados and AAADAM and started as a public servant at the Central Administration of Foreign Trade and Customs Regulations at SAT.

RESUMEN

Alguna vez te has preguntado ¿cuántos minerales podríamos obtener de los asteroides y los cuerpos celestes alrededor de la tierra? ¿quién regularía su extracción? ¿quién vigilaría su transporte y regularía su entrada a la tierra? ¿quién sería el dueño? Estas son preguntas que podrás responder en este artículo en el que el Derecho Ultraterrestre cobra gran relevancia para el desarrollo de la raza humana, además de darnos un contexto que nos recuerda que somos seres exploradores y siempre buscamos saber qué hay más allá de la distancia.

SUMMARY

Have you ever wondered how many minerals we could get from asteroids and celestial bodies around the Earth? Who would regulate their extraction? Who would monitor their transport and regulate their entry into the Earth? Who would own them? These are questions that you will be able to answer in this article in which the Ultraterrestrial Law becomes very relevant for the development of the human race, besides giving us a context that reminds us that we are explorers and we always seek to know what is beyond the distance.

Como es de todos nosotros sabido, en este siglo vuelven a estar en boga las exploraciones al espacio exterior, mientras que en el siglo pasado las mismas estuvieron protagonizadas por las potencias mundiales de la época, la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Estados Unidos, siendo este último el ganador por así decirlo de las misiones enviadas al espacio, las cuales se materializaron con la llegada del hombre a la Luna con la misión Apolo XI en aquel año de 1969, siendo el primer país en el mundo en plantar su bandera en suelo lunar.

Ahora, ¿qué es lo que ha atraído a la humanidad del espacio exterior? O mejor dicho del espacio ultraterrestre, que es el que va más allá del planeta Tierra. Desde tiempos inmemoriales ha existido mucha fascinación respecto a qué habrá más allá del cielo y de lo que los ojos puedan ver. Es así como los navegantes guiaban sus rutas a través de las estrellas, las cuales también fueron fuente de inspiración para el nacimiento de leyendas mitológicas tales como Orión, una de las constelaciones más famosas, así como el nacimiento de diversos poemas, versos y hasta canciones románticas.

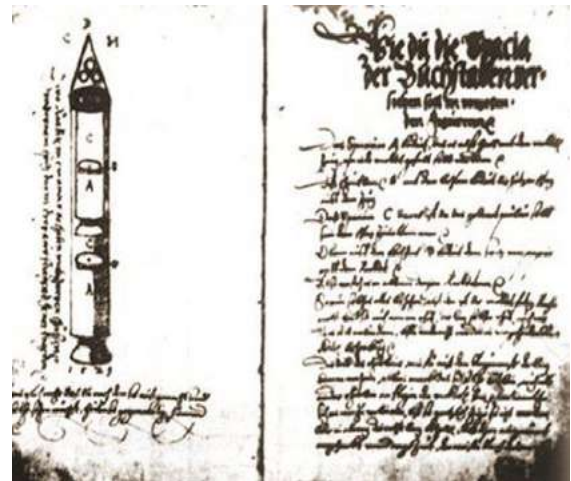
Por supuesto eso incentivó la imaginación humana para que los viajes espaciales dejaran de ser una mera fantasía para convertirse en una realidad; y aquí quiero hacer un breve énfasis, ya que ingenieros y militares de la Edad Media hicieron diseños de cohetes, así es, por increíble que parezca, cohetes. En la imagen anexa podremos ver una de las referencias más antiguas de estos vehículos que han llevado a la Humanidad al espacio ultraterrestre, el cual se descubrió en el año de 1961 en la biblioteca de Sibiu en Rumania, a saber, el antiguo manuscrito de Conrad Haas, quien fuera un ingeniero militar que trabajó para el reino de Hungría y el Principado de Transilvania, teorizándose así sobre el futuro funcionamiento de los cohetes.

As we all know, in this century space explorations are in vogue again, while during the last century they were led by the world powers of the time, the Union of Soviet Socialist Republics and the United States, the latter being the winner, so to speak, of the missions sent into space, which materialized with the arrival of man on the Moon with the Apollo XI mission in the year of 1969, becoming the first country in the world to plant its flag on lunar soil.

Now, what is it that has attracted humanity from outer space? Or rather from utraterrestrial space, which is the one that goes beyond the planet Earth. From time immemorial there has been much fascination about what lies beyond the sky and what the eyes can see. This is how navigators guided their routes through the stars, which were also the source of inspiration for the birth of mythological legends such as Orion, one of the most famous constellations, as well as the birth of various poems, verses and even romantic songs.

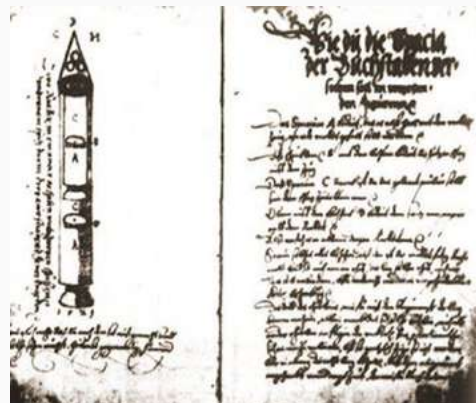
Naturally, this encouraged the human imagination so that space travel stopped being a mere fantasy and became a reality; and here I want to make a brief emphasis, since engineers and military men in the Middle Ages made rocket designs, that's right, as incredible as it may seem, rockets. In the attached image we can see one of the oldest references of these vehicles that have taken Humanity to outer space, which was discovered in 1961 in the library of Sibiu in Romania, namely, the old manuscript of Conrad Haas, who was a military engineer who worked for the kingdom of Hungary and the Principality of Transylvania, theorizing about the future operation of rockets.

Ingenieros y militares de la Edad Media hicieron diseños de cohetes, así es, por increíble que parezca, cohetes. En la imagen anexa podremos ver una de las referencias más antiguas de estos vehículos que han llevado a la Humanidad al espacio ultraterrestre, el cual se descubrió en el año de 1961 en la biblioteca de Sibiu en Rumania.



Fuente: Archivo Nacional, Sibiu. ¹

Since engineers and military men in the Middle Ages made rocket designs, that's right, as incredible as it may seem, rockets. In the attached image we can see one of the oldest references of these vehicles that have taken Humanity to outer space, which was discovered in 1961 in the library of Sibiu in Romania.



Source: National File, Sibiu. ¹

Con el pasar de los años, y como lo comentamos con antelación, la exploración en el espacio ultraterrestre, en concreto la Luna, para iniciar se hizo realidad marcando un parteaguas en la historia de la humanidad, pero existe el temor fundado de que se repitiera el fenómeno de la colonización, la Asamblea General de las Naciones Unidas en su Resolución 1721 (XVI) del 20 de diciembre de 1961 estableció lo siguiente:

- a) El espacio ultraterrestre solamente podrá explotarse y explorarse con fines pacíficos y en beneficio de la humanidad.
- b) Todos los Estados pueden ejercer ese derecho y también en relación con planetas y otros cuerpos celestes, los cuales no son susceptibles de apropiación nacional. Esto es muy importante máxime cuando el hecho de plantar una bandera en el suelo de la Luna o de cualquier otro cuerpo celeste dice mucho, ya lo hicieron Estados Unidos primero y ahora recientemente en diciembre de 2020 China.
- c) Sentó las bases para afirmar el principio de responsabilidad del Estado de lanzamiento por los daños causados a terceros y también el principio de cooperación y asistencia mutua y la jurisdicción del Estado de registro sobre los objetos lanzados.
- d) Se estableció la imperiosa necesidad de empezar a regular el espacio ultraterrestre en razón de las misiones y lanzamientos efectuados por la citada Unión Soviética y Estados Unidos, los cuales dieron paso al nacimiento de la Comisión para el uso pacífico del espacio ultraterrestre, creada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 12 de diciembre de 1959 en su resolución 1472 (XIV).

Con base en lo anteriormente señalado, vemos que el Derecho no pasa desapercibido como ha quedado demostrado en la Historia, respecto de los cambios tecnológicos y su impacto en la vida diaria y es así que surge una nueva disciplina que es el Derecho Ultraterrestre, definido como el conjunto de normas jurídicas de Derecho Público, encaminadas a regular el fomento de la exploración del espacio ultraterrestre, así como todas las actividades necesarias para conocerlo y explotarlo en beneficio común de la Humanidad. Esta definición, acuñada por un servidor, tiene mucho que ver con la naturaleza jurídica del citado espacio ultraterrestre que es Patrimonio Común de la Humanidad, pero antes de preguntarnos por qué, quiero citar a un pionero en el estudio de esta rama del Derecho que es el abogado argentino Manuel Augusto Ferrer², quien afirmaba que *"El desarrollo del derecho del espacio ultraterrestre se da en respuesta al ánimo, tanto proteccionista como pacifista de los Estados. Luego de las guerras mundiales se encontró la necesidad de una reglamentación que estableciera los parámetros de actuaciones en el espacio ultraterrestre con la finalidad de conservar de la paz lograda. De ahí que los principios establecidos como pilares sean el uso pacífico, la no apropiación y la cooperación"*³. Ahí surge la definición del Derecho Ultraterrestre como *"la rama de la ciencia jurídica que estudia los principios y las normas públicas o privadas, nacionales e internacionales relativas a la navegación del espacio superior y las relaciones consiguientes así como el régimen jurídico de dicho espacio superior y de los cuerpos celestes"*⁴.



Over the years, and as we have commented, the exploration in outer space, specifically the Moon, for starters, became a reality marking a watershed in the history of humanity, but there is a well-founded fear that the phenomenon of colonization would be repeated, the United Nations General Assembly in its Resolution 1721 (XVI) of December 20, 1961 established:

- a) Outer space may be exploited and explored only for peaceful purposes and for the benefit of mankind.
- b) Any State can exercise this right and also in relation to planets and other celestial bodies, which are not subject to national appropriation. This is very important especially when planting a flag on the soil of the Moon or any other celestial body, which says a lot; the United States did it first and now recently in December 2020 China.
- c) It laid the foundation for affirming the principle of liability of the launching State for damage caused to third parties and also the principle of cooperation and mutual assistance and the jurisdiction of the State of registry over launched objects.
- d) It established the urgent need to begin regulating outer space because of the missions and launches carried out by the Soviet Union and the United States, which led to the creation of the Committee on the Peaceful Uses of Outer Space, established by the United Nations General Assembly on December 12, 1959, in resolution 1472 (XIV).

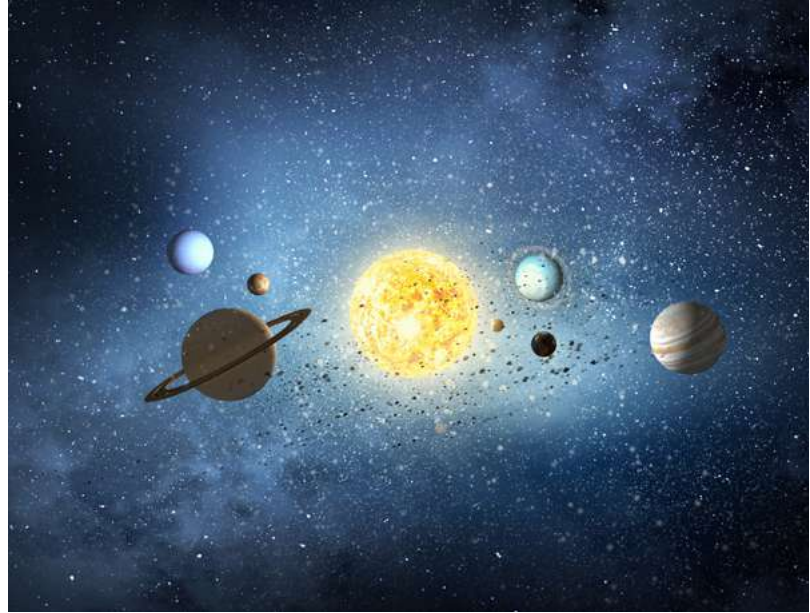
Based on the above, we see that the Law does not go unnoticed as it has been demonstrated in History, regarding technological changes and their impact on daily life and thus a new discipline emerges which is the Ultra Terrestrial Law, defined as the set of legal rules of Public Law, aimed at regulating the promotion of the exploration of outer space as well as all activities necessary to know and exploit it for the common benefit of Humanity. This definition, provided by yours truly, has much to do with the legal nature of the mentioned outer space which is a Common Heritage of Humanity, but before asking ourselves why, I would like to quote a pioneer in the study of this branch of Law, the Argentine lawyer Manuel Augusto Ferrer², who stated that *"The development of outer space law is a response to the protectionist and pacifist spirit of States. After the world wars, the need was found for a regulation that would establish the parameters of actions in outer space with the aim of preserving the peace achieved. Hence, the principles established as pillars are peaceful use, non-appropriation and cooperation"*³. This is how it defines Ultraterrestrial Law as *"the branch of legal science that studies the principles and public or private, national and international norms related to the navigation of higher space and the consequent relations as the legal regime of said higher space and of the celestial bodies"*⁴.

Ahora sí, para responder la interrogante de ¿por qué es Patrimonio Común de la Humanidad, primero quiero tratar la delimitación del espacio ultraterrestre y la Soberanía de los Estados. Por un lado, tenemos al espacio aéreo que rige la Soberanía de los Estados subyacentes, tal y como lo contempla y establece el Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Convenio de Chicago) y por otro lado tenemos al espacio ultraterrestre, el cual goza de un Principio de la Libertad, pero sin una respuesta concreta, ya que la Comisión para la utilización pacífica del espacio ultraterrestre ha discutido dos criterios de delimitación:

a) El enfoque zonal: Que debe fijarse un techo a una altura determinada, ya sea por acuerdo o atendiendo a criterios científicos (el límite de la atmósfera o de la fuerza de gravedad).

b) El enfoque funcional: En función de la naturaleza de las actividades.

Me recuerda mucho a la libertad de los mares por siglos discutida, dando paso a los Principios *Mare Clausum* y *Mare Liberum*, imperando el primero, legado del neerlandés Hugo Grocio que sentó las bases para la delimitación marítima, dando mayor certidumbre jurídica a los Estados ribereños y en situación geográfica desventajosa así como a los sujetos de la navegación, tal



y como se contempla en la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (CONVEMAR), entre otros ordenamientos jurídicos; sin embargo en el espacio ultraterrestre aún no queda del todo claro su delimitación aunado a que hay países que se oponen a ella como lo son Estados Unidos, China, Rusia, Inglaterra, Japón, Italia y Países Bajos, sin embargo no debemos pasar desapercibido al Tratado sobre los Principios que deben regir las actividades de los Estados en la exploración y utilización del Espacio Ultraterrestre, incluso la Luna y otros cuerpos celestes, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de Mayo de 1968 que entre otras cosas dispone la no apropiación de la Luna y demás cuerpos celestes, su libertad de exploración y utilización, el derecho de visita a los mismos, la cooperación y asistencia mutua y la no militarización del espacio ultraterrestre, lo cual no prohíbe que en las misiones al espacio ultraterrestre en lo general y cuerpos celestes en lo particular, exista el apoyo de la milicia a pesar de que intervengan entes civiles de naturaleza privada o pública, de uno o varios países.

Now, to answer the question of why is it a World Heritage Site? First I want to address the delimitation of outer space and the sovereignty of States. On the one hand, we have the airspace that governs the sovereignty of the underlying States, as contemplated and established by the Convention on International Civil Aviation (Chicago Convention), and on the other hand we have outer space, which enjoys a Principle of Freedom, but without a concrete answer, since the Commission for the Peaceful Uses of Outer Space has discussed two delimitation criteria:

a) The zone approach: That a limit should be set at a certain height, either by agreement or according to scientific criteria (the limit of the atmosphere or the force of gravity).

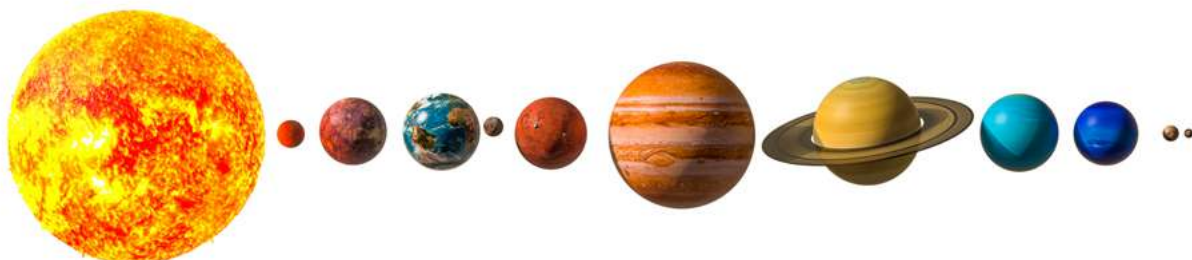
b) The functional approach: Depending on the nature of the activities.

It reminds me a lot of the freedom of the seas that has been discussed for centuries, giving way to the *Mare Clausum* and *Mare Liberum* Principles, with the former prevailing, a legacy of the Dutchman Hugo Grotius who laid the foundations for maritime delimitation, giving greater legal certainty to coastal and geographically disadvantaged states as well as to the subjects of navigation, as contemplated in the United Nations Convention on the Law of the Sea (UNCLOS), among other legal systems; however, the delimitation of outer space is still not entirely clear, clear, together with the fact that there are countries that oppose it, such as the United States, China, Russia, England, Japan, Italy and the Netherlands. We should not overlook, however, the Treaty on Principles Governing the Activities of States in the Exploration and Use of Outer Space, including

the Moon and Other Celestial Bodies, published in the Official Journal of the Federation on May 10, 1968, which, among other things, provides for the non-appropriation of the Moon and other celestial bodies, their freedom of exploration and use, the right to visit them, cooperation and mutual assistance and the non-militarization of outer space, which does not prohibit that in missions to outer space in general and celestial bodies in particular, there is support from the militia despite the intervention of private or public civil entities from one or more countries.



Lo atractivo de la exploración, tanto del espacio ultraterrestre como de los cuerpos celestes, si es que pensamos que nada más se está buscando si hay vida en los mismos o son habitables estamos en un error, pues se conoce un negocio muy redituable que es la minería espacial lo cual si nos ponemos a analizar detalladamente, puede que se repita la historia de la colonización que a final de cuentas ¿qué fue lo que pasó después del 12 de octubre de 1492? Los europeos comenzaron el comercio global de mercancías, lamentablemente también de esclavos que hoy se le conoce como trata de personas y es un crimen de lesa Humanidad, de conformidad con el Estatuto de Roma, así como la explotación de minerales de América y África principalmente, tendiendo como beneficiarios a las metrópolis europeas para satisfacer sus necesidades de oro y plata principalmente y, por supuesto, también de piedras preciosas pero ¿acaso esto tiene que ver con el espacio ultraterrestre? Claro que sí, y para ilustrar mejor mi dicho me permito compartirles unos datos:



- Los asteroides cercanos a la Tierra son ya candidatos para las primeras incursiones mineras fuera de nuestro planeta y ya existen iniciativas a escala internacional que abordan esas futuras actividades de una manera seria y rigurosa.
- Existen aproximadamente 9,000 asteroides considerados próximos a la Tierra que contienen recursos de gran valor económico como oro y platino que son metales preciados en nuestro planeta, de los que se podrían extraer más materias primas que las obtenidas en minas terrestres en toda la Historia, pues se cree que algunos asteroides contienen hierro, níquel o cobalto en cantidades suficientes para cubrir las necesidades de la Tierra durante 3,000 años consecutivos que por supuesto no es poca cosa si recordamos que el Imperio Romano duró mil años, multipliquemos por tres ese periodo.
- Teniendo en cuenta que son unos 12,000 los asteroides que cada año pasan cerca de la Tierra, desde grandes rocas hasta piezas de varios kilómetros de diámetro y que en un 10% de ellos sería más fácil aterrizar que en la Luna, la fiebre por la exploración de estos cuerpos celestes está servida y la carrera por explotar comercialmente las riquezas del espacio no ha hecho nada más que empezar.
- Cien mil millones de dólares por cada habitante de la Tierra, éste es el valor que la NASA calcula que tienen todos los minerales almacenados en los asteroides del cinturón principal de nuestro Sistema Solar, entre Marte y Júpiter. Estos cuerpos celestes son los restos de la formación de los planetas y los satélites alrededor del Sol y son los candidatos perfectos de los que obtener minerales muy valiosos para la Tierra, más escasos y difíciles de conseguir en nuestro planeta.
- Hasta ahora, los asteroides eran meras minas de información para que los científicos entendieran el origen del Sistema Solar. También se han observado con el objetivo de calcular el riesgo que tienen algunos de colisionar con la Tierra. De hecho, la NASA y la agencia espacial europea (ESA) tienen programas específicos dedicados al seguimiento de los asteroides y llevan tiempo estudiando proyectos con la finalidad de desviarlos de su camino, en caso de presentar riesgo de impacto con la Tierra.

What is attractive about the exploration of both outer space and celestial bodies if we think that nothing else is being sought if there is life in them or they are habitable, we are mistaken, because we know a very profitable business which is space mining which if we start analyzing it in detail, it may repeat the history of colonization which in the end what happened after October 12, 1492? Europeans began the global trade in goods, unfortunately also in slaves that today is known as human trafficking and is a crime against humanity, according to the Rome Statute as well as the exploitation of minerals from America and Africa mainly, tending to benefit European metropolises to meet their needs for gold and silver mainly and of course also precious stones but does this have to do with outer space? Of course it does, and to better illustrate my saying I would like to share some data with you:

- Near-Earth asteroids are already candidates for the first mining incursions outside our planet and there are already initiatives at an international level that address these future activities in a serious and rigorous way.
- There are approximately 9,000 asteroids considered close to the Earth that contain resources of great economic value such as gold and platinum which are very precious metals on our planet, from which more raw materials could be extracted than those obtained in land mines in all of history, since it is believed that some asteroids contain iron, nickel or cobalt in sufficient quantities to cover the needs of the Earth for 3,000 consecutive years which of course is no small thing if we remember that the Roman Empire lasted a thousand years, let's multiply that period by three.
- Taking into account that there are about 12,000 asteroids that pass near the Earth every year, from large rocks to pieces of several kilometers in diameter and that in 10% of them it would be easier to land than on the Moon, the fever for the exploration of these celestial bodies is served and the race to commercially exploit the riches of space has only just begun.
- One hundred billion dollars for each inhabitant of the Earth, this is the value that NASA calculates all the minerals stored in the asteroids of the main belt of our Solar System, between Mars and Jupiter. These celestial bodies are the remains of the formation of the planets and satellites around the Sun and are the perfect candidates from which to obtain very valuable minerals for the Earth, more scarce and difficult to obtain on our planet.
- Until now, asteroids were mere mines of information for scientists to understand the origin of the Solar System. They have also been observed with the aim of calculating the risk that some have of colliding with the Earth. In fact, NASA and the European Space Agency (ESA) have specific programs dedicated to tracking asteroids and have been studying projects for some time with the aim of diverting them from their path, should they present a risk of impact with the Earth.

¿Y la Luna dónde queda? La respuesta es sencilla, claro que se sigue explorando y su mayor atractivo es contar con más de 1,600 millones de toneladas de agua depositada en sus polos en forma de hielo y una enorme cantidad de tierras raras bajo su superficie.

Los análisis de las rocas que se trajeron de vuelta a la Tierra por las misiones Apolo indicaron que la Luna es rica, además de en tierras raras, en un grupo de 17 elementos, minerales y metales, como el escandio, itrio, lantano y cerio, entre otros, materias primas escasas en nuestro planeta, pero cada vez son más demandadas por su uso en la fabricación de tecnologías energéticas eficientes y en la electrónica.

Como pequeño brevariario histórico-cultural y en relación con este punto, quiero compartir una declaración aduanera de la misión de la tripulación del Apolo XI respecto de las muestras de rocas y polvo lunares a la Tierra, llegando a territorio aduanero estadounidense, a través de la Aduana de Honolulu en Hawái:

FLIGHT ROUTING (*Place* Column always to list origin, every en-route stop and destination)			
PLACE	TOTAL NUMBER OF CREW	NUMBER OF PASSENGERS ON THIS STAGE	CARGO
CAPE KENNEDY	COMMANDER NEIL A. ARMSTRONG		
MOON	<i>[Signature]</i>	Departure Plane: Embarking NTL Through on same flight NTL	MOON ROCK AND MOON DUST SAMPLES Cargo Manifeste Attached
JULY 24, 1969 HONOLULU	COLONEL EDWIN E. ALDRIN, JR. <i>[Signature]</i> LT. COLONEL MICHAEL COLLINS <i>[Signature]</i>	Arrival Plane: Disembarking NTL Through on same flight NTL	
Declaration of Health Persons on board known to be suffering from illness other than airickness or the effects of accidents, as well as those cases of illness disembarked during the flight: NONE		For official use only HONOLULU AIRPORT Honolulu, Hawaii ENTERED <i>[Signature]</i> Customs Inspector	
Any other condition on board which may lead to the spread of disease: TO BE DETERMINED			

And what about the Moon? The answer is simple, of course it is still being explored and its greatest attraction is that it has more than 1.6 billion tons of water deposited at its poles in the form of ice and a huge amount of rare earths under its surface.

Analysis of the rocks brought back to Earth by the Apollo missions indicated that the Moon is rich, in addition to rare earths, in a group of 17 elements, minerals and metals, such as scandium, yttrium, lanthanum and cerium, among others, raw materials that are scarce on our planet, but are increasingly in demand for their use in the manufacture of efficient energy technologies and electronics.

As a small historical-cultural brevariario and in connection with this point, I would like to share a customs declaration of the Apollo XI crew's mission regarding the samples of rocks and moon dust to Earth, arriving at US customs territory, through Honolulu Customs in Hawaii (as you can see on the image above)

Aunado a lo anterior, contiene suficientes recursos propios como para que comience a ser interesante su exploración con fines mineros ya que la extracción de materiales, como el aluminio o el titanio, se haría ya no con el fin de transportarlos a la Tierra, sino para construir estaciones espaciales y satélites en órbita. También sería sencilla la extracción del silicio, necesario para los paneles solares. De realizarse, la minería lunar podría convertirse fácilmente en el trampolín necesario para explorar el Sistema Solar.

Como podemos ver las riquezas de lo poquísimos que hemos explorado del espacio ultraterrestre, que es inmenso, son incalculables; ahora los retos que tenemos como Humanidad son los siguientes:

1. Garantizar la paz mundial puesto que siempre donde hay riquezas empiezan las fricciones y los enfrentamientos y lo hemos visto a lo largo de la Historia con recursos como los metales preciosos, las piedras preciosas, el petróleo y ahora hasta el agua, por increíble que parezca.



In addition, it contains enough resources of its own to make its exploration for mining purposes interesting, since the extraction of materials, such as aluminum or titanium, would no longer be done for the purpose of transporting them to Earth, but for building space stations and satellites in orbit. The extraction of silicon, necessary for solar panels, would also be simple. If done, lunar mining could easily become the necessary springboard for exploring the Solar System.

As we can see the richness of the very little we have explored of outer space, which is immense, is incalculable; now the challenges we have as Humanity are the following:

1. To guarantee world peace, since always where there are riches, frictions and confrontations start, and we have seen it throughout History with resources such as precious metals, precious stones, oil and now even water, however incredible it may seem.

2. En relación con el punto inmediato anterior, no dudo que cuando sean muy comunes las exploraciones y extracciones de recursos en el espacio ultraterrestre haya piratería en el sentido de apresar naves espaciales para despojarlas de los recursos que extrajeron, luego entonces ¿qué sucederá? ¿habrá una policía intergaláctica o unas fuerzas armadas especializadas en el rubro del espacio ultraterrestre? No suena descabellada esta pregunta si tomamos en cuenta dos cosas:



- Al Océano Atlántico cuando se le llamaba Mare Tenebrosum se pensaba que no había nada más allá, que la Tierra era plana y que en donde los ojos ya no alcanzaban la vista, imperaban tormentas y bestias marinas que devoraban los barcos, si es que éstos antes no caían a un vacío infinito, pero al descubrir que no era así, embarcaciones que partían desde Europa a América, regresaban al Viejo Continente cargadas de las riquezas extraídas del Nuevo Mundo las cuales a veces eran saqueadas por piratas lo cual orilló a España, por ejemplo, a que sus galeones fueran escoltados por la Marina Armada.

- En el año 2017, el presidente de los Estados Unidos Donald J. Trump firmó un decreto por medio del cual se creó la Fuerza Espacial, como una ramificación más de las fuerzas armadas de aquel país junto con el ejército terrestre, la marina de guerra y la fuerza aérea, misma que será gestionada por El Pentágono previa aprobación del Congreso, que de acuerdo con la revista Defense One, especializada en temas de seguridad y milicia, se trata de un nuevo comando combatiente espacial, una nueva agencia conjunta para comprar satélites militares y una nueva comunidad de guerra que atraiga operadores espaciales de todas las unidades de servicio.

3. Hay que tener presente que el hecho de que el espacio ultraterrestre se está explorando y legalmente todos los Estados tienen oportunidad de hacerlo, esto no significa que sea res nullius, sino res communis humanitate pero hay un inconveniente y es que esto no se ha definido previamente en el Tratado sobre los Principios que deben regir las actividades de los Estados en la exploración y utilización del Espacio Ultraterrestre, incluso la Luna y otros cuerpos celestes, generando confusión e incertidumbre jurídica.

2. In relation to the previous point, I have no doubt that when the exploration and extraction of resources in outer space is very common, there will be piracy in the sense of capturing spaceships to deprive them of the resources they extracted, then what will happen? Will there be an intergalactic police or armed forces specialized in the field of outer space? This question does not sound far-fetched if we take into account two things:

- When the Atlantic Ocean was called Mare Tenebrosum, it was thought that there was nothing beyond it, that the Earth was flat and that where the eyes could no longer see, storms and sea beasts prevailed and devoured ships, if before they did not fall to an infinite void, but when it was discovered that this was not the case, ships that left Europe for America, returned to the Old Continent loaded with the riches extracted from the New World which were sometimes looted by pirates which led to Spain, for example, having its galleons escorted by the Navy.

- In 2017, U.S. President Donald J. Trump signed a decree by which the Space Force was created, as a branch of the armed forces of that country along with the land army, the navy and the air force, which will be managed by the Pentagon after approval by Congress. According to Defense One magazine, which specializes in security and militia issues, this is a new space combatant command, a new joint agency to buy military satellites and a new war community that will attract space operators from all service units.

3. We must remember that the fact that outer space is being explored and legally all states have the opportunity to do so, this does not mean that it is res nullius, but res communis humanitate but there is a drawback and that is that this has not been previously defined in the Treaty on Principles Governing the Activities of States in the Exploration and Use of Outer Space, including the Moon and other celestial bodies, generating confusion and legal uncertainty.

4. En razón con lo anterior, el beneficio de la comunidad se tendría que ver bajo dos perspectivas:

- Que las actividades que se desarrollen en el espacio ultraterrestre no atenten contra los intereses de toda la Humanidad y que traiga cualquier beneficio por mínimo que sea a toda la colectividad.
- Que todas las actividades no reporten ningún perjuicio a la colectividad en el momento actual ni aún para el futuro, ya que no se puede analizar desde una óptica del momento, sino con una visión global y para el futuro.

5. Si es Patrimonio Común de la Humanidad el espacio ultraterrestre, por qué los países que sí tienen los recursos para explorarlo y explotarlo no destinan parte de sus ganancias a erradicar la pobreza, el hambre y otros males terribles que han aquejado a la raza humana desde su existencia si está comprobada la enorme riqueza que del mismo se desprende y no nada más hablando del aspecto económico sino también hablando de cuestiones de educación, alimentarias, derecho a un medio ambiente sano, limpio, acceso al agua potable, investigaciones científicas para erradicar enfermedades como el cáncer o el SIDA por ejemplo. Es aquí donde los países y los organismos internacionales deben hacer sinergia sin protagonismos ni discriminación si en verdad se desea un mundo mejor, deseo que hemos externado en textos, eventos masivos como conciertos, etcétera.

Es aquí donde los países y los organismos internacionales deben hacer sinergia sin protagonismos ni discriminación si en verdad se desea un mundo mejor, deseo que hemos externado en textos, eventos masivos como conciertos, etcétera.



Quiero concluir el presente con dos frases, la primera pronunciada por Jean-Jacques Rousseau: "El hombre es bueno por naturaleza y que es la sociedad la que lo corrompe" y la segunda pronunciada por Maquiavelo (Niccolò di Bernardo dei Machiavelli): "El Hombre es malo por naturaleza a menos que le precisen ser bueno", ¿qué destino le daremos a la exploración del espacio ultraterrestre?, ¿cómo escribirá la Humanidad un nuevo capítulo en su Historia en razón de la exploración y explotación del espacio ultraterrestre? Y, ¿qué papel decisivo tendrá el Derecho Ultraterrestre en las relaciones entre personas y Estados? ¿a dónde queremos llegar?

It is here where countries and international organizations should make synergy without protagonism or discrimination if you really want a better world, a desire that we have expressed in texts, mass events such as concerts, and so on.

4. In view of the above, the benefit of the community should be seen under two perspectives:

- That the activities developed in the outer space do not attempt against the interests of all Humanity and bring any benefit, however minimal, to the whole community.
- That all the activities do not report any damage to the collectivity at the present moment nor even for the future, since it is not possible to analyze it from a point of view of the moment, but with a global vision and for the future.

5. If outer space is Common Heritage of Humanity, why do those countries that do have resources to explore and exploit it not spend part of their profits to eradicate poverty, hunger and other terrible evils that have afflicted the human race since its existence, if it is proved that the enormous wealth emanating from it is not only economic but also educational, the right to a healthy, clean environment, access to drinking water, scientific research to eradicate diseases such as cancer or AIDS, for example.

It is here where countries and international organizations should make synergy without protagonism or discrimination if you really want a better world, a desire that we have expressed in texts, mass events such as concerts, and so on.

I want to close up with two quotes, the first one pronounced by Jean-Jacques Rousseau: "Man is good by nature and it is society that corrupts him", and the second one pronounced by Machiavelli (Niccolò di Bernardo dei Machiavelli): "Man is bad by nature unless he needs to be good", what destination will we give to the exploration of outer space, and how will Humanity write a new chapter in its History because of the exploration and exploitation of outer space? And, what decisive role will Ultraterrestrial Law play in the relations between people and States? Where do we want to go?

Fuentes

1. Página de internet del Real Instituto Elcano: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/lengua+y+cultura/ari120-2019-pardo-sobre-el-patrimonio-cultural-de-la-humanidad-en-el-espacio-ultraterrestre
2. Manuel Augusto Ferrer nació en Córdoba, Argentina el 24 de Julio de 1902 y falleció en 1978. Fue un abogado, doctor en jurisprudencia y profesor universitario nombrado Ministro de Gobierno e Instrucción Pública de la provincia de La Rioja en 1931, su gran legado fue el estudio que hizo respecto del Derecho Espacial que era como se le conocía al Derecho Ultraterrestre o también denominado el Derecho del Espacio Ultraterrestre, dándole autonomía y separándolo del Derecho Internacional.
3. Zúñiga Soler, Andrea Viviana. "Principios del Derecho del Espacio Ultraterrestre en el marco de las relaciones internacionales". Universidad de Los Andes. Facultad de Derecho. Bogotá, Colombia, 2014.
4. Idem.

Sources

1. Website of the Real Institute Elcano: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/lengua+y+cultura/ari120-2019-pardo-sobre-el-patrimonio-cultural-de-la-humanidad-en-el-espacio-ultraterrestre
2. Manuel Augusto Ferrer was born in Córdoba, Argentina on July 24, 1902 and died in 1978. He was a lawyer, doctor in jurisprudence and university professor appointed Minister of Government and Public Instruction of the province of La Rioja in 1931. His great legacy was the study he made of Space Law, which was how Ultraterrestrial Law or also called Outer Space Law was known, giving it autonomy and separating it from International Law.
3. Zuñiga Soler, Andrea Viviana. "Principles of Outer Space Law in the Framework of International Relations". University of Los Andes. Faculty of Law. Bogotá, Colombia, 2014.
4. Idem.



El comercio exterior, un impulso al desarrollo económico de los países en el año 2021

Foreign Trade, a Boost to the Economic Development of Countries in 2021



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.

RESUMEN

La crisis sanitaria que surgió en el 2020 trajo consigo la caída económica de varios países, aunado con el desempleo y la desaparición de pequeñas y medianas empresas. Para el presente año se espera una reactivación con la llegada de las vacunas para combatir la Covid-19. Asimismo, el comercio exterior será un gran factor para la reactivación económica a nivel internacional. El presente artículo expone a detalle cómo el comercio será una palanca para el desarrollo y crecimiento de los países y los sectores que aportarán una mayor recuperación al inicio del 2021.

SUMMARY

The sanitary crisis that unfolded in 2020 brought along an economic collapse in several countries, together with unemployment and the closure of small and medium-sized companies. For this year, a reactivation is expected with the arrival of vaccines to treat Covid-19. Foreign trade will also be a major factor in the international economic reactivation. This article will explain in detail how trade will be a lever for the development and growth of countries and the sectors that will contribute to a greater recovery at the beginning of 2021.

El año 2020 será recordado por mucho tiempo en la historia como una época en donde el mundo tuvo que enfrentar una pandemia que generó una crisis sanitaria inimaginable y que ha conllevado caídas económicas de los países, desempleo en prácticamente cualquier lugar del mundo, desaparición de pequeñas y medianas empresas en los países, problemas en los sistemas educativos nacionales, además de las crisis psicológicas en la población, entre otros muchos problemas que se presentaron en este año.

La realidad es que, por lo menos en el inicio del presente 2021, se estima que la situación podrá ir cambiando de manera paulatina; en la medida que las poblaciones se vayan vacunando, permitirá fortalecer las condiciones para abrir empresas, oficinas privadas y gubernamentales, a fin de que puedan reactivarse sus actividades, lo anterior, en la medida que exista por lo menos cierto grado de inmunidad por parte de los habitantes de un país. Lo anterior se comenta sin menoscabo de tener en cuenta que por lo menos al inicio del presente año 2021 han surgido rebrotes de esta enfermedad en diversos países del mundo, inclusive ahora se habla acerca de una nueva cepa de esta enfermedad.

Reactivación económica a partir de las vacunas y otros factores

La ex Secretaria de Economía, Graciela Márquez, sostuvo en el mes de mayo de 2020 que México no tendría una reactivación económica completa hasta que el país contara con una vacuna, así como un medicamento contra el Covid-19. En un sentido semejante, se tiene que el Fondo Monetario Internacional ha pronunciado que los recientes desarrollos positivos de vacunas sugieren una luz al final del túnel, de manera que la entrega rápida y generalizada de vacunas seguras y efectivas probablemente estimularían una rápida recuperación de los países, si bien recuerda que las perspectivas están sujetas a una extrema incertidumbre.

Desde luego, la recuperación económica no se tratará únicamente de contar con vacunas, ya que, al mismo tiempo, será importante sumar programas fiscales, financieros y sociales acompañados de medidas sanitarias que se adopten por parte de los países. Se podrán ir creando las condiciones a fin de poder abrir paulatinamente las empresas y en general todas las actividades productivas de un Estado.



The year 2020 will be remembered for a long time in history as a time when the world had to face a pandemic that generated an unimaginable health crisis and that has led to economic downturns in several countries, unemployment almost everywhere in the world, disappearance of small and medium-sized companies in countries, problems with national education systems, in addition to psychological crises among the population, as well as many other problems that occurred in this year.

The reality is that, at least at the beginning of 2021, it is estimated that the situation may change gradually; to the extent that the populations are vaccinated, it will allow strengthening the conditions to open companies, private and governmental offices, so that their activities may be reactivated, as long as there is at least a certain degree of immunity on the part of the inhabitants of a country. This is without prejudice to the fact that at least at the beginning of 2021 there have been outbreaks of this disease in several countries of the world and even now there is talk about a new strain of this disease.

Economic recovery by vaccines and other factors

The former Secretary of Economy, Graciela Márquez, stated in May 2020 that Mexico would not have a full economic reactivation until the country had a vaccine, as well as a medicine against Covid-19. Similarly, the International Monetary Fund has pronounced that recent positive vaccine developments suggest a light at the end of the tunnel, such that the rapid and widespread delivery of safe and effective vaccines would likely stimulate a fast recovery for countries, while recalling that the outlook is subject to extreme uncertainty.

Of course, the economic recovery will not only rely on vaccines, as it will also be important to add fiscal, financial and social programs along with health measures that must be implemented by the countries. It will be possible to create the conditions for the gradual opening of enterprises and, in general, all productive activities of a State.

Comercio Exterior, factor de reactivación a nivel internacional

Puede afirmarse que el mundo vivió una época inédita durante el primer semestre del año 2020, ya que prácticamente el comercio exterior cayó en todas las regiones del planeta. El cierre de China y otras economías de Asia originó la falta de producción de insumos para la industria en general y con ello se generó en muchos países que, al no contar con materias primas o bienes semi-manufacturados, no hubiera producción industrial para la elaboración de bienes. Incluso en algunos casos existió hasta una parálisis industrial en regiones como Europa y América.

No obstante, es importante hacer mención que el comercio exterior empezó a reactivarse a partir del segundo semestre del año 2020 en la medida en que algunos países —particularmente los asiáticos— empezaron a disminuir sus focos de contagio, como ocurrió en China y Japón. Con ello, empezó a reactivarse el comercio exterior, situación que no ocurrió de forma simultánea en todas partes, ya que, por ejemplo, en América, la pandemia continuó, tal y cómo sucedió en los Estados Unidos, Brasil, España, Reino Unido, México, Perú y otros más.



Respecto de lo anterior, la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha referido lo siguiente:

- Se prevé una disminución del volumen del comercio mundial de mercancías del 9.2% en 2020.
- La disminución prevista es inferior a la que anunciaba la hipótesis optimista de las previsiones comerciales de abril que era del 12.9%.
- Según las previsiones, el crecimiento del volumen del comercio aumentará al 7.2% en 2021, pero se mantendrá muy por debajo de la tendencia anterior a la crisis.
- El PIB mundial se reducirá un 4.8% en 2020 para después aumentar un 4.9% en 2021.
- En 2020, el descenso del comercio en Asia del 4.5% en el caso de las exportaciones y del 4.4% en el de las importaciones será menor que en otras regiones.
- Sigue habiendo un alto riesgo de que se agrave la situación, en particular si se produce un rebrote de casos de COVID-19 en los próximos meses.
- El descenso intertrimestral del 14.3% del comercio mundial de mercancías en el segundo trimestre es el mayor del que se tiene constancia, pero los datos de alta frecuencia apuntan a una reactivación parcial en el tercer trimestre.

Foreign trade, a factor in international reactivation

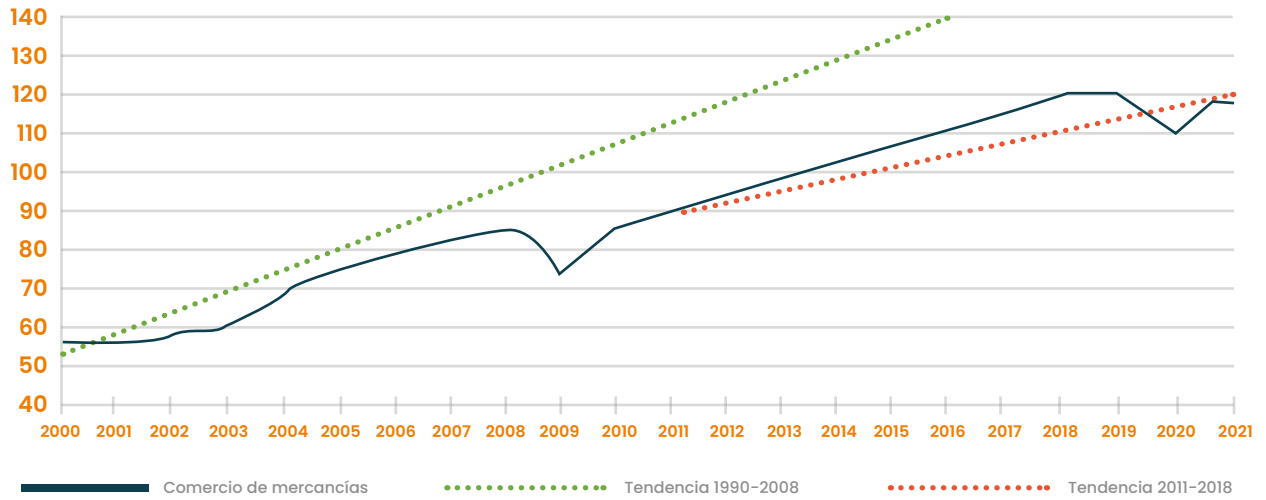
The world lived through an unprecedented period during the first half of 2020, as foreign trade fell in practically all regions of the planet. The lockdown of China and other Asian economies led to a lack of production of inputs for industry in general and, as a result, many countries did not have raw materials or semi-manufactured goods, so there was no industrial production for the manufacture of goods. In some cases, there was even industrial paralysis in regions such as Europe and America.

However, it is important to mention that foreign trade began to reactivate in the second half of 2020 as some countries — particularly Asian countries—began to reduce outbreaks, such as China and Japan. With this, foreign trade began to be reactivated, a situation that did not occur simultaneously everywhere, since, for example, in the Americas, the pandemic continued, as it did in the United States, Brazil, Spain, the United Kingdom, Mexico, Peru and others.

In this regard, the World Trade Organization (WTO) states the following:

- World merchandise trade volume is expected to decline by 9.2% in 2020.
- The expected decline is lower than the optimistic April trade forecast scenario of 12.9%.
- Trade volume growth is expected to increase to 7.2% in 2021, but will remain well below the pre-crisis trend.
- World GDP will shrink by 4.8% in 2020 and then increase by 4.9% in 2021.
- Asia's trade decline of 4.5% for exports and 4.4% for imports in 2020 will be smaller than in other regions.
- There is a high risk of a worsening situation, particularly if there is a new outbreak of COVID-19 cases in the coming months.
- The 14.3% quarter-on-quarter decline in world merchandise trade in the second quarter is the largest on record, but high-frequency data point to a partial revival in the third quarter.

Inclusive puede observarse que a consideración de la Organización Mundial del Comercio (OMC), existen datos estadísticos que demuestran el volumen del comercio mundial de mercancías 2000-2021, como se muestra en la siguiente gráfica:

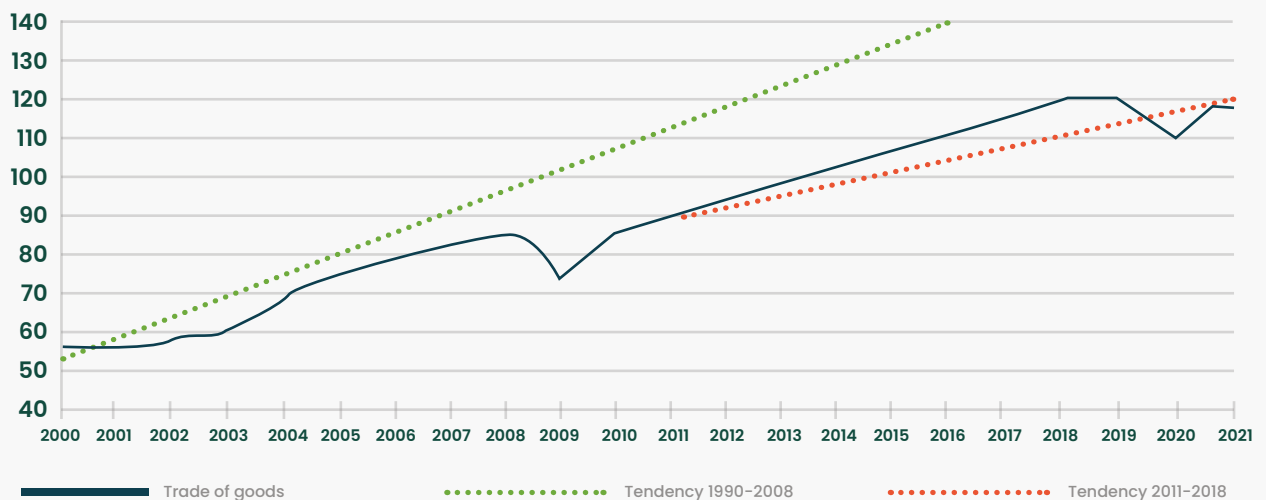


Se hace notar que la información anterior ha sido obtenida de la Secretaría de la OMC y las cifras correspondientes a 2020 y 2021 corresponden a previsiones económicas de dicha organización.

Como ha podido observarse, el comercio exterior cayó a nivel internacional en el año 2020 en términos generales, pero se trata de un factor que resulta ser esencial y básico en el desarrollo económico de los países. El comercio exterior ha ido reanudando sus actividades poco a poco y con ello se estima que se convierta en un elemento básico para la recuperación económica de los Estados.



It can even be observed that the World Trade Organization (WTO) has statistical data that show the volume of world merchandise trade 2000-2021 through the following graph:



This information was gathered from the WTO Secretariat and the figures for 2020 and 2021 corresponding to WTO economic estimates.

As we can see, foreign trade fell at the international level in 2020 in general terms, but it is an essential and basic factor in the economic development of countries. Foreign trade has been gradually resuming its activities and is expected to become a basic element for the economic recovery of the States.

Entre otros elementos, la recuperación del comercio exterior y en general de las economías de los países dependerá de:

- Las medidas que vayan adoptando los Estados a fin de hacer frente al Covid-19, ello en virtud de que las medidas adoptadas sean eficaces, eficientes y se logre disminuir la pandemia en un país. Será más factible reactivar una economía, pues las personas podrán volver a retomar sus actividades.
- Un factor fundamental para reactivar la economía deberá sustentarse en la inversión extranjera y nacional que se realice en un país, desde luego, se sabe que los gobiernos por sí solos no tendrán la capacidad de poder sacar adelante las economías de sus países. La inversión extranjera y nacional en forma coordinada y simultánea será un factor clave y determinante que puede llegar a impulsar la recuperación económica de los Estados, pues sin ella será muy complicado que los países puedan salir delante de sus problemas económicos.
- El factor del empleo será otra pieza clave para el impulso económico de los países. Este se trata de uno de los factores económicos que más han resultado perjudicados durante todo este tiempo; muchas grandes, medianas y pequeñas empresas han sido gravemente afectadas. Un ejemplo de la grave crisis que ha afectado al mundo es a manera de guisa, la industria turística, la cual ha observado una baja notable en su desarrollo de manera que todas las empresas e industrias de este sector han sido de las más afectadas durante toda esta pandemia.

Sobre este tenor, cabe hacer notar que la Organización Mundial del Turismo ha referido que las restricciones a los viajes introducidas en respuesta a la pandemia de COVID-19 continúan afectando duramente al turismo mundial y los últimos datos de la Organización Mundial del Turismo (OMT) muestran una caída del 70% en las llegadas internacionales durante los primeros ocho meses de 2020. Según el más reciente Barómetro de la OMT del Turismo Mundial, las llegadas internacionales cayeron un 81% en julio y un 79% en agosto, tradicionalmente los dos meses más activos del año y el pico de la temporada de verano del hemisferio norte. La caída hasta agosto representa 700 millones de llegadas menos en comparación con el mismo período de 2019 y se traduce en una pérdida de 730,000 millones de dólares en ingresos por exportaciones del turismo internacional. Esto es más de ocho veces la pérdida experimentada como consecuencia de la crisis económica y financiera mundial de 2009. Se comenta asimismo que este descenso sin precedentes está teniendo consecuencias sociales y económicas dramáticas y pone en riesgo millones de puestos de trabajo y empresas, advirtió el Secretario General de la OMT, Zurab Pololikashvili, lo cual subraya la urgente necesidad de reiniciar el turismo de manera segura, oportuna y coordinada.



Among other elements, the recovery of foreign trade and, in general, of countries' economies, will depend on:

- The measures implemented by the States in order to deal with Covid-19, in virtue of the fact that the measures adopted are effective and efficient and that the pandemic is reduced in a country. It will be more feasible to reactivate an economy, since people will be able to resume their activities.
- A fundamental factor to reactivate the economy must be based on foreign and domestic investment in a country, of course, it is known that governments alone will not be able to move the economies of their countries forward. Foreign and domestic investment in a coordinated and simultaneous manner will be a key and determining factor that can drive the economic recovery of the States, since without it, it will be very difficult for the countries to overcome their economic problems.
- The employment factor will be another key factor in boosting countries' economies. This is one of the economic factors that has suffered the most during this time; many large, medium and small companies have been seriously affected. An example of the serious crisis that has affected the world is the tourism industry, which has seen a notable drop in its development, so that all companies and industries in this sector have been among the most affected during this pandemic.

In this regard, it should be noted that the World Tourism Organization has reported that the travel restrictions introduced in response to the HIV/AIDS pandemic continue to hit world tourism hard and the latest data from the World Tourism Organization (UNWTO) show a 70% drop in international arrivals during the first eight months of 2020. According to the latest UNWTO World Tourism Barometer, international arrivals fell by 81% in July and 79% in August, traditionally the two busiest months of the year and the peak of the northern hemisphere summer season. The drop through August represents 700 million fewer arrivals compared to the same period in 2019 and translates into a loss of \$730 billion in international tourism export earnings. This is more than eight times the loss experienced as a result of the 2009 global economic and financial crisis. This unprecedented downturn is said to be having dramatic social and economic consequences and puts millions of jobs and businesses at risk, UNWTO Secretary-General Zurab Pololikashvili warned, underscoring the urgent need to restart tourism in a safe, timely and coordinated manner.

■ Un elemento fundamental para el desarrollo del comercio mundial comenzará a partir de que se empiece a generar producción industrial y exista consecuentemente la demanda de productos y servicios a nivel internacional. En este caso, la llamada "ley de la oferta y la demanda" aplicará para la demanda de bienes entre los países. Pero para lograr impulsar las exportaciones resultará en principio esencial que las empresas y las personas cuenten con recursos económicos a fin de poder generar oferta en los mercados internacionales.

■ A fundamental element for the development of world trade will begin when industrial production begins to be generated and there is a consequent demand for products and services at the international level. In this case, the so-called "law of supply and demand" will apply to the demand for goods between countries. However, in order to boost exports, it is essential that companies and individuals have the economic resources to be able to generate supply in international markets.

Sobre el presente punto cabe hacer notar la siguiente gráfica que ha elaborado la Organización Mundial del Comercio en relación al comercio de mercancías y PIB real 2015-2021:

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Volumen del comercio mundial de mercancías b	2,3	1,4	4,7	2,9	-0,1	-9,2	7,2
Exportaciones							
América del Norte	2,6	0,7	3,4	3,8	1,0	-14,7	10,7
América Central y del Sur	0,6	1,3	2,9	0,1	-2,2	-7,7	5,4
Europa	2,9	1,1	3,7	2,0	0,1	-11,7	8,2
Asia	1,3	2,3	6,7	3,7	0,9	-4,5	5,7
Otras regiones c	1,8	3,5	0,7	0,7	-2,9	-9,5	6,1
Importaciones							
América del Norte	5,2	0,3	4,4	5,2	-0,4	-8,7	6,7
América Central y del Sur	-7,6	-9,0	4,3	5,3	-2,1	-13,5	6,5
Europa	3,6	3,0	3,0	1,5	0,5	-10,3	8,7
Asia	2,1	2,2	8,4	4,9	-0,6	-4,4	6,2
Otras regiones c	-3,9	-4,5	3,4	0,3	1,5	-16,0	5,6
PIB real a tipos de cambio de mercado	2,8	2,4	3,1	2,8	2,2	-4,8	4,9
América del Norte	2,8	1,7	2,4	2,8	2,1	-4,4	3,9
América Central y del Sur	-0,8	-2,0	0,8	0,6	-0,2	-7,5	3,8
Europa	2,4	2,1	2,8	2,1	1,5	-7,3	5,2
Asia	4,3	4,2	4,8	4,1	3,9	-2,4	5,9
Otras regiones c	1,5	2,4	1,9	2,1	1,4	-5,5	3,5

a Las cifras correspondientes a 2020 y 2021 son previsiones.

b Promedio de las exportaciones e importaciones.

c Las otras regiones son África, Oriente Medio y la Comunidad de Estados Independientes (CEI), con inclusión de los Estados asociados y los antiguos Estados miembros.

Fuente: Secretaría de la OMC para los datos comerciales y estimaciones consensuales para el PIB.

Como se ha podido observar de la estadística anterior, las cifras de comercio exterior cayeron en el año 2020, lo cual refleja un decrecimiento en esta área económica tan importante, pero que a final de cuentas irá de la mano de la recuperación económica de los mercados domésticos de cada país y que son los que impulsarán el comercio exterior, llámense los mercados de Europa, América del Norte y Asia.

On this point, it is worth noting the following graph prepared by the World Trade Organization in relation to merchandise trade and real GDP 2015-2021:

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Volume of world merchandise trade b	2,3	1,4	4,7	2,9	-0,1	-9,2	7,2
Exports							
North America	2,6	0,7	3,4	3,8	1,0	-14,7	10,7
Central and South America	0,6	1,3	2,9	0,1	-2,2	-7,7	5,4
Europe	2,9	1,1	3,7	2,0	0,1	-11,7	8,2
Asia	1,3	2,3	6,7	3,7	0,9	-4,5	5,7
Other regions c	1,8	3,5	0,7	0,7	-2,9	-9,5	6,1
Imports							
North America	5,2	0,3	4,4	5,2	-0,4	-8,7	6,7
Central and South America	-7,6	-9,0	4,3	5,3	-2,1	-13,5	6,5
Europe	3,6	3,0	3,0	1,5	0,5	-10,3	8,7
Asia	2,1	2,2	8,4	4,9	-0,6	-4,4	6,2
Other regions c	-3,9	-4,5	3,4	0,3	1,5	-16,0	5,6
Real GDP at market exchange rates	2,8	2,4	3,1	2,8	2,2	-4,8	4,9
North America	2,8	1,7	2,4	2,8	2,1	-4,4	3,9
Central and South America	-0,8	-2,0	0,8	0,6	-0,2	-7,5	3,8
Europe	2,4	2,1	2,8	2,1	1,5	-7,3	5,2
Asia	4,3	4,2	4,8	4,1	3,9	-2,4	5,9
Other regions c	1,5	2,4	1,9	2,1	1,4	-5,5	3,5

a Figures for 2020 and 2021 are forecasts.

b Average of exports and imports.

c Other regions are Africa, the Middle East and the Commonwealth of Independent States (CIS), including associated and former member states.

Source: WTO Secretariat for trade data and consensus estimates for GDP.

As we can see from the previous statistics, foreign trade figures fell in 2020, which reflects a decrease in this important economic area, but which will ultimately go hand in hand with the economic recovery of the domestic markets of each country, which are the ones that will drive foreign trade, such as the markets of Europe, North America and Asia.

Sectores del comercio exterior con mayor recuperación al inicio del año 2021

Se estima que, entre los sectores económicos y comerciales que pueden tener mayor dinamismo en el comercio exterior al inicio del año 2021, se tienen a saber:

- La producción de la industria farmacéutica, lo cual resulta obvio y lógico, dadas las condiciones del mundo actual, situación que se ha reflejado en un incremento de valor de las industrias farmacéuticas en prácticamente, todos los mercados de valores del mundo, que han visto aumentar el valor de las acciones de este tipo de empresas.
- El comercio electrónico internacional se estima que será un factor que dinamizará y fomentará el comercio exterior entre los países, lo anterior se comenta ya que esta rama del comercio exterior ha ido en constante crecimiento en los últimos años.
- El sector de los alimentos, el cual crecerá en la medida que aumente la demanda y recuperación económica, lo cual se vincula con aspectos agroalimentarios y pecuarios de personas y animales.
- Los insumos industriales –que se traducen en materias primas y productos semi-manufacturados–, son esenciales para reactivar la producción en los sectores industriales, ya que los mismos constituyen la base de producción de los bienes en los mercados domésticos e internacionales.
- El transporte, mismo que representa un sector crucial para reactivar el comercio exterior en prácticamente todo el mundo.
- El sector financiero –público y privado–, será básico para impulsar a través de créditos y productos bancarios y financieros diversos, la reactivación empresarial en el comercio exterior y en general en toda la economía de un país.



Nos parece que el comercio exterior será una palanca de desarrollo y crecimiento económico de los países, sobre todo en la medida que exista un mayor control de la pandemia del Covid-19. Dicho control de la enfermedad será, a nuestro modo de ver, la base para que las personas y empresas puedan iniciar la reactivación comercial e industrial en sus respectivos Estados. En este sentido, el comercio exterior será un elemento esencial para la recuperación de las economías en el próximo año 2021.

Foreign trade sectors with the strongest recovery at the beginning of 2021

It is estimated that, among the economic and commercial sectors that may have greater dynamism in foreign trade at the beginning 2021, the following sectors are the most important:

- The production of the pharmaceutical industry, which is obvious and logical, given the conditions of today's world, a situation that has been reflected in an increase in the value of the pharmaceutical industries in practically all the world's stock markets, which have seen an increase in the value of the shares of this type of companies.
- International electronic commerce is expected to be a factor that will boost and promote foreign trade between countries, as this branch of foreign trade has been growing steadily in recent years.
- The food sector, which will grow as demand and economic recovery increase, which is linked to agri-food and livestock aspects of people and animals.
- Industrial inputs – in the form of raw materials and semi-manufactured products – are essential to reactivate production in the industrial sectors, since they are the basis for the production of goods in domestic and international markets.
- Transportation, which represents a crucial sector for reactivating foreign trade in practically the entire world.
- The public and private financial sector will be essential to promote, through credits and banking and financial products, the business reactivation in foreign trade and in general in the whole economy of a country.

It seems that foreign trade will be a key factor for development and economic growth of countries, especially for a greater control of the Covid-19 pandemic. The control of the disease will be in our opinion, the basis for people and companies to start the commercial and industrial reactivation in their respective States. In this sense, foreign trade will be an essential element for the recovery of economies in 2021.

Fuentes

1. Morales, Roberto. No habrá reactivación completa hasta que México cuente con una vacuna contra el Covid-19: Graciela Márquez. *El Economista*. 25 de mayo de 2020. Documento consultado en el mes de diciembre de 2020. Ubicado en la página: <https://www.economista.com.mx/empresas/No-habra-reactivacion-completa-hasta-que-Mexico-cuente-con-una-vacuna-contra-el-Covid-19-Graciela-Marquez-20200525-0049.html>
2. Fresneda, Diana. El FMI advierte de que la segunda ola lastrará la recuperación y urge a activar el fondo de recuperación europeo. *Coronavirus*. RTVE. 30 de noviembre de 2020. Documento consultado en el mes de diciembre de 2020. Ubicado en: <https://www.rtve.es/noticias/20201130/fmi-riesgos-segunda-ola-economia/2058858.shtml>
3. El comercio da muestras de reactivarse tras los efectos del Covid-19, pero la recuperación sigue siendo incierta. Organización Mundial del Comercio. Documento consultado en el mes de diciembre de 2020. Ubicado en la página: [https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr862_s.htm#:~:text=La%20OMC%20prev%C3%A9%20ahora%20una,en%202021%20\(gr%C3%A1fico%20\)](https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr862_s.htm#:~:text=La%20OMC%20prev%C3%A9%20ahora%20una,en%202021%20(gr%C3%A1fico%20)).
4. El turismo internacional bajo un 70% debido a que las restricciones de viaje afectan a todas las regiones. Organización Mundial del Turismo. Documento consultado en el mes de diciembre de 2020. Ubicado en la página: <https://www.unwto.org/news/international-tourism-down-70-as-travel-restrictions-impact-all-regions>
5. El comercio da muestras de reactivarse tras los efectos del Covid-19, pero la recuperación sigue siendo incierta. Organización Mundial del Comercio. Documento consultado en el mes de diciembre de 2020, Op. cit.

Sources

1. Morales, Roberto. There will be no complete reactivation until Mexico has a vaccine against Covid-19: Graciela Márquez. *El Economista*. May 25, 2020. Document consulted on December 2020. Retrieved from: <https://www.economista.com.mx/empresas/No-habra-reactivacion-completa-hasta-que-Mexico-cuente-con-una-vacuna-contra-el-Covid-19-Graciela-Marquez-20200525-0049.html>
2. Fresneda, Diana. The IMF warns that the second wave will weigh down the recovery and urges activation of the European recovery fund. *Coronavirus*. RTVE. November 30, 2020. Retrieved December 2020. Located at: <https://www.rtve.es/noticias/20201130/fmi-riesgos-segunda-ola-economia/2058858.shtml>
3. Trade shows signs of recovery after the effects of Covid-19, but recovery remains uncertain. World Trade Organization. Retrieved December 2020. Retrieved from: [https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr862_s.htm#:~:text=La%20OMC%20prev%C3%A9%20ahora%20una,en%202021%20\(gr%C3%A1fico%20\)](https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr862_s.htm#:~:text=La%20OMC%20prev%C3%A9%20ahora%20una,en%202021%20(gr%C3%A1fico%20)).
4. International tourism dropped 70% due to travel restrictions affecting all regions. World Tourism Organization. Retrieved December 2020. Retrieved from: <https://www.unwto.org/news/international-tourism-down-70-as-travel-restrictions-impact-all-regions>
5. Trade shows signs of reviving after the effects of Covid-19, but recovery remains uncertain. World Trade Organization. Document consulted in December 2020, Op. cit.



Actualización de cuotas compensatorias

Antidumping Duties Update



Dr. José Manuel Vargas Menchaca





Dr. José Manuel Vargas Menchaca

SEMBLANZA

Licenciado (1986), maestro (1989), doctor en Derecho (1992) y especialista en Finanzas Públicas (2013) de la UNAM. Fue Panelista del Capítulo XIX del TLCAN y ahora del Capítulo 10 del TMEC. Árbitro de la Corte Internacional de Londres. Prestó sus servicios en Puertos Mexicanos, órgano desconcentrado de la SCT y en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía. Actualmente, Consultor en materia de comercio exterior. Asesor de Tesis y profesor en la Facultad de Derecho de la UNAM, Universidad Anáhuac, Cetys Universidad, Instituto Tecnológico de Monterrey, Universidad de las Américas, Instituto Superior de Posgrado, Instituto GVA, Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ) e Instituto Especializado para Ejecutivos (IEE). Miembro de la Barra Mexicana de Abogados (1988); del Colegio de Profesores en Comercio Exterior, UNAM (1996); del Ilustre y Nacional Colegio de Abogados de México (2000); Presidente de la Comisión de Comercio Internacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2018-2021), vicepresidente de la Comisión Jurídica de Concamin (2016-2021). Coordinador por parte del sector privado de la mesa de solución de controversias del TMEC y otros tratados (2016-2021) y colaborador de la Revista TLC Magazine México. Presidente de la Comisión de Cumplimiento de Comercio Exterior y Aduanas.

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 an Arbitrator of the International Court of London. He served in Puertos Mexicanos (Mexican Ports), a decentralized body of the SCT and in the Unit of International Commercial Practices of the Secretariat of Economy. Currently, he is a consultant in foreign trade matters, as well as a thesis advisor and professor at the School of Law of UNAM, University of Anahuac, Cetys University, Technological Institute of Monterrey, University of the Americas, Graduate Institute, GVA Institute, University Center for Legal Studies (CUEJ) and Specialized Institute for Executives (IEE). He is a member of the Mexican Bar Association (1988); the Association of Professors of Foreign Trade, UNAM (1996); and the Mexican Bar Association (2000). He is President of the International Trade Commission of the Mexican Institute of Public Accountants (2018 - 2021), Vice President of the Legal Commission of Concamin (2016 - 2021). Coordinator for the private sector of the dispute resolution panel of the USMCA and other agreements (2016-2021) and contributor to TLC Magazine Mexico. President of the World Compliance Association.

RESUMEN

En este artículo, el autor presenta una actualización de las cuotas compensatorias derivadas de las investigaciones de prácticas desleales de comercio internacional (PDCI) apoyado en el marco jurídico integrado por el Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y la Ley de Comercio Exterior (LCE) y su Reglamento (RLCE) y que se divide en dos especies: Discriminación de precios o *dumping* y subvenciones o subsidios. Además, nos explica el proceso para llegar a la aplicación de cuotas compensatorias.

SUMMARY

In this article, the author presents the update of antidumping duties derived from research on international trade unfair practices (PDCI for its Spanish acronym) based on a legal framework integrated by Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade of 1994 and the Foreign Trade Law (LCE) and its Regulations (RLCE) and which is divided into two types: Price discrimination or dumping and subventions or subsidies. In addition, it explains the process to reach the application of antidumping duties.

México ha sido un activo negociador de acuerdos y tratados comerciales internacionales y ha mantenido una asidua participación en las actividades de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En la cual, a partir de los Resultados de la Ronda Uruguay, se formalizó el Acuerdo de Marrakech, cuyo espectro abarca una veintena de acuerdos, entre ellos, el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 - GATT de 1994 por sus siglas en inglés-, comúnmente conocido como Acuerdo *Antidumping* (AAD), y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC).

Ambos acuerdos, junto con el artículo VI del GATT de 1994, la Ley de Comercio Exterior (LCE) y su Reglamento (RLCE), integran el marco legislativo aplicable a las prácticas desleales de comercio internacional (PDCI). Estas se subdividen en dos especies: a la primera se conoce como discriminación de precios o *dumping* y a la segunda como subvenciones, también denominadas subsidios.¹ Las dos son catalogadas como PDCI en tanto que colocan a los productores y sus mercancías en mejores condiciones de competencia frente a las mercancías fabricadas por los productores nacionales del país importador.

Las prácticas desleales de comercio internacional se combaten a través de un procedimiento de investigación, el cual puede tener como resultado la imposición de cuotas compensatorias, las que, en el argot y legislación internacional, se identifican como derechos *antidumping* (*antidumping duties*) y derechos compensatorios (*countervailing duties*),² según se trate de discriminación de precios y de subvenciones, respectivamente.

Mexico has been an active negotiator of international trade agreements and treaties and has been a regular participant in the activities of the World Trade Organization (WTO). The Marrakesh Agreement was formalized following the results of the Uruguay Round, which encompasses some twenty agreements, including the Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (GATT 1994), commonly known as the Antidumping Agreement (ADD), and the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (ASCM).

Both agreements, together with Article VI of GATT 1994, the Foreign Trade Law (LCE) and its Regulations (RLCE), make up the legislative framework applicable to unfair international trade practices (ITTPs). These are subdivided into two species: the first is known as price discrimination or dumping, and the second as subsidies.¹ Both are classified as ITDPs insofar as they place the producers and their merchandise in better competitive conditions than the merchandise manufactured by the domestic producers of the importing country.

Unfair international trade practices are combated through an investigation procedure, which may result in the imposition of antidumping duties, which, in international jargon and legislation, are identified as antidumping duties and countervailing duties,² depending on whether price discrimination and subsidies are involved, respectively.

En el caso de México, la investigación *antidumping* y sobre subvenciones se tramita ante la Secretaría de Economía (SE), en particular ante la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), ya sea de oficio o a través de solicitud de parte,³ concretamente de uno o varios productores nacionales o asociaciones de productores que representen a la rama de producción nacional, de la mercancía idéntica o similar a la mercancía importada o investigada.⁴

La SE, como parte del procedimiento de investigación, expide tres resoluciones: Inicial o de Inicio, Preliminar y Final. En la primera resuelve sobre el inicio de la investigación y con la misma convoca a los importadores y exportadores interesados en participar en la investigación para la defensa de sus intereses. Como parte de los procedimientos de investigación tramitados durante 2020, se publicaron las resoluciones de los siguientes productos:

1. **Planchón de acero al carbón y aleado de Brasil y Rusia (Resolución de Inicio (RI) publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 21 de septiembre de 2020).**
2. **Poliéster filamento textil texturizado de China e India (RI DOF del 31 de marzo de 2020).**
3. **Trietanolamina de Estados Unidos (RI DOF del 31 de julio de 2020).**



In the case of Mexico, the antidumping or subsidy investigation is handled by the Secretariat of Economy (SE), in particular by the International Trade Practices Unit (UPCI), either ex officio or at the request of a party,³ specifically from one or more national producers, or associations of producers representing the domestic industry, of the merchandise identical or similar to the imported or investigated goods.⁴

The SE, as part of the investigation procedure, issues three resolutions: Initial, Preliminary and Final. In the first one, it resolves on the initiation of the investigation and with the same it summons importers and exporters interested in participating in the investigation for the defense of their interests. As part of the investigation procedures processed during 2020, the resolutions of the following products were published:

1. **Carbon and alloy steel slabs from Brazil and Russia (Initiation Resolution (IR) published in the Official Journal of the Federation (DOF) on September 21, 2020);**
2. **Texturized textile filament polyester from China and India (IR published in the DOF on March 31, 2020).**
3. **Triethanolamine from the United States (RI DOF of July 31, 2020).**

Fundamentalmente, durante los procedimientos los importadores y exportadores argumentarán, presentarán información y pruebas para señalar a la autoridad la no existencia de *dumping* o subvención, daño y/o amenaza de daño a la industria nacional⁵ y la ausencia de una relación causal, ante la eventualidad de la existencia de los dos elementos anteriores. Con respecto a las resoluciones mencionadas, es probable que durante 2021 se emitan las resoluciones preliminares correspondientes y, en su caso finales. Si la UPCI comprueba la existencia del trinomio: discriminación de precios o la existencia de la subvención, daño y/o amenaza de daño y relación causal, en la Resolución Preliminar se podrán imponer cuotas compensatorias preliminares, como sucedió en los casos siguientes:

1. Cierres de metal de China (RP DOF del 14 de febrero de 2020) una cuota compensatoria preliminar de 96.66%.
2. Gatos hidráulicos tipo botella de China (RP DOF del 4 de junio de 2020) una cuota compensatoria de \$13.12 dólares por pieza.
3. Ftalato de dioctilo de Corea y Estados Unidos (RP DOF del 7 de diciembre de 2020) una cuota compensatoria de \$0.34 dólares por kilogramo.



Las cuotas compensatorias preliminares estarán vigentes por un plazo de cuatro meses y dicho plazo podrá extenderse por un par de meses más.⁶ Lo anterior, en lo que continúa la investigación y se realizan las demás etapas procesales, entre ellas, la celebración de una audiencia pública en la cual participen oralmente ante la UPCI: los productores nacionales, importadores y exportadores en defensa de sus intereses y puedan inclusive ser interrogados por sus contrapartes y por la autoridad investigadora con respecto a la información, argumentos y pruebas presentados durante el procedimiento (artículo 58 de la LCE). Además, otra etapa es la de someter a la Comisión de Comercio Exterior (Cocex, entidad conformada por representantes de diversas secretarías de Estados y entidades gubernamentales) el proyecto de Resolución Final (artículo 81 de la LCE).

La Resolución Final podrá resolver la confirmación de las cuotas compensatorias preliminares, su aumento o disminución, o bien, su eliminación. En el caso de la imposición de las cuotas compensatorias definitivas, éstas deberán pagarse en las importaciones que se realicen a partir del día siguiente al de su publicación en el DOF. Recordemos que las cuotas compensatorias se imponen a las empresas exportadoras, pero son los importadores quienes materialmente realizan el pago cuando se realiza la operación de comercio exterior. Asimismo, en las Resoluciones Finales se especifica la cuota compensatoria que deberán pagar los demás exportadores, es decir, aquellas empresas exportadoras cuya decisión fue no participar o comparecer en el procedimiento de investigación y a aquéllas a los cuales no se les pudo calcular un margen de discriminación de precios.

Primarily, during the proceedings, importers and exporters will argue, present information and evidence to point out to the authority the non-existence of dumping or subsidy, damage and/or threat of damage to the domestic industry⁵ and the absence of a causal relationship, in the event of the existence of the two aforementioned elements. Regarding the mentioned resolutions, it is likely that during 2021 the corresponding preliminary and, if applicable, final resolutions will be issued.

If the UPCI proves the existence of the trinomial: price discrimination or the existence of the subsidy, damage and/or threat of damage and causal relationship, preliminary antidumping duties may be imposed in the Preliminary Determination, as happened in the following cases:

1. Metal fasteners from China (PR DOF of February 14, 2020) a preliminary antidumping duty of 96.66%;
2. Hydraulic bottle-type jacks from China (PR DOF of June 4, 2020) an antidumping duty of \$13.12 dollars per piece; and
3. Dioctyl phthalate from Korea and the United States (PR DOF of December 7, 2020) an antidumping duty of \$0.34 dollars per kilogram.

Preliminary antidumping duties will be in effect for a period of four months, which may be extended for a couple of months.⁶ This is while the investigation continues and the other procedural stages are carried out, among them, the holding of a public hearing in which the national producers, importers and exporters participate orally before the UPCI in defense of their interests and may even be questioned by their counterparts and by the investigating authority with respect to the information, arguments and evidence presented during the procedure (article 58 of the LCE). In addition, another stage is to submit the draft Final Determination to the Foreign Trade Commission (Cocex, an entity formed by representatives of various ministries and governmental entities) (article 81 of the LCE).

The Final Determination may decide to confirm the preliminary antidumping duties, increase or decrease them, or eliminate them. In the case of the imposition of definitive antidumping duties, such duties must be paid on imports made on or after the day following publication in the DOF. It should be noted that the antidumping duties are imposed on the exporting companies, but it is the importers who actually pay the duties when the foreign trade operation is carried out. Furthermore, the Final Determinations specify the antidumping duties to be paid by other exporters, i.e., those exporting companies whose decision was not to participate or appear in the investigation procedure and those for which it was not possible to calculate a price discrimination margin.



Sirva de ejemplo, las cuotas compensatorias impuestas mediante la resolución final a la siguiente mercancía:

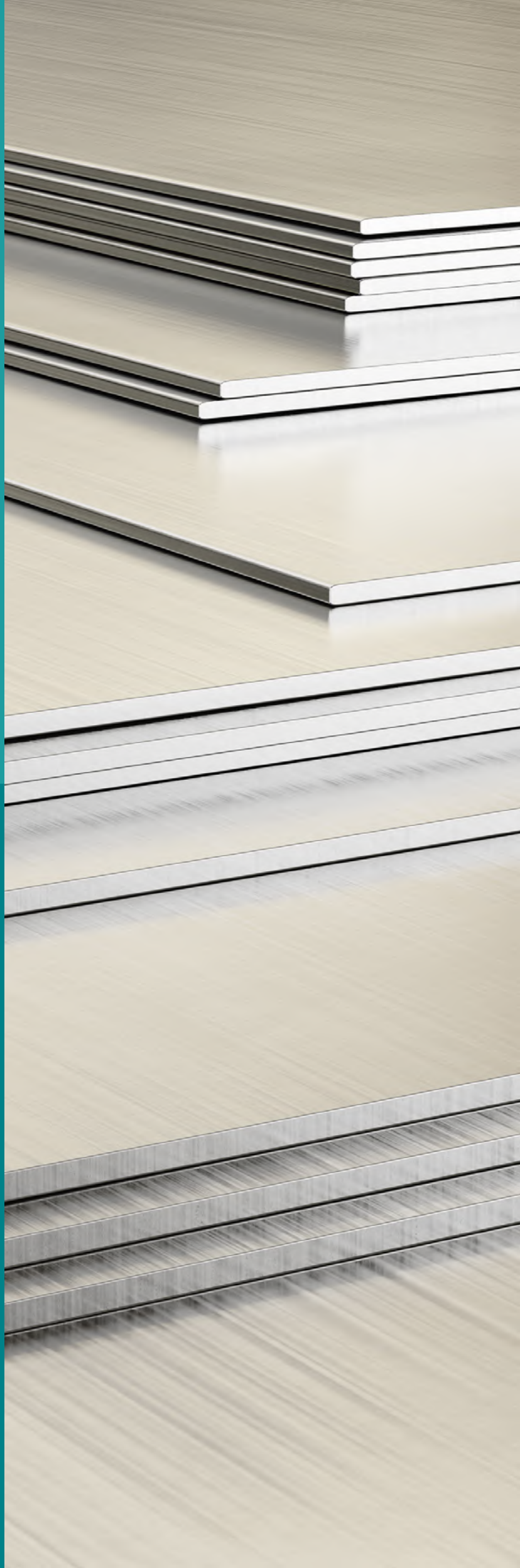
Productos planos de acero inoxidable laminados en frío (RF DOF del 1 de octubre de 2020) cuotas compensatorias de \$0.61 dólares por kilogramo (USD/kg) para Hoka Elements Co. Ltd, de \$0.05 USD/kg para Yuan Long Stainless Steel Corp. y de \$0.63 USD/kg para todas las demás empresas exportadoras.

Las cuotas compensatorias definitivas pueden tener efectos retroactivos hasta por un plazo de 90 días anteriores a su fecha de publicación (artículos 10 del AAD y 20 del ASMC). Asimismo, tienen una vigencia de al menos cinco años (artículos 11.3 del AAD y 21.3 del ASMC). En su último año de vigencia, normalmente se convoca a los productores nacionales a la presentación de una manifestación de interés, para efecto de que se inicie un procedimiento de examen quinquenal (EQ). Básicamente dicho examen tendrá por objeto determinar si la cuota compensatoria debe o no continuar.

As an example, the antidumping duties imposed by the final determination on the following merchandise:

Cold-rolled stainless steel flat products (RF DOF October 1, 2020) antidumping duties of \$0.61 dollars per kilogram (USD/kg) for Hoka Elements Co. Ltd., \$0.05 USD/kg for Yuan Long Stainless Steel Corp. and \$0.63 USD/kg for all other exporting companies.

Definitive antidumping duties may have retroactive effects for a period of up to 90 days prior to their publication date (Articles 10 of the ADA and 20 of the ASCM). They are also effective for at least five years (articles 11.3 of the ADA and 21.3 of the ASMC). In their last year of validity, domestic producers are normally invited to submit an expression of interest in order to initiate a five-year review (EQ) procedure. Basically, the purpose of this review is to determine whether the antidumping duty should continue or not.



En el procedimiento de EQ, los productores nacionales, importadores y exportadores tienen derecho a presentar información, argumentos y pruebas, para efecto de que la SE la analice y determine si la cuota compensatoria debe continuar por otros cinco años más, o bien, eliminarse. Incluso la SE podría determinar la modificación o actualización de la cuota compensatoria (artículo 89 F, fracción IV literal a de la LCE).

Como parte de los EQ realizados durante 2020, a través de las Resoluciones Finales correspondientes (RFEQ), se eliminaron cuotas compensatorias a los siguientes productos:

1. **Ácido esteárico de Estados Unidos** (RFEQ DOF del 30 de julio de 2020).
2. **Ácido graso parcialmente hidrogenado de Estados Unidos** (RFEQ DOF del 23 de julio de 2020).
3. **Clavos de acero para concreto de China** (RFEQ DOF del 3 de diciembre de 2020).
4. **Hexametáfosfato de China** (RFEQ DOF del 23 de julio de 2020).
5. **Placa de acero en hoja de China** (RFEQ DOF del 4 de diciembre de 2020).
6. **Tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta de Reino Unido** (RFEQ DOF del 4 de diciembre de 2020).

Asimismo, se publicaron otras tantas resoluciones, mediante las cuales se prorrogó la continuación de la cuota compensatoria por cinco años más a los siguientes productos:

1. **Atomizadores de plástico de China** (RFEQ DOF del 2 de junio de 2020).
2. **Conexiones de acero al carbón para soldar a tope de China** (RFEQ DOF del 19 de agosto de 2020).
3. **Lámina rolada en frío de Rusia y Kazajistán** (RFEQ DOF del 18 de agosto de 2020).
4. **Lápices de China** (RFEQ DOF del 3 de junio de 2020).
5. **Malla de acero de China** (RFEQ DOF del 4 de noviembre de 2020).
6. **Metoprolol de India** (RFEQ DOF del 22 de diciembre de 2020).



In the EQ proceeding, the national producers, importers and exporters have the right to present information, arguments and evidence, so that the Secretariat of Economy can analyze it and determine whether the antidumping duty should continue for another five years or be eliminated. Secretariat of Economy could even determine the modification or updating of the antidumping duty (article 89 F, section IV literal a of the LCE).

As part of the EQs carried out during 2020, through the corresponding Final Resolutions (RFEQ), antidumping duties were eliminated for the following products:

1. **Stearic acid from the United States** (RFEQ DOF of July 30, 2020).
2. **Partially hydrogenated fatty acid from the United States** (RFEQ DOF of July 23, 2020).
3. **Steel Concrete Nails from China** (RFEQ DOF of December 3, 2020).
4. **Hexametaphosphate from China** (RFEQ DOF of July 23, 2020).
5. **Steel sheet plate from China** (RFEQ DOF of December 4, 2020).
6. **Straight Seam Carbon Steel Pipe from the United Kingdom** (RFEQ DOF December 4, 2020).

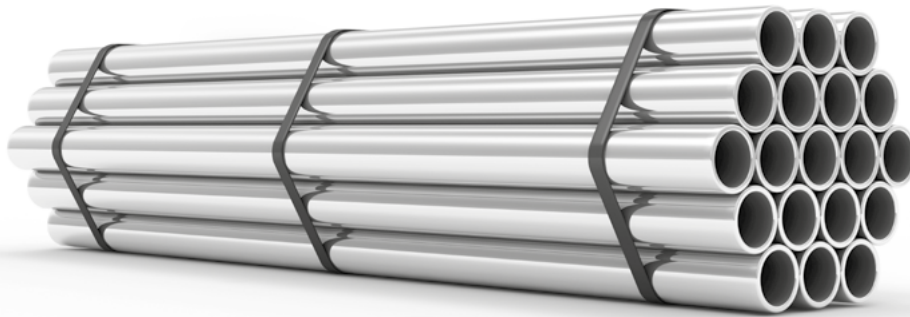
In addition, several other resolutions were published, extending the continuation of the antidumping duty for five more years for the following products:

1. **Plastic sprayers from China** (RFEQ DOF of June 2, 2020).
2. **Carbon steel butt weld fittings from China** (RFEQ DOF of August 19, 2020).
3. **Cold-rolled sheet from Russia and Kazakhstan** (RFEQ DOF of August 18, 2020).
4. **Pencils from China** (RFEQ DOF of June 3, 2020).
5. **Steel mesh from China** (RFEQ DOF of November 4, 2020).
6. **Metoprolol from India** (RFEQ DOF of December 22, 2020).



Como parte de los procedimientos de EQ que se encuentran en trámite ante la UPCI y respecto de los cuales, probablemente observemos la publicación de la RFEQ durante 2021, tenemos los productos siguientes:

1. Aceite epoxidado de soya de Estados Unidos (Resolución de Inicio de EQ (RIEQ) DOF del 7 de julio de 2020).
2. Alambroón de hierro o acero sin alear de Ucrania (RIEQ DOF del 10 de septiembre de 2020).
3. Bicicletas para niños de China (RIEQ DOF del 17 de diciembre de 2020).
4. Fregaderos de acero inoxidable de China (RIEQ DOF del 30 de abril de 2020).
5. Jaladeras de acero y de zamac de China (RIEQ DOF del 17 de diciembre de 2020).
6. Lámina rolada en caliente de Rusia y Ucrania (RIEQ DOF del 26 de marzo de 2020).
7. Lámina rolada en frío de China (RIEQ del 17 de junio de 2020).
8. Placa de acero en hoja Rumania, Rusia y Ucrania (RIEQ DOF del 10 de septiembre de 2020).
9. Rollos de acero laminados en caliente de Alemania, China y Francia (RIEQ DOF del 17 de diciembre de 2020).
10. Sosa cáustica líquida de Estados Unidos (RIEQ DOF del 7 de julio de 2020).
11. Sulfato de amonio de Estados Unidos (RIEQ DOF del 2 de octubre de 2020).
12. Tubería de acero sin costura de Japón (RIEQ DOF del 5 de noviembre de 2020).
13. Tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta de Estados Unidos (RIEQ DOF del 30 de abril de 2020).
14. Varilla corrugada de Brasil (RIEQ DOF del 30 de julio de 2020).



As part of the EQ procedures that are currently pending before the UPCI and for which we are likely to see the publication of the RFEQ during 2021, we have the following products:

1. Epoxidized soybean oil from the United States (Resolution of Initiation of EQ (RIEQ) DOF of July 7, 2020).
2. Iron or non-alloy steel wire rod from Ukraine (RIEQ DOF of September 10, 2020).
3. Children's bicycles from China (RIEQ DOF of December 17, 2020).
4. Stainless steel sinks from China (RIEQ DOF of April 30, 2020).
5. Steel and zamac handles from China (RIEQ DOF of December 17, 2020).
6. Hot rolled sheet from Russia and Ukraine (RIEQ DOF of March 26, 2020).
7. Cold-rolled sheet from China (RIEQ of June 17, 2020).
8. Sheet steel plate from Romania, Russia and Ukraine (RIEQ DOF of September 10, 2020).
9. Hot-rolled steel coils from Germany, China and France (RIEQ DOF of December 17, 2020).
10. Liquid caustic soda from the United States (RIEQ DOF of July 7, 2020).
11. Ammonium sulfate from the United States (RIEQ DOF of October 2, 2020).
12. Seamless steel pipe from Japan (RIEQ DOF of November 5, 2020).
13. Carbon steel pipe with straight longitudinal seam from the United States (RIEQ DOF of April 30, 2020).
14. Rebar from Brazil (RIEQ DOF of July 30, 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 un examen quinquenal 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 publicado en el DOF fue el 13 de octubre de 2020.



En este sentido, para 2021, los productos sujetos a EQ y conforme a los plazos de ley, los productores deberán presentar su manifestación de interés para efectos de iniciar el procedimiento de EQ respecto de los siguientes productos:

1. Aceite epoxidado de soya de Argentina, 6 de enero de 2021.⁷
2. Tubería de acero sin costura de China, 19 de enero de 2021.
3. Productos de presfuerzo de China, España y Portugal, 20 de enero de 2021.
4. Tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta y helicoidal de Estados Unidos, España e India, 11 de marzo de 2021.
5. Hongos del género *agaricus* de China, 9 de abril de 2021. Placa de acero en rollo de Rusia, 30 de abril de 2021.
6. Alambroón de acero de China, 23 de junio de 2021.
7. Artículos para cocinar de aluminio de China, 7 de septiembre de 2021.
8. Ferrosilicomanganeso de India, 10 de septiembre de 2021.
9. Recubrimientos cerámicos para muros y pisos de China, 17 de septiembre de 2021.
10. Ferromanganeso alto carbón de Corea, 9 de noviembre de 2021.

En suma, una gran cantidad de cuotas compensatorias están en juego de eliminarse o de continuar por otros cinco años más, todo dependerá de la participación de los productores nacionales, de los importadores y exportadores, así como de los criterios que la UPCI empleó para emitir sus determinaciones.

As mentioned previously, the EQs are carried out to determine if once the five years of validity of the countervailing duties have elapsed, these should continue. Thus, each year, the Secretariat of Economy publishes in the DOF a notice detailing which countervailing duties are susceptible to initiate a five-year review 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 DOF on October 13, 2020.

In this regard, by 2021, the products subject to EQ and in accordance with the terms of the law, the producers must submit their expression of interest for the purpose of initiating the EQ procedure with respect to the following products:

1. Epoxidized soybean oil from Argentina, January 6, 2021. Seamless steel pipe from China, January 19, 2021.
2. Pre-strengthening products from China, Spain and Portugal, January 20, 2021.

3. Carbon steel pipe with straight and helical longitudinal seam from the United States, Spain and India, March 11, 2021.
4. Mushrooms of the genus *Agaricus* from China, April 9, 2021.
5. Rolled steel plate from Russia, April 30, 2021. Steel wire rod from China, June 23, 2021.
6. Aluminum Cookware from China, September 7, 2021.
7. Ferro-silico-manganese from India, September 10, 2021.
8. Ceramic wall and floor tile from China, September 17, 2021.
9. High-carbon ferromanganese from Korea, November 9, 2021.

In short, a large number of antidumping duties are at stake, whether they are eliminated or continue for another five years, depending on the participation of domestic producers, importers and exporters, as well as on the criteria used by the UPCI to issue its determinations.



Fuentes

1. Hay quien considera que los subsidios son una expresión más restringida con respecto a subvenciones, y de hecho es una especie de éstas, en tanto se limita a la entrega de dinero; en cambio, la subvención se refiere a una mayor cantidad de apoyos que pueden brindarse a las empresas o rama de producción nacional. Véase al respecto todas las hipótesis en los artículos 1 y 2 del ASMC.
2. Véanse al respecto los artículos 9 del AAD y 19 del ASMC.
3. Véase artículo 49 de la LCE.
4. Véanse los artículos 2.6 del AAD y 37 del RLCE.
5. De conformidad con lo establecido en las notas al pie 9 del AAD y 45 del ASMC, la investigación se podrá solicitar por retraso en la creación de una industria nacional.
6. Conforme al artículo 7.4 del AAD por decisión de la autoridad, cuando decidan examinar la aplicación de un derecho inferior al margen de discriminación de precios encontrado, se podrán extender hasta un máximo de seis meses; y si mediara solicitud de los exportadores, el plazo de vigencia de las cuotas compensatorias podría ser hasta de nueve meses.
7. La Resolución de Inicio del Examen Quinquenal fue publicada en el DOF el 4 de febrero de 2021.

Sources

1. Some consider that subsidies are a more restricted expression with respect to subsidies, and in fact it is a kind of subsidy, since it is limited to the delivery of money; on the other hand, the subsidy refers to a greater amount of support that can be provided to the companies or domestic industry. See Articles 1 and 2 of the ASCM for all the hypotheses.
2. See Articles 9 of the ADA and 19 of the ASCM.
3. See Article 49 of the LCE.
4. See articles 2.6 of the ADA and 37 of the RLCE.
5. In accordance with footnotes 9 of the ADA and 45 of the ASCM, the investigation may be requested for delay in the establishment of a domestic industry.
6. According to article 7.4 of the ADA, when the authority decides to examine the application of a duty lower than the margin of price discrimination found, it may be extended up to a maximum of six months; and if the exporters request it, the term of the antidumping duties could be up to nine months.
7. The Resolution to Begin the Five-Year Review was published in the DOF on February 4, 2021.





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



Puntos relevantes sobre los decrementables en las importaciones

Relevant Aspects of Non-Incrementals on Imports



Mtro. Ricardo Méndez Castro





Mtro. Ricardo Méndez Castro

SEMBLANZA

Licenciado en Comercio Exterior y Aduanas por el Tecnológico de Baja California; y en Derecho por la Universidad Humanitas. Maestro en Derecho Fiscal por la Universidad Iberoamericana. Cuenta con la especialidad en asesoría de Cumplimiento Legal y Operación Aduanera. Catedrático de temas especializados en materia aduanera y de comercio exterior a nivel licenciatura y maestría en diversas universidades del país. Cursó los diplomados en: Formación Integral Aduanera y de Comercio Exterior; así como de Administración de Comercio Exterior y Negocios Internacionales. Instructor autorizado para impartir cursos de capacitación por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Autor del libro "Contribuciones al Comercio Exterior" por Editorial ISEF. Autor del libro "Manual Práctico-Técnico para la Elaboración del Pedimento Aduanal" por Tax Editores, entre otros libros especializados. Actualmente Líder de Consultoría en TLC Asociados, Socio Director de Trade & Law College, Director Académico del Centro de Estudios Jurídicos Plantel Baja California, Presidente de la Academia de Derecho Fiscal del Estado de Baja California A.C. y Secretario del Comité de Cumplimiento en Comercio Exterior y Aduanas dentro de la World Compliance Association (WCA).

RESUME

Bachelor's degree in Customs and Foreign Trade by "Tecnológico de Baja California"; and Law by "Universidad Humanitas", Master's degree in Fiscal Law by "Universidad Iberoamericana", he has a Law Compliance and Customs Operation specialty. Lecturer on specialized customs and foreign trade matter, at bachelor's and master's level in various universities in the country. With certifications on: Integral Customs and Foreign Trade Formation, as well as Foreign Trade and International Business Administration. He is an authorized instructor to train from the Labor and Social Security Secretariat. Author of: "Contribuciones al Comercio Exterior" by ISEF Editorial, "Manual Práctico-Técnico para la Elaboración del Pedimento Aduanal" by Tax Editors, and "Compliance Aduanero 360º: IMMEX & Certificaciones", among other specialized books. Currently Consulting Division Leader in TLC Asociados, managing partner at Trade & Law College, Academic Director of CUEJ (Legal Studies Centre in Baja California), President of the Fiscal Law Academy of Baja California AC and Secretary of the Foreign Trade and Customs Compliance Committee at the World Compliance Association (WCA).

RESUMEN

En este artículo, el autor nos resuelve una serie de preguntas que surgen sobre los decrementables en la importación de mercancías, entre ellas nos explica cuáles son los conceptos o gastos considerados como decrementables, así como el método de valoración relacionado con la declaración de estos. Además, habla sobre los requisitos exigibles para considerar que los decrementables no forman parte del valor de transacción de las mercancías, y mucho más.

SUMMARY

In this article, the author answers a series of questions that have been raised about non-incrementals in the import of goods. He explains which are the concepts or expenses considered as non-incrementals, as well as the valuation method related to the declaration of these items. In addition, he talks about the requirements to consider that non-incrementals are not part of the transaction value of the goods, and much more.

1

¿Cuándo tendrá vigencia la declaración de los decrementables en el pedimento aduanal?

De acuerdo con el primer transitorio de la publicación de la Segunda Resolución de Modificaciones de las RGCE para 2020, esta obligación entrará en vigor a los cuatro meses siguientes de la publicación en el DOF del 26 de octubre de 2020, es decir, el 26 de febrero de 2021.

1

When will the declaration of non-incrementals in the customs declaration (pedimento) be effective?

According with the first transitory provision of the publication of the Second Resolution of Amendments to the RGCE for 2020, this obligation will enter into force four months after the publication in the DOF from October 26, 2020, that is on February 26, 2021.



2

¿Qué son los conceptos de decrementables y cuál es su fundamento legal?

Los decrementables, también conocidos como no incrementables o ajustes negativos, son regulados en el artículo 66 de la Ley Aduanera y refiere a los conceptos que no deben formar parte del valor de transacción de las mercancías, es decir, del valor en aduana que es base gravable del impuesto general de importación.

Debido que nuestro país es parte de este organismo internacional, es fuente de consulta el Acuerdo de Valoración Aduanera y sus notas interpretativas de la Organización Mundial de Comercio.



3

¿Cuáles son los conceptos o gastos considerados como decrementables?

Los conceptos o gastos decrementables que regula el artículo 66 de la Ley Aduanera son:

- a) Los gastos que por cuenta propia realice el importador, aun cuando se pueda estimar que benefician al vendedor.
- b) Los gastos, siempre que se distingan del precio pagado por las mercancías importadas:
 - Los gastos de construcción, instalación, armado, montaje, mantenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación en relación con las mercancías importadas.
 - Los gastos de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías.
 - Las contribuciones y las cuotas compensatorias aplicables en territorio nacional, como consecuencia de la importación o enajenación de las mercancías.
- c) Los pagos del importador al vendedor por dividendos y aquellos otros conceptos que no guarden relación directa con las mercancías importadas.

2

What are the concepts of non-incrementals and what is their legal basis?

Non-incrementals, also known as negative adjustments, are regulated in Article 66 of the Customs Law, and refer to the concepts that should not be part of the transaction value of the goods, that is, of the customs value that is the taxable base of the general import tax.

Since our country is a member of this international organization, the WTO's Customs Valuation Agreement and its interpretative notes are a reference source.

3

What items or expenses are considered as non-incremental?

Non-incremental items or expenses regulated by Article 66 of the Customs Law are:

- a) Expenses incurred by the importer on his own account, even when it can be estimated that they benefit the seller.
- b) Expenses, provided that they are distinguished from the price paid for the imported goods:
 - The expenses of construction, installation, assembly, maintenance or technical assistance made after importation in relation to the imported goods.
 - Transportation, insurance and related expenses such as handling, loading and unloading carried out in connection with the transportation of the goods.
 - The contributions and countervailing duties applicable in national territory, as a consequence of the importation or alienation of the merchandise.
- c) Payments made by the importer to the seller for dividends and other items not directly related to the imported goods.



4

¿Se considera gastos de asistencia técnica el otorgamiento de licencias para permitir el uso de marcas y la explotación de patentes?

No, conforme al artículo 122 del Reglamento de la Ley Aduanera.

5

¿En qué tipo de operaciones son aplicables los decrementables?

Únicamente en las operaciones de importación, por lo que no es aplicable a los trámites de exportación conforme al artículo 66 de la Ley Aduanera. En este sentido, el artículo 79 de este ordenamiento que establece como se conforma la base gravable de las exportaciones no contiene una regulación sobre estos conceptos.

4

Is the granting of licenses to allow the use of trademarks and the exploitation of patents considered as technical assistance expenses?

No, according to Article 122 of the Customs Law Regulations.

5

In what type of operations are non-incrementals applicable?

On import operations only. They are not applicable to export procedures according to article 66 of the Customs Law. In this sense, article 79 of this law, which establishes how the taxable base of exports is formed, does not contain a regulation on these concepts.



6

¿Cuál es el método de valoración relacionado con la declaración de los decrementables?

Únicamente el método de valor de transacción de las mercancías, por lo que, si al momento de realizar la operación de importación es aplicado otro método de valor, no serán aplicados los decrementables, conforme al artículo 66 de la Ley Aduanera.

7

¿Si realizo importaciones temporales al amparo del programa IMMEX debo declarar los decrementables?

Sí, siempre y cuando se declare un valor de transacción de las mercancías, es decir, el método de valoración asentado en el pedimento de importación se identifique con clave "1".

Por el contrario, no será obligatorio declarar de los decrementables cuando se utilice un método de valoración distinto al de transacción, es decir, cuando se declare en el pedimento de importación un método de valoración con clave del "2" al "6".



8

¿Cuáles son los requisitos exigibles para considerar que los decrementables no forman parte del valor de transacción de las mercancías?

Conforme al artículo 66 de la Ley Aduanera se establece que los conceptos o gastos de los decrementables no forman parte del valor de transacción de las mercancías, siempre y cuando desglosen o especifiquen en forma separada del precio pagado, es decir, los montos deben ser detallados o especificado separadamente del precio pagado de las mercancías en el comprobante fiscal digital o en el documento equivalente.

6

What is the valuation method related to the declaration of non-incrementals?

Only the transaction value method of the merchandise; therefore, if at the time of the import operation another value method is applied, the non-incrementals will not be applied, in accordance with Article 66 of the Customs Law.

7

If I make temporary imports under the IMMEX program, do I have to declare non-incrementals?

Yes, as long as the transaction value of the goods is declared, i.e., the valuation method stated in the import customs declaration is identified with code "1".

On the other hand, it will not be mandatory to declare non-incrementals when a valuation method other than the transaction method is used, i.e., when a valuation method with code "2" to "6" is declared in the import customs declaration.

8

What are the requirements to consider that non-incrementals are not part of the transaction value of goods?

Article 66 of the Customs Law establishes that the items or expenses of non-incrementals are not part of the transaction value of the goods, as long as they are itemized or specified separately from the price paid, that is, the amounts must be itemized or specified separately from the price paid for the goods in the digital tax voucher or equivalent document.



9

¿Qué son los documentos equivalentes y los comprobantes fiscales digitales?

- a) El documento equivalente, es el documento de carácter fiscal emitido en el extranjero que ampara el precio pagado o por pagar de las mercancías introducidas al territorio nacional o el valor de estas, según corresponda. Artículo, fracción XVIII de la Ley Aduanera.
- b) El comprobante fiscal digital es el comprobante fiscal digital por internet, por sus siglas CFDI, que emite el vendedor de las mercancías conforme a los artículos 29 y 29A del Código Fiscal de la Federación.

10

¿Qué sucede si los gastos de los decrementables no se encuentran desglosados o especificados de forma detallada en el documento equivalente o CFDI?

En el supuesto de que existan decrementables y los conceptos no se encuentran desglosados o especificados detalladamente en el documento equivalente o CFDI, se consideran que forman parte del valor de transacción de las mercancías.

11

¿Los importadores pueden hacer correcciones o modificaciones a los documentos equivalentes (facturas comerciales)?

Sí, en términos de la regla 3.1.8 de las RGCE para 2020, la falta de alguno de los datos o requisitos, así como las enmendaduras o anotaciones que alteren los datos originales, deberá ser suplida por declaración, bajo protesta de decir verdad, del importador, agente aduanal o apoderado aduanal en el propio documento equivalente cuando exista espacio para ello o mediante escrito libre y presentarse en cualquier momento ante la autoridad aduanera, siempre que se efectúe el pago de la multa \$3,730.00 a \$5,590.00 a que se refiere el artículo 185 fracción I de la Ley Aduanera, salvo que se trate de cumplimiento espontáneo.

9

What are equivalent documents and digital tax receipts?

- a) The equivalent document is the tax document issued abroad, which covers the price paid or payable for goods introduced into the national territory or the value of such goods, as applicable. Article, section XVIII of the Customs Law.
- b) The digital tax receipt is the digital tax receipt generated online (CFDI for its Spanish acronym) issued by the seller in accordance with articles 29 and 29A of the Federal Tax Code.

10

What happens if the expenses of non-incrementals are not itemized or specified in detail in the equivalent document or CFDI?

In the event that there are non-incrementals and the items are not itemized or specified in detail in the equivalent document or CFDI, they are considered to be part of the transaction value of the goods.

11

Can importers make corrections or modifications to equivalent documents (commercial invoices)?

Yes, in terms of rule 3.1.8 of the RGCE for 2020, the lack of any of the data or requirements, as well as the amendments or annotations that alter the original data, must be made up for by declaration, under oath, of the importer, customs broker or customs agent in the equivalent document itself when there is space for it or by means of written declaration and presented at any time before the customs authority, as long as the payment of the fine of \$3,730.00 to \$5,590.00 is made. 00 to \$5,590.00 referred to in article 185 section I of the Customs Law, except in the case of spontaneous compliance.

12

¿En cuáles documentos aduaneros se declara información relacionada con los incrementables?

- a) En el formato de la "Manifestación de valor".
- b) En el futuro también será declarado en la nueva "Manifestación de valor" en formato electrónico.
- c) En el formato de la Hoja de cálculo para la determinación del valor en aduana en importaciones". Este documento será utilizado hasta que tenga vigencia el formato electrónico de la manifestación de valor.

12

On which customs documents is information related to incrementas declared?

- a) In the format of the "Declaration of Value".
- b) In the future it will also be declared in the new "Declaration of Value" in electronic format.
- c) In the format of the "Spreadsheet for the determination of the customs value in imports". This document will be used until the electronic format of the value declaration becomes effective.



13

¿Cuáles fueron los campos que se adicionaron al formato del pedimento aduanal?

Conforme al formato del pedimento (Anexo 1) y el instructivo de llenado (Anexo 22) los nuevos campos adicionados son los siguientes:

Campos	Descripción
<p>24. TRANSPORTE DECREMENTABLES.</p> <p>Registro 551 campo 31</p>	<p>El importe en moneda nacional del total de los gastos pagados por el transporte de la mercancía, en que se incurra y que se realicen con posterioridad a que se den los supuestos a que se refiere el artículo 56, fracción I de la Ley.</p> <p>En extracciones de Almacenes Generales de Depósito, la parte proporcional del importe que corresponda a las mercancías que se extraen del Depósito Fiscal en moneda nacional, de los fletes decrementables declarados en el pedimento de origen.</p>
<p>25. SEGURO DECREMENTABLES.</p> <p>Registro 551 campo 32</p>	<p>Importe en moneda nacional del total de las primas de los seguros pagados por la mercancía, y que correspondan posterior a que se den los supuestos a que se refiere el artículo 56, fracción I de la Ley.</p> <p>En extracciones de Almacenes Generales de Depósito, la parte proporcional del importe que corresponda a las mercancías que se extraen del Depósito Fiscal en moneda nacional, de los seguros decrementables declarados en el pedimento de origen.</p> <p>Este campo no deberá ser llenado cuando se trate de pedimentos complementarios, tránsitos internos a la importación o tránsitos internacionales efectuados por ferrocarril, en cuyo caso, la impresión del nombre de este campo es opcional.</p>
<p>26. CARGA.</p> <p>Registro 551 campo 33</p>	<p>El importe en moneda nacional del total del gasto pagado por la carga de la mercancía, después de que se den los supuestos a que se refiere el artículo 56, fracción I de la Ley.</p> <p>En extracciones de Almacenes Generales de Depósito, la parte proporcional del importe que corresponda a las mercancías que se extraen del Depósito Fiscal en moneda nacional, de los fletes decrementables declarados en el pedimento de origen.</p>

13

Which fields were added to the customs declaration format?

In accordance with the format of the customs declaration (Annex 1) and the filling instructions (Annex 22), the new fields added are the following:

Items	Description
<p>24. TRANSPORT NON-INCREMENTAL.</p> <p>Register 551 item 31</p>	<p>The amount in local currency of the total expenses paid for the transportation of the merchandise, incurred and incurred after the events referred to in article 56, section I of the Law have occurred.</p> <p>In removals from bonded warehouses, the proportional part of the amount that corresponds to the merchandise that is removed from the bonded warehouse in national currency, of the non-incremental freight declared in the original customs declaration.</p>
<p>25. INSURANCE NON-INCREMENTAL.</p> <p>Register 551 item 32</p>	<p>Amount in local currency of the total insurance premiums paid for the merchandise, and that correspond after the events referred to in article 56, section I of the Law occur.</p> <p>In removals from bonded warehouses, the proportional part of the amount that corresponds to the goods that are removed from the bonded warehouse in national currency, of the non-incremental insurance declared in the original customs declaration.</p> <p>This field should not be completed in the case of complementary customs declarations, internal import transits or international transits by railroad, in which case, the printing of the name of this field is optional.</p>
<p>26. LOAD.</p> <p>Register 551 item 33</p>	<p>The amount in local currency of the total expense paid for the loading of the merchandise, after the events referred to in article 56, section I of the Law occur.</p> <p>In removals from bonded warehouses, the proportional part of the amount that corresponds to the goods that are removed from the bonded warehouse in national currency, of the non-incremental freight declared in the original customs declaration.</p>

13	Campos	Descripción
	27. DESCARGA. Registro 551 campo 34	<p>El importe en moneda nacional del total del gasto pagado por la descarga de la mercancía, después de que se den los supuestos a que se refiere el artículo 56, fracción I de la Ley.</p> <p>En extracciones de Almacenes Generales de Depósito, la parte proporcional del importe que corresponda a las mercancías que se extraen del Depósito en moneda nacional, de los fletes decrementables declarados en el pedimento de origen.</p>
	28. OTROS DECREMENTABLES. Registro 551 campo 35	<p>Importe en moneda nacional del total de las cantidades correspondientes a los conceptos que deben decrementarse al precio pagado, (campo 14 de este bloque), de conformidad con lo establecido en el artículo 66 de la Ley.</p> <p>En extracciones de Almacenes Generales de Depósito, la parte proporcional del importe que corresponda a las mercancías que se extraen del Depósito Fiscal en moneda nacional, de otros decrementables declarados en el pedimento de origen.</p> <p>Este campo no deberá ser llenado cuando se trate de pedimentos complementarios, tránsitos internos a la importación o tránsitos internacionales efectuados por ferrocarril, en cuyo caso, la impresión del nombre de este campo es opcional.</p>

14 ¿Los campos de la información relacionada con los decrementables son campos multables en el pedimento?

Sí, de acuerdo con el numeral 30 del Anexo 19 de las RGCE 2020 se establece que en el supuesto de que la información de los Decrementables sea declarada de forma incorrecta en el pedimento, constituye una infracción aduanera y, por lo tanto, será sancionado con una multa de \$2,010.00 a \$2,860.00 por cada pedimento de conformidad con los artículos 84, fracción III y 185 fracción II de la Ley Aduanera y el Anexo 2 de las RGCE para 2020.



13	Items	Description
	27. UNLOAD. Register 551 item 34	<p>The amount in local currency of the total expense paid for the unloading of the merchandise, after the events referred to in article 56, section I of the Law occur.</p> <p>In removals from bonded warehouses, the proportional part of the amount that corresponds to the goods that are removed from the bonded warehouse in national currency, of the non-incremental freight declared in the original customs declaration.</p>
	28. OTHER NON-INCREMENTALS. Register 551 item 35	<p>Amount in local currency of the total of the amounts corresponding to the items that must be deducted from the price paid, (field 14 of this block), in accordance with the provisions of article 66 of the Law.</p> <p>In removals from bonded warehouses, the proportional part of the amount that corresponds to the goods that are removed from the bonded warehouse in national currency, of other non-incrementals declared in the declaration of origin.</p> <p>This field should not be completed in the case of complementary customs declarations, internal import transits or international transits by railroad, in which case, the printing of the name of this field is optional.</p>

14 Are the information fields related to non-incrementals fineable fields in the pedimento?

Yes, according to paragraph 30 of Annex 19 of the RGCE 2020, it is established that in the event that the information of the non-incrementals is declared incorrectly in the customs declaration, it constitutes a customs infraction and, therefore, will be sanctioned with a fine of \$2,010.00 to \$2,860.00 per each customs declaration in accordance with articles 84, section III and 185, section II of the Customs Law and Annex 2 of the RGCE for 2020.

15

Quando el importe de los decrementables sean inexactos, ¿es factible que la autoridad aduanera pueda determinar que no tiene elementos para determinar un valor en aduana?

Los decrementables influyen en el valor aduana, por lo que es dable interpretar que la autoridad puede aplicar adicionalmente el artículo 200 de la Ley Aduanera que señala a la letra que: *“Cuando el monto de las multas que establece esta Ley esté relacionado con el de los impuestos al comercio exterior omitidos, con el valor en aduana de las mercancías y éstos no pueden determinarse, se aplicará a los infractores una multa de \$69,310.00 a \$92,420.00”.*

15

When the amount of the non-incrementals is inaccurate, is it feasible for the customs authority to determine that it does not have elements to determine a customs value?

Non-incrementals influence the customs value, so it is possible to interpret that the authority may additionally apply article 200 of the Customs Law, which states that: *"When the amount of the fines established in this Law is related to the amount of the omitted foreign trade taxes, with the customs value of the goods and these cannot be determined, a fine of \$69,310.00 to \$92,420.00 will be applied to the violators".*



16

¿Cuál es el fundamento legal de los decrementables en el contexto del Acuerdo de Valoración Aduanera (AVA) de la OMC?

La Nota al artículo 1 de los numerales 2, 3 y 4 del AVA con relación al "precio realmente pagado" señala a letra lo siguiente:

- 1.** El precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste. Dicho pago no tiene que tomar necesariamente la forma de una transferencia de dinero. El pago puede efectuarse por medio de cartas de crédito o instrumentos negociables. El pago puede hacerse de manera directa o indirecta. Un ejemplo de pago indirecto sería la cancelación por el comprador, ya sea en su totalidad o en parte, de una deuda a cargo del vendedor.
- 2.** Se considerará que las actividades que por cuenta propia emprenda el comprador, salvo aquellas respecto de las cuales deba efectuarse un ajuste conforme a lo dispuesto en el artículo 8, no constituyen un pago indirecto al vendedor, aunque se pueda estimar que benefician a éste. Por lo tanto, los costos de tales actividades no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar a los efectos de la determinación del valor en aduana.

3. El valor en aduana no comprenderá los siguientes gastos o costos, siempre que se distingan del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

- a)** Los gastos de construcción, armado, montaje, entretenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación, en relación con mercancías importadas tales como una instalación, maquinaria o equipo industrial;
- b)** El costo del transporte ulterior a la importación;
- c)** Los derechos e impuestos aplicables en el país de importación.

4. El precio realmente pagado o por pagar es el precio de las mercancías importadas. Así pues, los pagos por dividendos u otros conceptos del comprador al vendedor que no guarden relación con las mercancías importadas no forman parte del valor en aduana."

Liga: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/20-val_01_s.htm

16

What is the legal basis for non-incrementals in the context of the WTO Customs Valuation Agreement (CVA)?

The Note to Article 1, paragraphs 2, 3 and 4 of the CVA in relation to the "price actually paid" states the following:

1. The price actually paid or payable is the total payment for the imported goods made or to be made by the buyer to or for the benefit of the seller. Such payment need not necessarily take the form of a transfer of money. Payment may be made by means of letters of credit or negotiable instruments. Payment may be made directly or indirectly. An example of indirect payment would be the cancellation by the buyer, either in whole or in part, of a debt owed by the seller.

Activities undertaken by the buyer on his own account, **2.** except those for which an adjustment must be made in accordance with Article 8, shall not be deemed to constitute an indirect payment to the seller, even though they may be deemed to be for the benefit of the seller. Therefore, the costs of such activities shall not be added to the price actually paid or payable for the purpose of determining the customs value. for the purpose of determining the customs value.

3. The customs value shall not include the following expenses or costs, provided that they are distinguishable from the price actually paid or payable for the goods. price actually paid or payable for the imported goods:

- a)** The cost of construction, assembly, erection, assembly, entertainment or technical assistance incurred after importation, in connection with imported goods such as a plant, machinery or industrial equipment;
- b)** The cost of transportation subsequent to import;
- c)** Duties and taxes applicable in the import country."

4. The price actually paid or payable is the price of the imported goods. Thus, payments for dividends or other items from the buyer to the seller that are unrelated to the imported goods are not part of the customs value."

Link: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/20-val_01_s.htm

¿Los Decrementables guardan relación con los Términos de Comercio Internacional (INCOTERM)?

La normatividad aduanera considera a los Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS) emitidos por la Cámara de Comercio Internacional como un elemento que puede influir en el valor aduana en los trámites de importación o exportación de mercancías, tanto es así que deben ser asentados en el pedimento aduanal conforme a las claves del apéndice 14 del Anexo 22 de las RGCE para 2020, incluso pueden ser modificados bajo protesta de decir verdad en términos de la regla 3.1.8 de la citadas disposiciones generales.

La importancia de la utilización de los 11 términos en la tramitación aduanera radica en que derivado de su aplicación en una transacción de compraventa internacional algunos costos o gastos pueden incrementarse o, en su caso, disminuirse del valor de las mercancías objeto de una operación de importación o exportación.

Ahora bien, las reglas de los INCOTERMS describen tres aspectos: obligaciones, riesgo y costos. En particular, sobre los costos se identifica de cuales son responsables cada parte, por ejemplo, los de transporte, embalaje, carga o descarga, y aquellos relacionados con las comprobaciones o los relativos a la seguridad.

Por lo anterior, algunos conceptos o gastos como son de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga, es factible relacionar los Decrementables con los INCOTERM aplicado, sin embargo, podrán existir otros gastos que no formaron parte del INCOTERM, por ejemplo: los costos por el peso bruto verificado, por su siglas en inglés VGM (verified gross mass), gastos de construcción, instalación, armado, montaje, mantenimiento o asistencia técnica, entre otros.



Are non-incrementals related to the International Commercial Terms (INCOTERMS)?

Customs regulations consider the International Commercial Terms (INCOTERMS) issued by the International Chamber of Commerce as an element that may influence the customs value in the import or export of goods, so much so that they must be recorded in the customs declaration in accordance with the keys of Appendix 14 of Annex 22 of the RGCE for 2020, and may even be modified under oath in terms of rule 3.1.8 of the aforementioned general provisions.

The importance of the use of the 11 terms in customs processing lies in the fact that as a result of their application in an international sales transaction, some costs or expenses may increase or, as the case may be, decrease in the value of the goods subject to an import or export operation.

The INCOTERMS rules describe three aspects: obligations, risk and costs. In particular, regarding costs, it identifies the costs for which each party is responsible, for example, transportation, packaging, loading or unloading, and those related to checks or those related to security.

Therefore, some concepts or expenses such as transportation, insurance and related costs such as handling, loading and unloading, it is feasible to relate the non-incrementals with the INCOTERM applied, however, there may be other costs that were not part of the INCOTERM, for example: the costs for the verified gross mass (VGM), construction costs, installation, assembly, assembly, maintenance or technical assistance, among others.

18

¿Los descuentos de compra en las transacciones comerciales guardan relación con la declaración de los decrementables?

El artículo 66 de la Ley Aduanera hace referencia de los gastos o pagos específicos que haya realizado el comprador y que se encuentren desglosados o especificados en el documento equivalente o CFDI, por lo que, si un monto determinado como descuento comercial no fue pagado o erogado por el importador, es dable interpretar que no debe declararse en el pedimento.

En relación con los datos de valor y los demás datos relacionados a su comercialización, la regla 1.9.21, fracción I, inciso f) de las RGCE para 2020, indica que se considera como información relativa al valor de la mercancía y demás datos relacionados con su comercialización, así como la relacionada con la descripción e identificación individual, entre otros, los siguientes datos: "f) Valor unitario de la mercancía, valor total de la mercancía, valor en dólares y en su caso, cuando el CFDI o el documento equivalente ostente un descuento, deberá declararse el monto de éste."

Adicionalmente, los criterios emitidos por la Administración General de Aduanas. Oficio: 326-SAT-I-017113 con fecha del 22 de febrero de 2006 y el Oficio 800-02-03-00-00-2015 con fecha del 22 de junio de 2015, en donde se indica que los descuentos no deben integrarse a la base gravable del impuesto general de importación, debido que se trata únicamente del pago total efectuado por las mercancías a importar.

Finalmente, es recomendable que las áreas de aduanas mantengan esquemas del debido control sobre la valoración aduanera y todos los elementos que influyen para efectuar una determinación correcta de la base gravable del impuesto general de importación, debido que las sanciones aduaneras pueden ser severas y repercutan en la operación aduanera.



18

Are purchase discounts in commercial transactions related to the declaration of non-incrementals?

Article 66 of the Customs Law refers to the specific expenses or payments made by the buyer and that are itemized or specified in the equivalent document or CFDI; therefore, if an amount determined as a trade discount was not paid or disbursed by the importer, it is possible to interpret that it should not be declared in the customs declaration.

In relation to the value data and other data related to its commercialization, rule 1.9.21, section I, paragraph f) of the RGCE for 2020, indicates that the following data, among others, is considered as information related to the value of the merchandise and other data related to its commercialization, as well as that related to the description and individual identification: "f) Unit value of the merchandise, total value of the merchandise, value in dollars and, if applicable, when the CFDI or the equivalent document shows a discount, the amount of the discount must be declared".

In addition, the criteria issued by the General Customs Administration. Document: 326-SAT-I-017113 dated February 22, 2006 and Document 800-02-03-00-00-2015 dated June 22, 2015, where it is indicated that discounts should not be integrated to the taxable base of the general import tax, because it is only the total payment made for the goods to be imported.

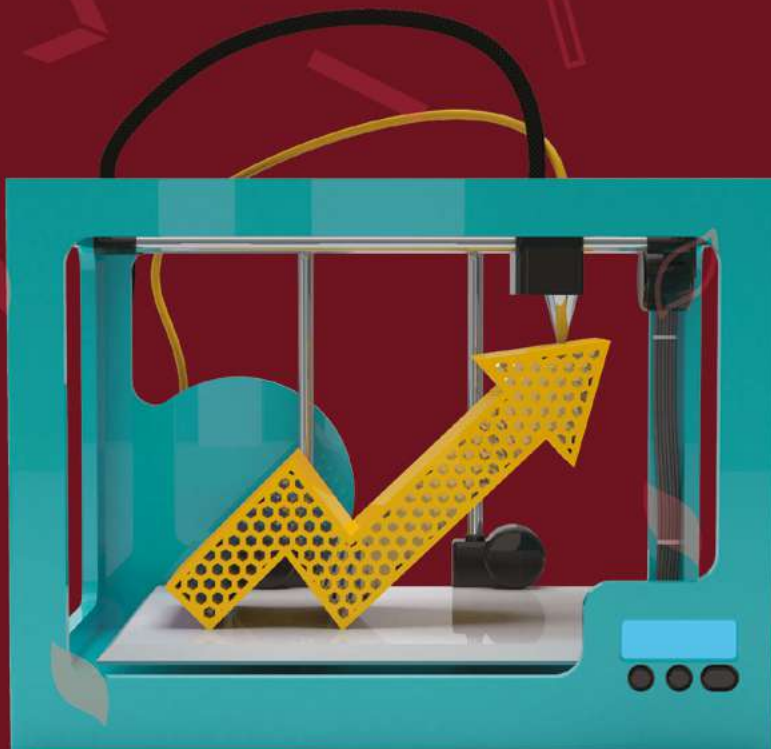
Finally, it is advisable that the customs areas maintain schemes of due control over the customs valuation and all the elements that influence to make a correct determination of the taxable base of the general import tax, because the customs penalties can be severe and have an impact on the customs operation.

Contracción del comercio en 40% por relocalización de la producción por Manufactura Aditiva

*Trade Down by 40% Due to Relocation of Production
by Additive Manufacturing*



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 avances tecnológicos podrían hacer que en poco tiempo podamos construir una pieza de auto en nuestro propio hogar mediante la impresión 3D y otras técnicas con la menor intervención humana, sin embargo, a gran escala, esto puede ser perjudicial para países como México, Brasil e India que basan sus plantas de ensamble en la mano de obra humana por su precio. Acompaña al autor a analizar los avances que pondrían en jaque el comercio internacional de para 2040 dada la reconfiguración de las cadenas de suministro por estos avances.

SUMMARY

Technological advances could soon allow us to build a car part in our own home through 3D printing and other techniques with the least human intervention. However, on a large scale, this could be detrimental to countries such as Mexico, Brazil and India that base their assembly plants on human labor because of its price. Join the author to analyze the developments that would put international trade in check by 2040 given the reconfiguration of supply chains due to these developments.



En el año 2017 la institución financiera holandesa *Internationale Nederlanden Groep* (ING)¹ publicó un estudio mediante el cual hace proyecciones de crecimiento negativo para el comercio internacional para el 2040 (sin coronavirus). Menciona el estudio que debido a la reconfiguración de las cadenas de suministro por el avance generalizado en el uso de la Manufactura Aditiva (o Impresión 3D), el comercio mundial se reducirá en 22.5% en 2060 pudiendo llegar hasta poco más del 40 por ciento en 2040 si continúa el avance disruptivo de las tecnologías de producción 3D.

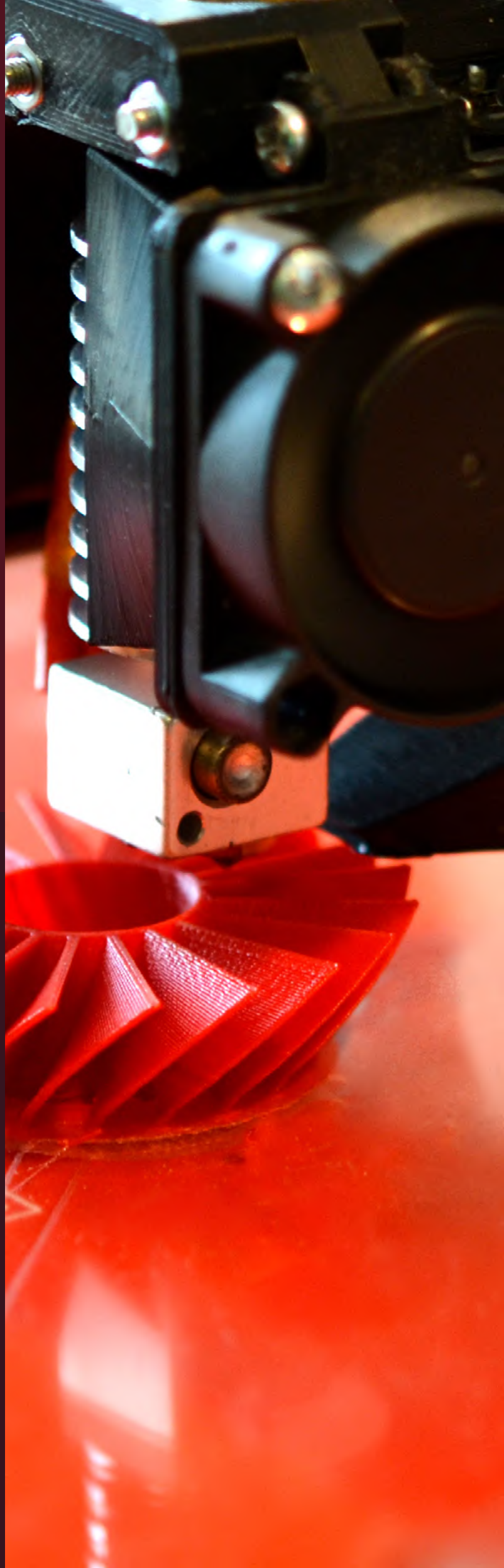
Esta reducción del comercio modificará la composición de las cadenas de suministro tradicional haciéndola más elásticas, derivado de procesos de manufactura más cercano al consumidor final, bajo modelos de relocalización en el diseño y fabricación de productos.

El estudio sostiene que para el 2060 el 50% de los bienes manufacturados se producirán localmente mediante la técnica de impresión tridimensional (3D). Con la impresión 3D, los bienes manufacturados utilizarán menos mano de obra, lo que reducirá la necesidad de llevar la producción a países con salarios bajos, teniendo como efecto la relocalización de la producción en los principales centros de consumo.

In 2017 the Dutch financial institution *Internationale Nederlanden Groep* (ING)¹ published a study projecting negative growth for international trade by 2040 (without coronavirus). The study mentions that due to the reconfiguration of supply chains by the widespread advancement in the use of Additive Manufacturing (or 3D Printing), world trade will shrink by 22.5% in 2060 potentially reaching just over 40 percent in 2040 if the disruptive advancement of 3D production technologies continues.

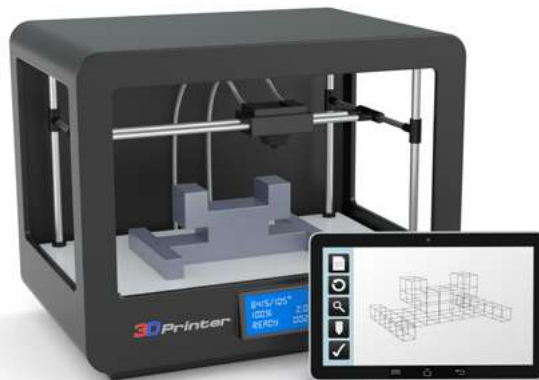
This trade downsize will modify the composition of traditional supply chains making them more flexible, derived from manufacturing processes closer to the final consumer, under models of relocation in the design and manufacture of products.

The study claims that by 2060, 50% of manufactured goods will be produced locally using the three-dimensional (3D) printing technique. With 3D printing, manufactured goods will use less labor, which will reduce the need to take production to low-wage countries, having the effect of relocating production to major consumption centers.



Definición de Manufactura Aditiva

La Manufactura Aditiva (MA) se basa en la creación de modelos o prototipos mediante el proceso de unión de materiales, mediante la adición de sucesivas capas de material, una capa sobre otra, diferenciándose de las tecnologías conformativas, como inyección de plástico y/o metales, y sustractivas como el mecanizado o fresado, empleadas en la fabricación tradicional. Se compone de un conjunto de tecnologías que permiten crear un producto, empleándose una alta diversidad de materiales, tanto polímeros como materiales cerámicos, vidrio, metales, hormigón, alimentos y hasta células. El método de MA representa una novedosa técnica que utiliza diversas tecnologías para el diseño industrial y supone el inicio de una nueva revolución industrial (Economía, 2016). La Manufactura Aditiva (MA) o *Additive Manufacturing* "consiste en manipular material a escala micrométrica y depositarlo de forma precisa para construir un producto sólido".²



La tecnología de impresión 3D ha existido desde hace más de tres décadas, sin embargo, su uso se ha popularizado apenas en los últimos cinco años, principalmente por la inclusión en el uso de nuevos materiales que van desde productos orgánicos, metálicos, cerámicos y polímeros, como ceras, células, tejidos, alimentos, aluminio, titanio, acero inoxidable, grafito, zirconio, ABS, poliamida, policarbonato, entre otros. También ha influido el incremento de la comercialización de impresoras personales más accesibles a las empresas y las personas, lo que hace más común el uso de impresiones acorde a las necesidades de los usuarios. Aunado a ello el surgimiento de sofisticados sistemas de ingeniería y fabricación que han modificado la concepción y el diseño de productos, lo que ha facilitado el empleo de sistemas robotizados, la inspección por visión artificial, el control del avance de la producción en tiempo real, la modelización y recreación virtual de procesos y fábricas enteras con software de simulación (Economía, 2016).

Additive Manufacturing

Additive Manufacturing (AM) is based on the creation of models or prototypes through the process of joining materials by adding successive layers of material, one layer on top of the other, differentiating it from conformational technologies, such as plastic and/or metal injection, and subtractive technologies such as machining or milling, used in traditional manufacturing. It consists of a set of technologies that make it possible to create a product, using a wide range of materials, including polymers, ceramics, glass, metals, concrete, foodstuffs and even cells. The AM method represents a novel technique that uses various technologies for industrial design and represents the beginning of a new industrial revolution (Economy, 2016). Additive Manufacturing (AM) "consists of manipulating material on a micrometer scale and depositing it in a precise way to build a solid product."²

3D printing technology has existed for more than three decades, however, its use has only become more popular in the last five years, mainly due to the inclusion in the use of new materials ranging from organic, metallic, ceramic and polymer products, such as waxes, cells, fabrics, food, aluminum, titanium, stainless steel, graphite, zirconium, ABS, polyamide, polycarbonate, among others. It has also influenced the increase in the commercialization of personal printers that are more accessible to companies and individuals, which makes the use of printing more common according to the needs of users. Added to this is the emergence of sophisticated engineering and manufacturing systems that have modified the conception and design of products, which has facilitated the use of robotic systems, inspection by artificial vision, real-time production progress control, modeling and virtual recreation of processes and entire factories with simulation software (Economy, 2016).

Las tecnologías que hacen funcionar a la Manufactura Aditiva se basan en diversas técnicas de "impresión" como la Estereolitografía, el Modelado por Deposición Fundida (*Fused Deposition Modeling* - FDM), La Inyección de polipropileno (*Polyjet*), el Sinterizado Selectivo por Láser (*Selective Laser Sintering* - SLS), la Digitalización 3D y la Tomografía Computarizada por rayos X, principalmente.

1. Estereolitografía:

Esta se refiere a un proceso de fabricación por adición que emplea resina transformada mediante un láser ultravioleta para la construcción de los objetos tridimensionales, mismos que son obtenidos mediante la adición de finas capas, impresas una encima de otra. La resina líquida se solidifica mediante la exposición al láser de luz ultravioleta, quedando así la capa recién solidificada unida a la capa previa que existía debajo suya. Las resinas que comúnmente se utilizan como materiales son: Resina blanca opaca tipo ABS Especial, Resina blanca ABS Especial con infiltraciones y Resinas translúcidas.

2. Modelado por Deposición Fundida (*Fused Deposition Modeling* - FDM):

Es un proceso de manufactura aditiva que permite la construcción de piezas capa por capa, mediante la deposición de "hilos" termoplásticos extruidos a través de una boquilla. Los materiales que se utilizan para este proceso de fabricación: *Acrylonitrilo Butadieno Estireno* (ABS), *Políácido Láctico* (PLA), *Polycarbonato*, *Policaprolactona* (PCL), *Polifenilsulfona* (PPSU), *Polieterimida* (PEI), Ceras, Chocolate y otros alimentos para uso en repostería, y *Acetato de polivinilo* (PVA), entre otros.

3. Inyección de polipropileno (*Polyjet*):

Utiliza diminutas gotas de material de construcción mediante un cabezal de impresión con diversas boquillas, semejantes a las empleadas en la inyección de tinta, las que depositan el material de construcción conforme se desplaza a lo largo del área de construcción. Los materiales comúnmente utilizados son fotopolímeros o materiales tipo cera. La impresión basada en tecnología *Polyjet* 3D, combina la tecnología *Inkjet* y el uso de fotopolímeros, a través de la cual dos materiales se solidifican al contacto con luz ultravioleta. Más de 120 tipos de materiales pueden usarse bajo esta tecnología *Polyjet* 3D, además que permite combinarlos simultáneamente. El resultado es un prototipo con un alto desempeño en términos de resistencia a la temperatura, compatibilidad, rigidez, flexibilidad, y variedad de colores.



The technologies that make Additive Manufacturing work are based on various "printing" techniques such as Stereolithography, Fused Deposition Modeling (FDM), Polypropylene Injection Molding (Polyjet), Selective Laser Sintering (SLS), 3D Scanning and X-ray Computed Tomography, mainly.

1. Stereolithography:

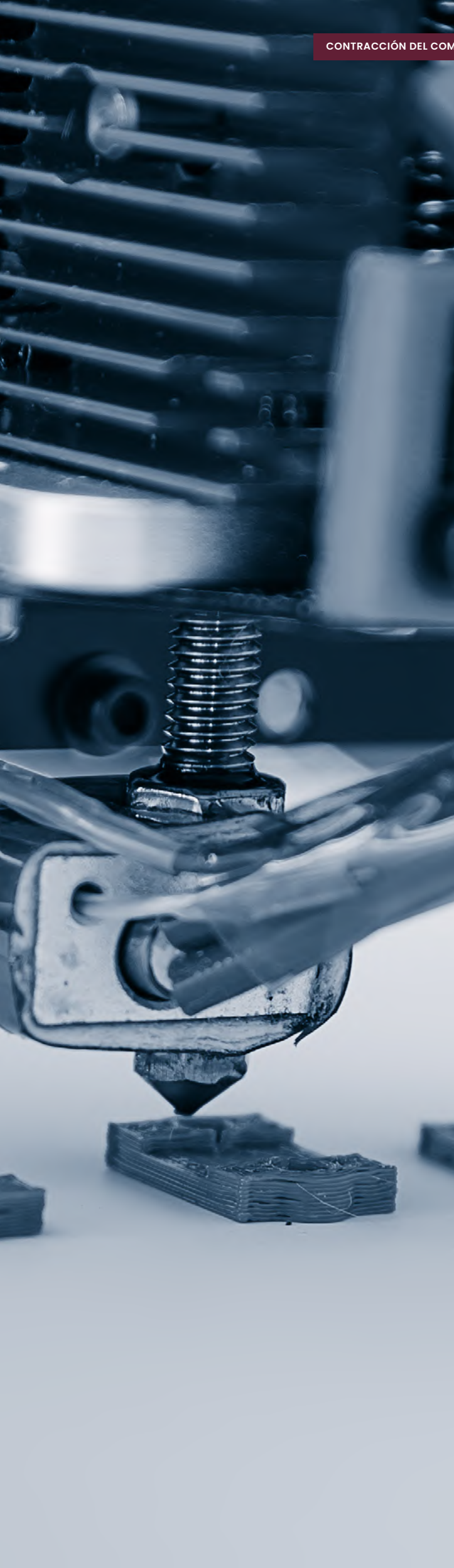
This refers to a manufacturing process by addition that uses resin transformed by an ultraviolet laser for the construction of three-dimensional objects, which are obtained by adding thin layers, printed one on top of the other. The liquid resin is solidified by exposing it to the ultraviolet laser light, and the newly solidified layer is then bonded to the previous layer underneath it. The resins commonly used as materials are: ABS Special type opaque white resin, ABS Special white resin with infiltrations and translucent resins.

2. Fused Deposition Modeling (FDM):

It is an additive manufacturing process that allows the construction of parts layer by layer, through the deposition of thermoplastic "threads" extruded through a nozzle. The materials used for this manufacturing process are: Acrylonitrile Butadiene Styrene (ABS), Poly Lactic Acid (PLA), Polycarbonate, Polycaprolactone (PCL), Polyphenylsulfone (PPSU), Polyetherimide (PEI), Waxes, Chocolate and other food confectionery, and Polyvinyl Acetate (PVA), among others.

3. Polypropylene injection (Polyjet):

It uses tiny droplets of build material by means of a print head with various nozzles, similar to those used in ink jetting, which deposit the build material as it moves across the build area. Commonly used materials are photopolymers or wax-like materials. Printing based on Polyjet 3D technology combines inkjet technology and the use of photopolymers, whereby two materials solidify on contact with ultraviolet light. More than 120 types of materials can be used under this Polyjet 3D technology, and they can be combined simultaneously. The result is a prototype with high performance in terms of temperature resistance, compatibility, rigidity, flexibility, and variety of colors.



4. Sinterizado Selectivo por Láser (*Selective Laser Sintering SLS*):

Es una técnica basada en la solidificación capa por capa de materiales en polvo (metales, cerámicos, plásticos) por medio de un haz de láser. Esta técnica posibilita la fabricación de productos utilizando materiales en forma de polvo, a menudo de sustancias plásticas como Nylon, Polímeros de estireno o incluso metales como acero, titanio, aleaciones y/o compuestos. La tecnología SLS facilita la fabricación de piezas de geometría compleja, transitando de un método de prototipado rápido a la fabricación de bajos volúmenes productos finales.

5. Digitalización 3D de objetos:

Es un proceso mediante el cual son adquiridas las características morfológicas superficiales de un elemento para ser llevadas a un ambiente virtual 3D donde pueden ser documentadas, dimensionadas, modificadas y transferidas a diversos formatos digitales. El proceso consiste en combinar técnicas ópticas y computacionales con la finalidad de adquirir la información de una o varias superficies.

6. Tomografía Computarizada por rayos X: Nace de la tomografía médica y permite observar la diferencia de densidad entre materiales. La tomografía computacional aprovecha la diferencia de densidades observada en diferentes secciones de un objeto para generar una reconstrucción tridimensional de las características morfológicas internas y externas (Economía, 2016).

4. Selective Laser Sintering (SLS):

It is a technique based on the solidification layer by layer of powdered materials (metals, ceramics, plastics) by means of a laser beam. This technique makes it possible to manufacture products using powdered materials, often made of plastic substances such as Nylon, styrene polymers or even metals such as steel, titanium, alloys and/or composites. SLS technology facilitates the manufacture of complex geometry parts, moving from a rapid prototyping method to low volume manufacturing of final products.

5. 3D object scanning:

It is a process by which the surface morphological characteristics of an element are acquired, to be taken to a 3D virtual environment where they can be documented, dimensioned, modified and transferred to various digital formats. The process consists of combining optical and computational techniques in order to acquire the information of one or several surfaces.

6. X-ray Computed Tomography:

Born from medical tomography, it allows observing the difference in density between materials. Computed tomography takes advantage of the difference in densities observed in different sections of an object to generate a three-dimensional reconstruction of the internal and external morphological characteristics (Economy, 2016).

Aplicaciones de la Manufactura Aditiva

El creciente interés por emplear procesos de fabricación de manufactura aditiva se debe a la necesidad de fabricar piezas u objetos únicos basados en modelos geométricos de gran complejidad, diseños personalizados con un mínimo de desperdicio, alta personalización, rapidez y flexibilidad con altos ahorros de energía.

Los sectores en los que más se emplean las tecnologías de Manufactura Aditiva son en la fabricación de vehículos y autopartes automotores, dispositivos y componentes para la industria aeroespacial, dispositivos médicos/dentales, respiradores, caretas, cubre bocas, joyas y productos de consumo, y también se utiliza ampliamente en artes creativas, e industrias con un gran potencial en la industria manufacturera en general y en nuevos sectores económicos como por ejemplo el de los videojuegos.

En el sector automotriz, la MA se emplea principalmente para el modelado de vehículos y partes, reduciendo el tiempo y costos de innovación, investigación y desarrollo tecnológico para la producción, así como en la aplicación de técnicas de impresión para la fabricación de productos y moldes. A través de sistemas robóticos, se puede realizar el escaneo digital de objetos para desarrollar réplicas exactas de partes y componentes que ya no se fabrican, que son obsoletos o están en desuso (por ejemplo, para automóviles antiguos).

En el sector de la aeronáutica, la MA juega un rol de mucha importancia para la fabricación de diversos componentes como partes ligeras que son incorporadas en aviones de combate debido a sus características de peso, ligereza y funcionalidad que la manufactura tradicional no puede ofrecer. En aviones comerciales, la MA participa en el diseño

de herramientas que utilizan maquetas digitales y tecnología electrónica para producir diversos componentes tanto para aviones como para satélites fabricados empleando polvo de titanio con un costo inferior al mecanizado. Otro uso de la MA se puede ver en la manufactura de componentes de turborreactores para aviones comerciales.

En electrónica, las tecnologías de impresión 3D han permitido desarrollar prototipos de mesas de circuitos y tableros flexibles, de una forma más asequible y fácil que la fabricación tradicional. Diseño, desarrollo y producción de componentes electrónicos como resistores, conductores, inductores, antenas, microscondensadores y micro baterías y algunos otros más.



Additive Manufacturing Applications

The growing interest in employing additive manufacturing manufacturing processes is due to the need to manufacture unique parts or objects based on highly complex geometric models, customized designs with minimal waste, high customization, speed and flexibility with high energy savings.

The sectors in which Additive Manufacturing technologies are most used are in the manufacture of automotive vehicles and auto parts, devices and components for the aerospace industry, medical/dental devices, respirators, masks, mouth covers, jewelry and consumer products. It is also widely used in creative arts, and industries with great potential in the manufacturing industry in general and in new economic sectors such as video games.

In the automotive sector, AM is mainly used for the modeling of vehicles and parts, reducing the time and costs of innovation, research and technological development for production, as well as in the application of printing techniques for the manufacture of products and molds. Through robotic systems, digital scanning of objects can be performed to develop exact replicas of parts and components

that are no longer manufactured, obsolete or in disuse (e.g., for old automobiles).

In the aeronautics sector, AM plays a very important role in the manufacture of various components such as lightweight parts that are incorporated in fighter aircraft due to their weight, lightness and functionality characteristics that traditional manufacturing cannot offer. In commercial aircraft, AM is involved in the design of tools that use digital mock-ups and electronic technology to produce various components for both aircraft and satellites manufactured using titanium powder at a lower cost than machining. Another use of MA can be seen in the manufacture of turbojet components for commercial aircraft.

In electronics, 3D printing technologies have made it possible to develop prototypes of circuit boards and flex boards in a more affordable and easier way than traditional manufacturing. Design, development and production of electronic components such as resistors, conductors, inductors, antennas, micro-supercapacitors and micro-batteries and some others.



En el Sector Salud se fabrican mediante MA prótesis dentales personalizadas mediante el uso de escáneres intraorales digitales para el uso de nuevos materiales, se desarrollan prótesis auditivas o prótesis a bajo costo para extremidades amputadas (Inferiores y superiores), así como la fabricación de lentes y gafas. Con la pandemia del Covid-19, la impresión 3D tuvo la oportunidad de demostrar su funcionalidad mediante la producción de dispositivos médicos para hospitales, como protectores faciales o ventiladores, así como hisopos para las pruebas de Covid-19, lo que detonó el interés por su uso para los años futuros³, y que sin duda acelerará los pronósticos realizados por el estudio de ING.

Otras industrias en las que se ha venido usando la MA es en juguetes como figuras en miniatura de personas, en bisutería, celulares, maquetas de proyectos arquitectónicos, impresora de alimentos procesados, maquetas de diferentes escalas, productos de iluminación, decoración y mobiliario, joyería, calzado y componentes y la lista se amplía cada vez.

In the Health Care Sector, customized dental prostheses are manufactured by AM using digital intraoral scanners for the use of new materials, hearing aids or low-cost prostheses for amputated limbs (lower and upper) are developed, as well as the manufacture of lenses and eyeglasses. With the Covid-19 pandemic, 3D printing had the opportunity to demonstrate its functionality through the production of medical devices for hospitals, such as face shields or ventilators, as well as swabs for Covid-19 testing, which triggered interest in its use for future years³, and will undoubtedly accelerate the forecasts made by the ING study.

Other industries in which AM has been used are toys such as miniature figures of people, costume jewelry, cell phones, mock-ups of architectural projects, printing of processed foods, mock-ups of different scales, lighting products, decoration and furniture, jewelry, footwear and components, and the list is getting longer and longer.



Lo que hace atractiva la industria de impresión 3D

La impresión 3D conduce a una mayor flexibilidad de producción y reduce los tiempos de entrega, acerca la producción al centro de consumo, generando una ventaja competitiva frente a la competencia.

La impresión 3D requiere menos mano de obra que la producción tradicional, y aunque en algunos casos aún sea necesario ensamblar el producto final, esto requiere menos pasos en el proceso. Esto reduce la mano de obra necesaria para el montaje, coordinación de procesos y transporte de productos intermedios. Reducción del consumo de materias primas debido a que no habrá más desperdicio; algunos productos que tradicionalmente deben cortarse, con la MA ya no tienen que hacerlo. Se reducen los costos por errores humanos debido a que hay menos interacción de personas involucradas en la producción.

Con la disminución de las economías de escala se reducen los costos de inventario, ya que con la MA existen menos incentivos para producir grandes cantidades de productos, lo que conduce a una menor necesidad de almacenamiento de estos. Así mismo, se reducen los costos de transporte debido a que hay menos productos intermedios que desplazar y también porque la impresión 3D acerca la producción al consumidor.

What makes the 3D printing industry attractive

3D printing leads to greater production flexibility and reduced lead times, bringing production closer to the point of consumption, creating a competitive advantage over the competition.

3D printing requires less labor than traditional production, and although in some cases it is still necessary to assemble the final product, this requires fewer steps in the process. This reduces the labor required for assembly, process coordination and transportation of intermediate products. Reduced raw material consumption because there will be no more waste; some products that traditionally have to be cut, no longer have to be cut with the MA. Reduced human error costs because there is less interaction of people involved in production.

With the decrease in economies of scale, inventory costs are reduced, since with AM there is less incentive to produce large quantities of products, which leads to a reduced need to store them. Also, transportation costs are reduced because there are fewer intermediate products to move and also because 3D printing brings production closer to the consumer.



La impresión 3D y el impacto en los flujos del comercio mundial

Uno de los factores a considerar para que las empresas desagreguen su proceso de producción y establezcan cadenas de valor globales han sido los bajos costos laborales. Con la adopción de la impresión 3D en las empresas, los costos laborales se vuelven menos importantes a la hora de decidir la ubicación geográfica de la producción de varias partes del producto, puesto que una característica de la producción con impresoras 3D es la mano de obra reducida.

La relocalización de los procesos de producción a su lugar de origen o en el centro de consumo reduciría significativamente el comercio transfronterizo, tanto de productos intermedios como productos terminados. Por otra parte, la impresión 3D genera menos desperdicio que la manufactura tradicional, por lo que las importaciones de materias primas necesarias disminuirán.

El estudio de ING plantea dos escenarios posibles que reducirán el comercio y reconfigurarán el mapa de los flujos comerciales globales:

Escenario I. El primer escenario establece que la mitad de los productos fabricados se llevarán a cabo con impresoras 3D para 2060, siempre y cuando las tendencias de crecimiento en inversiones en impresoras 3D continúe como lo ha hecho en los últimos años a una tasa promedio de 29% a diferencia del 9.7% en comparación con el incremento de máquinas tradicionales.

Escenario II. El segundo escenario plantea la posibilidad de que una vez que las empresas conozcan los beneficios que genera la impresión 3D, es posible que se dé un crecimiento acelerado en producción 3D y la inversión en equipo de MA se duplique por periodos de cinco años, entonces la mitad de los productos fabricados en el mundo podría adelantarse 20 años y suceder este fenómeno en el año 2040.

Con la MA, el comercio mundial de bienes en el escenario I será 18% más bajo en 2060 que sin impresión 3D. En el escenario II, el comercio mundial sería un 38% más bajo en 2040, pero para que esto suceda, la producción en masa con impresoras 3D tiene que ser económicamente viable en múltiples industrias, al menos las señaladas arriba).

En cuanto al comercio de servicios, este también sufrirá una afectación importante. Algunos servicios como los portuarios, los servicios de financiamiento del comercio y el transporte (que están estrechamente relacionados con el comercio de productos manufacturados), la caída sería de 6%. Sin embargo, los servicios relacionados con la industria de la impresión 3D tendrían a su vez un incremento de 2.5%, lo que mitigaría la caída a un 3.5% real del total de comercio mundial de servicios.



3D Printing and the Impact on Global Trade Flows

One of the factors to consider for companies to unbundle their production process and establish global value chains has been low labor costs. With the adoption of 3D printing, labor costs become less important for companies when deciding the geographical location of the production of various parts of the product, since a characteristic of production with 3D printers is reduced labor.

Relocation of production processes to their place of origin or to the center of consumption would significantly reduce cross-border trade of both intermediate and finished products. Moreover, 3D printing generates less waste than traditional manufacturing, so imports of necessary raw materials will decrease.

The ING study posits two possible scenarios that will reduce trade and reshape the map of global trade flows:

Scenario I. The first scenario states that half of the products manufactured will be made with 3D printers by 2060, provided that growth trends in 3D printer investments continue as they have in recent years at an average rate of 29% as opposed to 9.7% compared to the increase in traditional machines.

Scenario II. The second scenario raises the possibility that once companies become aware of the benefits of 3D printing, it is possible that there will be an accelerated growth in 3D production and investment in AM equipment will double for five-year periods, then half of the products manufactured in the world could be brought forward 20 years and this phenomenon could occur in 2040.

With AM, world trade in goods in scenario I will be 18% lower in 2060 than without 3D printing. In scenario II, world trade would be 38% lower in 2040, but for this to happen, mass production with 3D printers has to be economically viable in multiple industries, at least those noted above).

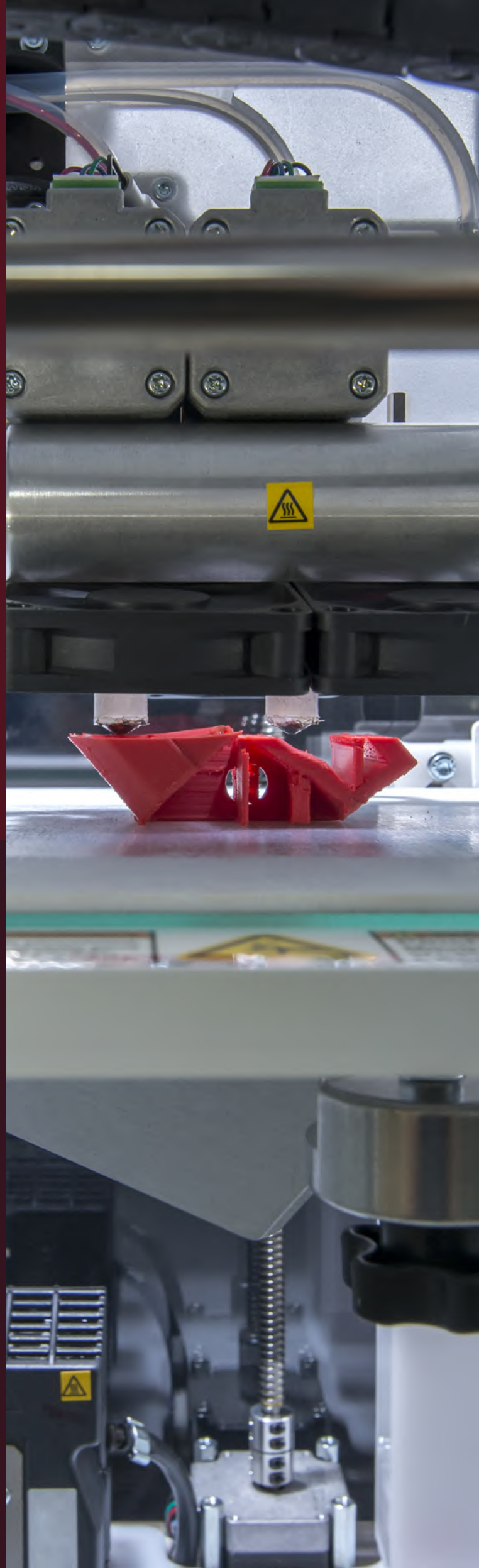
As for trade in services, this will also be significantly affected. Some services such as port services, trade finance services and transportation (which are closely related to trade in manufactured goods), the drop would be 6%. However, services related to the 3D printing industry would in turn see an increase of 2.5%, which would mitigate the drop to a real 3.5% of total world trade in services.

Junto con la disminución del 18% en el comercio mundial de bienes, más la disminución del comercio de servicios, se llega a la conclusión de que en el escenario I el comercio mundial en 2060 sería un 21.5% menor que en el escenario de referencia. Sin embargo, en el escenario II este el comercio mundial podría ser afectado en un 41.5% para 2040. La pandemia del Covid-19 ha replanteado el uso de la MA y es probable que en 2021 se acelere la inversión en impresoras 3D según expertos que ven un crecimiento en términos de inversiones impulsadas por muchas áreas nuevas y marginales de la fabricación como la industria espacial, que está alcanzando su desarrollo (*SpaceX, Boeing, Blue Origin, Virgin*, entre otras).

Recientemente y debido al cambio climático y el efecto invernadero, los vehículos eléctricos están recibiendo aceptación generalizada, y la I&D en el sector está fomentando el empleo de MA para muchas de sus partes, desde trenes motrices, hasta todo tipo de autopartes. Por su parte, la industria de la construcción está adoptando MA a un ritmo cada vez más acelerado. Incluso la golpeada (por la pandemia) industria aeroespacial está invirtiendo en MA como un medio para optimizar la producción y reducir sus costos. Otras industrias, como la petroquímica, y el sector energético en general, continúan invirtiendo en MA para cumplir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030 de la ONU, sobre medio ambiente y sostenibilidad. Incluso al lidiar con los desafíos inmediatos que presenta la pandemia, muchas empresas de MA continuaron afinando sus procesos, materiales, software y aplicaciones para una producción más sostenible. Esta tendencia seguirá creciendo en los próximos años.⁴

Together with the 18% decrease in world trade in goods, plus the decrease in trade in services, it is concluded that in scenario I world trade in 2060 would be 21.5% lower than in the baseline scenario. However, in scenario II, world trade could be affected by 41.5% by 2040. The Covid-19 pandemic has rethought the use of AM and it is likely that in 2021 investment in 3D printers will accelerate according to experts who see growth in terms of investments driven by many new and marginal areas of manufacturing such as the space industry, which is reaching its development (*SpaceX, Boeing, Blue Origin, Virgin*, among others).

Recently, due to climate change and the greenhouse effect, electric vehicles are gaining widespread acceptance, and R&D in the sector is encouraging the use of AM for many of their parts, from powertrains to all types of auto parts. The construction industry, meanwhile, is adopting AM at an ever-accelerating pace. Even the pandemic-stricken aerospace industry is investing in AM as a means to optimize production and reduce costs. Other industries, such as petrochemicals, and the energy sector in general, continue to invest in AM to meet the UN's 2030 Sustainable Development Goals on environment and sustainability. Even as they grappled with the immediate challenges presented by the pandemic, many AM companies continued to fine-tune their processes, materials, software, and applications for more sustainable production. This trend will continue to grow in the coming years.⁴



Países más afectados por la Manufactura Aditiva

Como mencionamos los sectores más involucrados en la MA son el automotriz, aeroespacial, eléctrico y el de equipo médico, por consiguiente, los países exportadores de estos se verán afectados por la ampliación de la industria de la manufactura aditiva.

Los 10 principales fabricantes de automóviles fueron para 2019⁵: China, EE.UU., Japón, India, Alemania, México, Corea del Sur, Brasil, España y Francia. Con la popularización de la MA, la manufactura de muchos de sus componentes será local y dejará de importarse de otros países.

Los principales países exportadores de automóviles como China, EE.UU., Alemania, Japón y Países Bajos se verán afectadas en los flujos comerciales a los principales destinos como EE.UU., Alemania, China, Reino Unido, Canadá, Francia, entre otros⁶.



La reestructuración de las cadenas de suministro será más significativa para los principales países exportadores de autopartes. Para 2017 los principales países exportadores de autopartes fueron Alemania, Japón, EE.UU., México y Corea. Con la intensificación de la MA, las armadoras podrían relocalizar sus proveedurías de autopartes a su lugar de origen lo que afectaría a países que basan su producción en la mano de obra con salarios bajos, como Brasil, India y México, que son países con un menor grado de desarrollo de tecnologías sobre Manufactura Aditiva. Es decir, serán los grandes perdedores si no hacen hoy algo para integrarse mejor a las futuras cadenas de suministro. El sector automotriz es solo un ejemplo, pues para los otros sectores, sucederá lo mismo en los próximos años.

Most affected countries by Additive Manufacturing

As we mentioned, the sectors most involved in MA are automotive, aerospace, electrical and medical equipment, therefore, the exporting countries of these will be affected by the expansion of the additive manufacturing industry.

The top 10 automotive manufacturers were for 2019⁵: China, USA, Japan, India, Germany, Mexico, South Korea, Brazil, Spain and France. With the popularization of AM, the manufacturing of many of its components will be local and will no longer be imported from other countries.

Major automotive exporting countries such as China, USA, Germany, Japan and the Netherlands will be affected in trade flows to major destinations such as USA, Germany, China, UK, Canada, France, among others.⁶

The restructuring of supply chains will be more significant for the main auto parts exporting countries. For 2017, the main auto parts exporting countries were Germany, Japan, USA, Mexico and Korea. With the intensification of the AM, automakers could relocate their auto parts suppliers to their place of origin, which would affect countries that base their production on low-wage labor, such as Brazil, India and Mexico, which are countries with a lower degree of development of Additive Manufacturing technologies. In other words, they will be the big losers if they do not do something today to better integrate into future supply chains. The automotive sector is just one example, as the same thing will happen in the coming years for the other sectors.

Consideraciones finales:

1. Al resumir el efecto sobre el comercio de bienes en sí y el comercio de servicios relacionado con el comercio de bienes, se llega a la conclusión de que el 22.5% del comercio mundial desaparecerá cuando la impresión 3D produzca la mitad de la fabricación en 2060 (o el 41.5% en 2040 en el escenario II).
2. Las prácticas de manufactura aditiva están generando cadenas de valor elásticas, derivado de procesos de manufactura más cercanos al consumidor final, bajo modelos de relocalización en el diseño y fabricación de productos.
3. Como consecuencia del acercamiento de la manufactura a los consumidores, habrá menores requerimientos de transporte de productos finales, modificando los flujos de comercio mundial y los costos logísticos relacionados con el movimiento físico de mercancías. Por consiguiente, tendrá un efecto directo en la reconfiguración de las cadenas de suministro globales.
4. Nuevos modelos de negocios están apareciendo en torno al avance y aplicación de las nuevas tecnologías como el Internet de las cosas (*Internet of Things - IoT*), Inteligencia Artificial, *Big Data*, *Cloud computing*, programas modernos de diseño y de simulación de procesos, impresión 3D, seguridad, la nano y biotecnología o la computación cuántica, entre otras que tendrán una mayor proliferación con repercusiones profundas para empresas de bienes de consumo y de servicios.
5. La reducción de los costos de los equipos de impresoras personales 3D, generados en los últimos años, reduce las barreras de entrada a nuevos competidores para diferentes segmentos de mercado y no solo en los tradicionales.
6. La MA permitirá trabajar bajo pedido, sin desarrollar altos volúmenes de inventarios, lo que incidiría en una cadena de suministro Just in Time más eficiente con reducciones importantes en los costos de inventarios y transporte.
7. La Manufactura Aditiva privilegia el aprovechamiento total de los materiales utilizados sin desperdicios, versus los rechazos derivados en la deficiencia de productos que generan las técnicas tradicionales, con incidencia directa en ahorros en los costos de producción.
8. El aprovechamiento total de los materiales (sin desperdicios) utilizados puede generar la formación de una economía sustentable basada en la recuperación de recursos materiales, energéticos y laborales. El aprovechamiento total de los materiales utilizados puede generar la formación de una economía sustentable basada en la recuperación de recursos materiales, energéticos y laborales, cuidando el medio ambiente y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030.

Final comments:

1. Summarizing the effect on trade in goods itself and trade in services related to trade in goods, it is concluded that 22.5% of world trade will disappear when 3D printing produces half of all manufacturing in 2060 (or 41.5% in 2040 in scenario II).
2. Additive manufacturing practices are generating elastic value chains, derived from manufacturing processes closer to the final consumer, under relocation models in product design and manufacturing.
3. As a consequence of bringing manufacturing closer to consumers, there will be lower transportation requirements for final products, modifying world trade flows and logistics costs related to the physical movement of goods. Consequently, it will have a direct effect on the reconfiguration of global supply chains.
4. New business models are emerging around the advancement and application of new technologies such as the Internet of Things (IoT), Artificial Intelligence, Big Data, Cloud computing, modern design and process simulation software, 3D printing, security, nano and biotechnology or quantum computing, among others that will have a greater proliferation with profound repercussions for consumer goods and services companies.
5. The reduction in the cost of personal 3D printer equipment, generated in recent years, reduces the barriers to entry for new competitors in different market segments and not only in the traditional ones.
6. The MA will allow working on demand, without developing high volumes of inventories, which would have an impact on a more efficient Just in Time supply chain with significant reductions in inventory and transportation costs.
7. Additive Manufacturing favors the total use of the materials used without waste, versus the rejects derived from the deficiency of products generated by traditional techniques, with direct impact on savings in production costs.
8. The total utilization of the materials (without waste) used can generate the formation of a sustainable economy based on the recovery of material, energy and labor resources. The total utilization of the materials used can generate the formation of a sustainable economy based on the recovery of material, energy and labor resources, taking care of the environment and the Sustainable Development Goals (SDGs) of the 2030 Agenda.



9. Los países en desarrollo manufactureros como México deben desarrollar ecosistemas de MA para no verse afectados cuando las empresas matrices decidan relocalizar la producción a los centros de consumo, que generalmente son los países industrializados como EE.UU., Unión Europa, Japón y China quienes van a la vanguardia en I&D en manufactura aditiva.

10. Algunos países como México a través de sus universidades y centros de desarrollo tecnológico están invirtiendo en laboratorios de investigación como el Laboratorio Nacional de Manufactura Aditiva, Digitalización 3D y Tomografía Computarizada (MADiT) de la UNAM, donde se generan proyectos basados en tecnologías FDM, Polyjet, SLS, DLP, SLA, Digitalización 3D y tomografía computarizada por Rayos X (Economía, 2016). Sobre todo, que estén vinculados con el sector empresarial para divulgar los estudios científicos que se lleven a cabo en las industrias. Con el fin de desarrollar nuevas empresas y habilidades especializados como arquitectos, diseñadores industriales, programadores de sistemas y software, investigadores, instructores en tecnologías de impresión 3D, abogados, especialistas en procesos logísticos, entre otros.

9. Developing manufacturing countries such as Mexico should develop AM ecosystems to avoid being affected when parent companies decide to relocate production to consumption centers, which are generally industrialized countries such as the USA, the European Union, Japan and China, who are at the forefront of R&D in additive manufacturing.

10. Countries such as Mexico through its universities and technological development centers are investing in research laboratories such as the National Laboratory of Additive Manufacturing, 3D Scanning and Computed Tomography (MADiT) of the UNAM, where projects based on FDM, Polyjet, SLS, DLP, SLA, 3D Scanning and X-Ray computed tomography technologies are generated (Economy, 2016). Above all, that are linked to the business sector to disseminate scientific studies carried out in industries. In order to develop new businesses and specialized skills such as architects, industrial designers, systems and software programmers, researchers, instructors in 3D printing technologies, lawyers, specialists in logistics processes, among others.

Fuentes

1. *Internationale Nederlanden Groep (ING)* (2016). 3D printing: a threat to global trade. Locally printed goods could cut trade by 40%. En línea. Disponible en <<https://www.ingwb.com/insights/research/3d-printing-a-threat-to-global-trade>> Consultado el 20-enero-2021.
2. Manuel Zahera. (2012) "La fabricación aditiva, tecnología avanzada para el diseño y desarrollo de productos". XVI Congreso Internacional de Ingeniería de Proyectos Valencia, Fundación Cotec.
3. 3D Natives. ¿Cuáles han sido las tendencias de la impresión 3D en 2020? En línea. Disponible en. <<https://www.3dnatives.com/es/tendencias-de-impresion-3d-2020-101220202/>> Consultado el 28-enero-2021.
4. 3dpbm. AM Trends. Looking back on 2020, and forward to 2021. En línea. Disponible en: <<https://www.3dprintingmedia.network/am-trends-2020-focus-ebook/#12>> Consultado el 28-enero-2021.
5. Expansión/Datos macro.com. Producción de vehículos 2019. En línea. Disponible en: <<https://datosmacro.expansion.com/negocios/produccion-vehiculos?anio=2019>>. Consultado el 28-enero-2021.
6. TradeMap 2019. Principales importadores de automóviles 2019. En línea. Disponible en: www.trademap.org. Consultado el 28-enero-2021.



Sources

1. *Internationale Nederlanden Groep (ING)* (2016). 3D printing: a threat to global trade. Locally printed goods could cut trade by 40%. En línea. Disponible en: <<https://www.ingwb.com/insights/research/3d-printing-a-threat-to-global-trade>> Consulted on January 20, 2021.
2. Manuel Zahera. (2012) "Additive manufacturing, advanced technology for product design and development". XVI International Congress on Project Engineering Valencia, Cotec Foundation.
3. 3D Natives. What have been the trends in 3D printing in 2020? Online. Available at: < <https://www.3dnatives.com/es/tendencias-de-impresion-3d-2020-101220202/>> Consulted on January 28, 2021.
4. 3dpbm. AM Trends. Looking back on 2020, and forward to 2021. En línea. Disponible en <<https://www.3dprintingmedia.network/am-trends-2020-focus-ebook/#12>> Consulted on January 28, 2021.
5. Expansión/Datos macro.com. Vehicle production 2019. Online. Available at <<https://datosmacro.expansion.com/negocios/produccion-vehiculos?anio=2019>>. Consulted on January 28, 2021.
6. TradeMap 2019. Top automotive importers 2019. Online. Available at www.trademap.org. Consulted on January 28, 2021.

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



Tienes hambre?
Are you hungry?

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"

Las mejores prácticas en la Agencia Aduanal Americana, ¿qué servicio buscan los importadores de EUA?

Best Practices in U.S. Customs Brokerage, What Service are U.S. Importers Looking for?



Mtro. Adrián González





Mtro. Adrián González

SEMBLANZA

Licensed US Customs Broker (Agente aduanal de los Estados Unidos) con más de 15 años de experiencia. Posee un MBA de EGADE Business School y licenciatura por el Tecnológico de Monterrey. Es presidente de Global Alliance Solutions LLC, una firma especializada en servicios de agencia aduanal americana, almacenaje y distribución además de consultoría, servicios legales y de compliance en México y Estados Unidos. También es presidente de la Asociación de Agentes Aduanales de los Estados Unidos del área de McAllen / Pharr TX, la MVCBA.

Contacto: agonzalez@global-as.net o a su teléfono celular 001 956 340 0990

RESUME

Licensed US Customs Broker with over 15 years of experience. He has an MBA from EGADE Business School and a degree from the Technological Institute of Monterrey. He is president of Global Alliance Solutions LLC, a firm specializing in U.S. customs brokerage, warehousing and distribution services as well as consulting, legal and compliance services in Mexico and the United States. He is also President of the McAllen/Pharr TX area U.S. Customs Brokers Association, the MVCBA.

Contact: agonzalez@global-as.net or his cell phone 001 956 340 0990

RESUMEN

En este artículo, el autor nos platica su experiencia en el descubrimiento de las necesidades que enfrentan los clientes de un agente aduanal en los Estados Unidos, en el cual descubrió, por ejemplo, que un servicio eficaz y rápido en trámite de documentación ante aduanas es necesario y no da una ventaja competitiva a una empresa de servicio aduanal, esto que antes pudiera ser un diferenciador ahora es esperado y asumido; o bien, consenso que el costo es importante pero no definitivo por sí solo, y que el mismo puede ser relativo dependiendo de los servicios que se estén incluyendo. Además, nos da un recorrido por otros aspectos importantes como lo es la asesoría y capacitación, herramientas para realizar las tareas de manera eficiente y el nivel de servicio al cliente que se ofrece.

SUMMARY

In this article, the author shares his experience in discovering the needs of customers for customs brokerage in the United States, in which he discovered, for example, that an efficient and fast service in processing customs documentation is necessary and does not give a competitive advantage to a customs service company, what could have been a differentiator before is now expected; or, a consensus that the cost is important but not definitive by itself, and that it can be relative depending on the services that are being included. In addition, it gives us a glimpse of other important aspects such as advice and training, tools to perform the tasks efficiently and the level of customer service offered.

En los últimos meses me he dedicado al lanzamiento de mi agencia aduanal en los Estados Unidos, Global Alliance Solutions LLC, ha sido un camino excitante y lo más gratificante que he vivido en mi carrera profesional; construir una empresa a mi visión es la culminación de un proceso profesional que inició desde el momento que empecé mi vida laboral. Por supuesto siguen muchos retos, lo mejor apenas comienza.

Dentro de este proceso me di a la tarea de hablar con colegas y profesionales del comercio exterior, si bien ya tenía formada una visión y un plan estratégico sabía que debía escuchar de quienes toman las decisiones y viven el proceso desde el punto de vista del exportador e importador, también entablé conversaciones con asesores, líderes de asociaciones y organismos quienes reúnen y transmiten el sentir general de la industria.

En estas pláticas mi propósito fue tener una charla abierta y honesta, para esto decidí preguntar aspectos probablemente básicos pero muy importantes para entender el valor de un proveedor de servicios como lo es una agencia aduanal. Algunas de mis preguntas fueron: ¿Para ti qué es un buen agente aduanal americano? ¿Qué hace bien y que hace mal tu proveedor actual? ¿Qué valor buscas en el servicio? Este tipo de preguntas produjeron una amplia fuente información y consejos, confirmé puntos que tenía en mente y descubrí otros que no tenía considerado.

Algunas de mis preguntas fueron: ¿Para ti qué es un buen agente aduanal americano? ¿Qué hace bien y que hace mal tu proveedor actual? ¿Qué valor buscas en el servicio?



Al término de este proceso busqué cómo agradecer a estos profesionales por su apoyo y la amena plática. Por confidencialidad no puedo mencionarlos y agradecerles públicamente, pero ellos saben quiénes son; plasmar mis conclusiones en este artículo para el uso y conocimiento de quien lo desee pienso es la mejor forma de darles las gracias.

Some of my questions were: For you, what makes a good U.S. customs broker? What does your current provider do right and what do they do wrong? What value are you looking for in the service?

Over the past few months I have dedicated myself in launching my own customs agency in the United States, Global Alliance Solutions LLC. It has been an exciting journey and the most rewarding thing I have experienced in my professional career. Building a company with my vision is the peak of a professional process that began from the moment I started my working life. Of course, there are still many challenges to overcome, the best has just begun.

Within this process I spoke to colleagues and foreign trade professionals. Although I already had a vision and a strategic plan of what I wanted, I knew I had to listen to those who make the decisions and live the process from the exporter and importer perspective. I also engaged in conversations with advisors, leaders of associations and organizations who gather and convey the general feeling of the industry.

In these discussions my purpose was to have an open and honest talk. So I decided to ask basic but very important aspects to understand the value of a service provider such as a customs brokerage. Some of my questions were: For you, what makes a good U.S. customs broker? What does your current provider do right and what do they do wrong? What value are you looking for in the service? These types of questions generated a wide source of information and great advice. I confirmed points that I had in mind and discovered some others that I had not considered.

At the end of this process I looked for ways to thank these professionals for their support and the pleasant conversation. Due to confidentiality, I cannot mention them and thank them publicly, but they know who they are. I think the best way to thank them is to write down what I learned from them in this article for anyone who might need this knowledge.

Lo básico

Por estas conversaciones me quedó claro que un servicio eficaz y rápido en trámite de documentación ante aduanas es necesario y no da una ventaja competitiva a una empresa de servicio aduanal, esto que antes pudiera ser un diferenciador ahora es esperado y asumido. Empresas que no cubren estos aspectos están destinadas al fracaso ya que el cliente espera que sus entradas se procesen de manera correcta en el menor de los tiempos y a su vez el agente aduanal debe resolver cualquier tema de liberación de mercancías de la manera más expedita posible.

Podría parecer injusto el como una operación puede fluir mayormente bien para que las ocasiones que existan problemas o interrupciones sean las que definan un servicio en la mente y apreciación de sus clientes. Esto tiene paralelos en la vida cotidiana, nadie tiene muy en cuenta todas las ocasiones en que su automóvil encendió y operó de manera correcta, típicamente se recuerdan las ocasiones que falló y causaron una interrupción en nuestra rutina, esto en la mente de su propietario define la calidad del automóvil; no consideramos que un establecimiento de autoservicio sea bueno solo por tener el producto que necesitamos, pero sí recordamos como una mala experiencia la ocasión cuando no está disponible teniendo que ir a otro establecimiento para conseguirlo o privándonos del uso del mismo.



La realidad es que se tiene que ser mejor constantemente, esto no es solo un requerimiento de alguna empresa o industria en particular, es un reflejo de lo que nosotros mismos exigimos como consumidores.

The basics

From these conversations it became clear to me that an efficient and fast service in processing customs documentation is necessary and does not give a competitive advantage to a customs service company— this used to be a differentiator, now it is expected. Companies that do not cover these are destined to fail since their client expect their entries to be processed correctly in the shortest time possible and the customs broker must resolve any clearance issues as fast as possible as well.

It may seem unfair just how well an operation can flow, and how the occasional problems or breaches can be the defining factor of a service in the eyes of customers. This is similar to the everyday life, no one keeps very much in mind all the occasions when their car started and operated correctly, we usually remember the times when it failed and affected our routine, this defines the quality of the car for the owner. We do not consider a self-service establishment to be good just because they have the product we need, but we do remember that one bad experience when it was not available, which made us go to another establishment or simply denied us of the use of it.

The reality is that we have to constantly be better. This is not just a requirement for any particular company or industry, it is a reflection of what we also demand as consumers.

El costo es importante pero no lo es todo

De manera general existió un consenso que el costo es importante pero no definitivo por sí solo y que el mismo puede ser relativo dependiendo de los servicios que se estén incluyendo. Las empresas típicamente definen un cierto nivel de servicio mínimo aceptable y corren un proceso de calificación de los proveedores, una vez que se determina que un candidato es capaz de cumplir con las expectativas entonces se revisan y se compara en base a costo, el propósito es comparar mismos niveles de servicio, infraestructura y confiabilidad. Ningún entrevistado planteó sacrificar cumplimiento y servicio por un costo bajo.

Un aspecto muy relevante para la industria del servicio aduanal ha sido el decrecimiento general de tarifas en los últimos años. Los factores son varios, uno es la tendencia de las empresas de manejar transmisión de información vía EDI lo cual reduce o elimina la captura de información por el agente aduanal, otro es la estrategia de grandes empresas enfocadas en servicios logísticos de ofrecer un "paquete" donde el servicio aduanal es un componente dentro de varios del mismo rubro como transportación, almacenaje y distribución que en conjunto dan mayor utilidad. Estas firmas bien capitalizadas logran ofrecer herramientas automatizadas y con su escala logran menores costos.

Cabe mencionar que algunos de los entrevistados calificaron a estas empresas como rígidas por no estar lo suficientemente abiertas a cambiar o modificar sus procedimientos en beneficio del cliente, por otro lado, dentro de mi investigación no fueron las mejores calificadas en servicios aduanales. Si bien su infraestructura es amplia típicamente el servicio al cliente es genérico y no se adapta bien a necesidades inmediatas del usuario, un participante me comentó: "Cuando te venden el servicio tienes su atención, ya cerrada la venta todo va al número 1-800".

Descubrí que existe una brecha en lo que prioriza el corporativo en Estados Unidos, típicamente aspectos comprobables como infraestructura y cobertura geográfica con aspectos más subjetivos que pide la planta exportadora como servicio al cliente, asesoría y sentido de urgencia. He comprobado que este es un punto de constante fricción entre las partes al momento de evaluar y seleccionar un proveedor de servicio.

Muchos de los entrevistados me explicaron que la finalidad de su empresa es lograr relaciones estratégicas a largo plazo y que su preferencia es tener un número limitado de proveedores así consolidando experiencia y mejores prácticas; por mi parte entiendo la perspectiva, aunque al mismo tiempo cuestiono esta estrategia a las empresas que tienen licitaciones cada año o dos, donde podría haber cambios de proveedores estratégicos de manera regular si su competencia ofrece un costo ligeramente más bajo.



Cost is important but not everything

There was a general agreement that cost alone is important but not definitive, and that cost can be relative depending on the services included. Companies usually define a minimum acceptable level for the service and run a supplier qualification process, and once it is determined that a candidate is capable of meeting their expectations, then they are reviewed and compared on a cost basis, this is done to compare the same levels of service, infrastructure and reliability. None of the people I interviewed suggested sacrificing compliance and service for low cost.

A very relevant aspect for the customs service industry has been the general decrease in tariffs in recent years. There are several factors, one is the tendency of companies to submit their information via EDI, which reduces or eliminates the information capture process by the customs broker. Another strategy used by large companies is focused on logistics services, in which they offer a "package" where the customs service is a component within others of the same category such as transportation, warehousing and distribution, which together provide greater utility. These well-capitalized firms are able to offer automated tools and with their scale achieve lower costs.

It is worth mentioning that some of the interviewees described these companies as rigid for not being open enough to change or modify their procedures for the benefit of the client; on the other hand, my research showed that they were not the best qualified in customs services. Although they have big infrastructure, the customer service is usually generic and does not adapt well to the immediate needs of the user, a participant commented: "When they sell you the service you have their attention, once the sale is closed everything goes to the 1-800 number".

I discovered that there is a gap which prioritized American corporations, typically with verifiable aspects such as infrastructure and geographic coverage with more subjective aspects requested by the exporting plant such as customer service, advice and sense of urgency. I have found this to be a constant friction between the parties when evaluating and selecting a service provider.

Many of the interviewees explained to me that their company's goal is to achieve long-term strategic relationships and that their preference is to have a limited number of suppliers thus consolidating experience and best practices. I understand this perspective, but I also question this strategy for companies that have tenders every year or two, where there could be changes of strategic suppliers on a regular basis if their competition offers a slightly lower cost.

Reportes, herramientas e interfaces

La totalidad de quienes entrevisté manejan transmisión de datos vía EDI, por lo que la expectativa es que los proveedores puedan manejar la información de manera eficiente, es decir cumpliendo el objetivo de la generación de la entrada en tiempos rápidos y con el mínimo uso de recursos, en este último el cliente espera que se le compartan los ahorros al reducir captura manual.

Cada vez más se rechaza comunicación por e-mail que no sea estrictamente necesaria; se requieren procedimientos automatizados, páginas web, reportes y comunicaciones entre bases de datos para intercambiar información.

Reports, tools and interfaces

Everyone I interviewed submits data via EDI, so it is expected that suppliers can handle the information efficiently, i.e. meeting the objective of generating the input fast and with minimum resources, in the latter case the customer expects to share the savings by reducing manual capture.

Increasingly, e-mail communication that is not strictly necessary is rejected; automated procedures, web pages, reports and database communications are required to exchange information.

Asesoría y capacitación

Un punto de consenso fue la falta de oferta de asesoría y capacitación por parte de agentes aduanales de los Estados Unidos, esto no solo hablando de programas de alto nivel y eventos de capacitación sino también el responder preguntas en la operación del día a día. En muchas instancias el agente aduanal limita sus servicios a transmisión de información a la aduana americana y no proporciona mayor valor en su servicio, algunos de los entrevistados se encuentran de manera frecuente sin respuesta cuando hacen consultas e inclusive totalmente desamparados ante algún requerimiento de la aduana americana.

Este punto tiene una razón que, si bien no lo justifica, en el hecho que el importador es el último responsable ante la aduana americana por la información presentada en entradas, contrario al agente aduanal mexicano quien funge como responsable solidario en muchos de los puntos de información. Aun así, la figura del agente aduanal americano fue instituida como la de un experto en regulación y cumplimiento y es quien debe asesorar a importadores y así alivianar la carga de la aduana americana. En los Estados Unidos el importador puede transmitir sus propias entradas sin la necesidad de un agente aduanal americano, por esto me pregunto para qué contratar servicios que se limitan a solo enviar datos, pienso esta pregunta debe hacerse a las empresas que viven esta situación.

Un nivel avanzado de servicio al cliente

Como he venido mencionando, un punto de gran relevancia para los exportadores e importadores es un buen servicio al cliente, éste debe involucrar no solo los aspectos que describo en el párrafo de "lo básico" pero también consultoría, capacitación y sentido de urgencia en la atención de problemáticas.

Los entrevistados mencionaron que su agente aduanal americano debe tener una buena relación con autoridades de los Estados Unidos, contacto y colaboración con otros actores en la cadena como agentes aduanales mexicanos y transportistas, deben también proponer a su cliente alternativas de ahorro y participar en mecanismos y mejoras para lograr mayor eficiencia en el proceso.

Otros términos que se mencionaron para describir a un buen agente aduanal americano fueron proactividad, disponibilidad, conocimiento y honestidad.



Consulting and training

Many highlighted the lack of counseling and training offered by U.S. Customs brokers, not only in terms of high-level programs and training events, but also in terms of answering questions in day-to-day operations. In many occasions, customs brokers limit their services to submitting information to the U.S. Customs and do not provide greater value in their service, some of the interviewees frequently find themselves without response when they ask for information and find themselves totally helpless in the face of any request from U.S. Customs.

There is a reason for this, which is still not justified. The importer is ultimately responsible to U.S. Customs for the information presented in entries, as opposed to the Mexican customs broker who acts as jointly and severally liable in many of the information points. Even so, the U.S. customs broker was instituted as an expert in regulation and compliance and is the one who must advise importers and thus ease the burden on U.S. Customs. In the United States the importer can submit their own entries without the need of a U.S. customs broker, so I wonder why hire services that are limited to only sending data. I think this question should be asked by the companies that live in this situation.

An advanced level of customer service

As I have been mentioning, a point of great relevance for exporters and importers is good customer service, which should involve not only the aspects described in the "basics" paragraph, but also consulting, training and a sense of urgency in dealing with problems.

The interviewees mentioned that their U.S. customs broker should have a good relationship with U.S. authorities, contact and collaborate with other parties in the chain such as Mexican customs brokers and carriers, and should also propose savings alternatives to their client and participate in mechanisms and improvements to achieve greater efficiency in the process.

Other terms mentioned to describe a good U.S. customs broker were proactivity, availability, knowledge and honesty.



Conclusiones

Gracias a este gran cúmulo de información puedo concluir lo siguiente:

- Un servicio a costo competitivo, eficaz y rápido no es un diferenciador, es lo mínimo para pretender participar en el mercado.
- Certificaciones como CTPAT e ISO deben ser la base para el desarrollo de mejores prácticas.
- La integración de servicios relacionados a la cadena de suministro para competir con grandes empresas y diversificar fuentes de ingreso. Consultoría y asesoría legal como uno de los mayores diferenciadores.
- Uso y desarrollo de tecnologías de información para mejora continua y competitividad.
- Servicio al cliente como ventaja competitiva, debe ser medible y comprobable; debe incluir atención personalizada, servicio homogéneo y flexibilidad.

Estas conclusiones han formado la visión para mi nueva empresa, por supuesto es más fácil decirlo que hacerlo, muchas empresas han fracasado en la búsqueda de crear un servicio de calidad y muchas más ven truncado su crecimiento y limitada su participación en el mercado. La continua creación de nuevas soluciones y servicios es la base de la ingenuidad del ser humano, lo que es novedoso el día de hoy es normal el día de mañana y así creamos una continua prosperidad, yo ahora tengo el orgullo de hacer mi mejor esfuerzo en aportar a nuestro gran país y nuestra gran industria.



Conclusions

Thanks to this large accumulation of information, I can conclude that:

- A cost-competitive, efficient and fast service is not a differentiator, it is the minimum to pretend to participate in the market.
- Certifications such as C-TPAT and ISO should be the basis for the development of best practices.
- The integration of services related to the supply chain to compete with large companies and diversify sources of income. Consulting and legal advice as one of the major differentiators.
- Use and development of information technologies for continuous improvement and competitiveness.
- Customer service as a competitive advantage must be measurable and verifiable, and it must include personalized attention, homogeneous service and flexibility.

These conclusions have formed the vision for my new company, of course it is easier said than done, many companies have failed in their quest to create a quality service and many more have seen their growth truncated and their market share limited. The continuous creation of new solutions and services is the basis of human ingenuity, what is new today is normal tomorrow and thus we create a continuous prosperity, I am now proud to do my best to contribute to our great country and our great industry.

Mayor impulso al desarrollo de Zonas Económicas Estratégicas

Greater Promotion for the Development of Strategic Economic Zones



Dr. Octavio de la Torre de Stéfano





Dr. Octavio de la Torre de Stéfano

SEMBLANZA

Presidente del Corporativo TLC Asociados. Miembro acreditado del Cuarto de Junto del Sector Privado en la renegociación de los tratados que México es parte y Vicepresidente de la Coordinación Nacional de Síndicos del Contribuyente de CONCANACO SERVYTUR en donde ha impulsado diversas iniciativas para promover la competitividad del sector terciario en México. Fundador y catedrático de Trade & Law College – CUEJ Baja California y columnista de temas fiscales y de comercio exterior en diversos medios a nivel nacional. Licenciado en Derecho con estudios en Contabilidad e Historia. Obtuvo el grado de Doctor por el Centro Universitario de Estudios Jurídicos. Cuenta con diversas publicaciones y un libro titulado: "Acción de Nulidad de Juicio Concluido: Propuesta de Reforma al Código Federal de Procedimientos Civiles con Efectos en Materia Fiscal y Administrativa". Fundador del Consejo Editorial de Trade Law & Customs Magazine, especializada en temas de comercio exterior, fiscal y aduanas. Conferencista a nivel nacional e internacional en temas relacionados con la facilitación comercial, el derecho aduanero y fiscal. Ha impartido a lo largo de la República Mexicana distintos cursos y talleres en materia de comercio exterior y aduanas, además de impulsar la capacitación en línea con la llegada de la nueva normalidad alcanzando más de 90 horas. Es considerado como uno de los principales asesores en comercio exterior y abogados fiscalistas de México por las revistas: Estrategia Aduanera, Defensa Fiscal y Expansión. Columnista en la Revista T21 y conductor del programa de Tv Arquitectura Aduanera.

RESUME

President of Corporate TLC Asociados. Accredited member of the Meeting Room of the Private Sector during the renegotiation of agreements in which Mexico is involved. He is Vice-president of the National Coordination of Taxpayer's Trustees of CONCANACO SERVYTUR (Confederation of National Chambers of Commerce, Services and Tourism) in which he has promoted several initiatives to promote competitiveness in the tertiary sector in Mexico. He founded and teaches in Trade Law & College – CUEJ in Baja California. He is a columnist on tax, foreign trade matters on several national level media. Law degree with studies in Accounting and History. He earned a doctorate degree from the University Center for Legal Studies. He has several publications and a book entitled: "Action for the Nullity of a Concluded Trial: Proposal for the Reform of the Federal Code of Civil Procedures with Effects on Fiscal and Administrative Matters". He is founder of the Editorial Board of Trade Law & Customs Magazine, which specializes in foreign trade, tax and customs matters. Lecturer at a national and international level on topics related to trade facilitation, customs and tax law. He has given several courses and workshops on foreign trade and customs throughout Mexico, in addition to promoting training in line with the arrival of the new normality, reaching more than 90 hours. He is considered one of the main advisors in foreign trade and tax lawyers in Mexico by the magazines: Estrategia Aduanera, Defensa Fiscal and Expansión. Columnist in T21 Magazine and host of the TV show Arquitectura Aduanera.

RESUMEN

En el presente artículo escrito por el Dr. Octavio de la Torre se aborda sobre el tema de las Zonas Económicas Especiales (ZEE) propuestas durante el sexenio del expresidente Enrique Peña Nieto, sin embargo, el pasado 20 de noviembre quedó eliminada esta Ley que contemplaba como ZEE al Puerto de Chiapas, de Coatzacoalcos, de Lázaro Cárdenas-La Unión, de Progreso, de Salina Cruz, de Campeche y de Tabasco. A lo largo del contenido se exponen algunas de las razones por las que es necesario modificar dicha disposición, brindándonos un análisis aterrizando primero por la definición del término "zona", además de las ventajas que ofrece para considerarse como tal, así como los beneficios que la mayoría de los inversionistas encuentran en estas zonas.

El autor también nos hace referencia de las diferentes zonas económicas que existen en el mundo, destacando los países con el mayor número de ellas y haciendo mención de algunas de sus características. Finalmente, el autor enlista algunas acciones que se deben realizar para establecer ZEE suficientes para el fortalecimiento de la economía, y para ello propone modificar el esquema para crear las Zonas Económicas Estratégicas.

SUMMARY

This article written by Dr. Octavio de la Torre addresses the Special Economic Zones (SEZs) proposed during the six-year term of former president Enrique Peña Nieto. However, on November 20, this law was removed, in which the Port of Chiapas, Coatzacoalcos, Lázaro Cárdenas-La Unión, Progreso, Salina Cruz, Campeche and Tabasco were established as SEZs. As the article continues, some of the reasons why it is necessary to modify this provision are presented. We are given an analysis of the definition of the term "zone", in addition to the advantages it offers to be considered as such, as well as the benefits that most investors find in these zones.

The author also mentions the different economic zones that exist in the world, highlighting the countries with the greatest number of them and mentioning some of their characteristics. Finally, the author lists some actions that must be carried out to establish sufficient SEZs for the strengthening of the economy. To this end, he proposes modifying the scheme to create Strategic Economic Zones.

Abrogan las Zonas Económicas Especiales (ZEE) propuestas durante la administración de Enrique Peña Nieto. ¿Qué dice el Banco Mundial de las Zonas Económicas Especiales, Francas y Libres? ¿Qué se diría en términos de la fórmula uno?

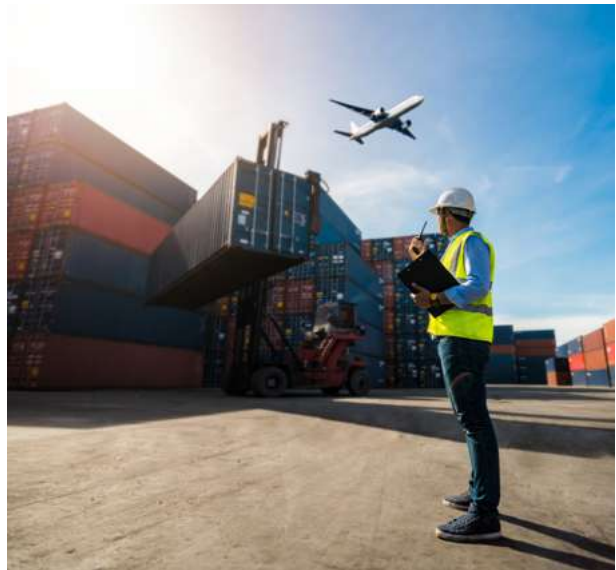
Se llevaron al sur un (proyecto) Ferrari que se construyó para correr en la frontera norte con las condiciones particulares de la pista que tenemos en Tijuana y de aplicación en Baja California, pero fallaron en el sur, los pits, el piloto, los espectadores y algunos patrocinadores, digamos que especularon.

El 20 de noviembre del 2019 entró en vigor el decreto que abroga los Decretos de Declaratorias de las Zonas Económicas Especiales del Puerto Chiapas; de Coatzacoalcos; de Lázaro Cárdenas-La Unión; de Progreso; de Salina Cruz; de Campeche y de Tabasco.

Desde la publicación de la Ley de Zonas Económicas Especiales, nuestro grupo estableció que era necesario modificar dicha disposición, en su momento propusimos transformarlas en Zonas Económicas Estratégicas y reformar dicha Ley.

Para el Banco Mundial, las Zonas Económicas Especiales pueden tomar muchas formas distintas con relación a su propósito, abarcando un amplio espectro de tipos de zonas más específicas, como las Zonas Francas, Zonas de Libre Comercio o Free Trade Zone, Zonas de Procesamiento de Exportaciones o Export Free Zone, Zonas Libre o Free Zone, Parques Industriales o Estados Industriales, Puertos Libres o Zonas de Emprendimientos Urbanos.

El 20 de noviembre del 2019 entró en vigor el decreto que abroga los Decretos de Declaratorias de las Zonas Económicas Especiales del Puerto Chiapas; de Coatzacoalcos; de Lázaro Cárdenas-La Unión; de Progreso; de Salina Cruz; de Campeche, y de Tabasco.



On November 20, 2019, the decree that invalidates the Decrees of Declarations of the Special Economic Zones of Puerto Chiapas; of Coatzacoalcos; of Lázaro Cárdenas-La Unión; of Progreso; of Salina Cruz; of Campeche; and of Tabasco came into force.

The Special Economic Zones (SEZs) proposed during Enrique Peña Nieto's administration have been removed. What does the World Bank say about Special Economic Zones and Free Trade Zones? What would they say in terms of formula one?

They took to the South a (project) Ferrari that was built to run on the northern border with the particular conditions of the track that we have in Tijuana and applied in Baja California, but failed in the south, the pits, the pilot, the spectators and some sponsors, let's say they speculated.

On November 20, 2019, the decree that invalidates the Decrees of Declarations of the Special Economic Zones of Puerto Chiapas; of Coatzacoalcos; of Lázaro Cárdenas-La Unión; of Progreso; of Salina Cruz; of Campeche; and of Tabasco came into force.

Ever since the Law of Special Economic Zones was published, our group established the need to modify this provision. At the time we proposed to transform them into Strategic Economic Zones and to amend the Law.

For the World Bank, Special Economic Zones can take several forms depending on their purpose, covering a broad variety of more specific zones, such as Free Trade Zones, Export Processing Zones, Free Zones, Industrial Parks or Industrial States, Free Ports or Urban Development Zones.

Para ser considerada bajo alguna modalidad de “zona”, debe encontrarse dentro de un territorio delimitado, ofrecer incentivos administrativos, disminución de normas y regulaciones que atiendan a la facilitación comercial, ventajas operativas para detonar el desarrollo regional o transfronterizo y gozar las inversiones de beneficios tributarios, así como que los procesos sustanciales de transformación y logísticos estén alineados con la implementación tecnológica y de mejores prácticas, con el fin de atraer capitales que promuevan el desarrollo económico de acuerdo con la vocación de una región determinada.

La decisión de un empresario para invertir no sólo evalúa los aspectos comunes del modelo de ZEE (facilidades fiscales y de infraestructura), sino toma en consideración toda una serie de características, tales como: el estado de derecho, la seguridad, el tipo de capital humano disponible, los requisitos regulatorios y burocráticos para establecerse, desarrollarse y paulatinamente expandirse. Asimismo, no todas estas características pesan por igual, algunas inclusive son condicionales a otras.

Las herramientas que se utilizan como facilitadoras y promotoras del comercio y la industrialización en las zonas se basan principalmente en la creación de beneficios y exenciones en el pago de impuestos, pues las empresas que se funcionan en una zona franca no tienen que pagar algunos impuestos o pagan solamente una parte de ellos.

La mayoría de las Zonas Económicas ofrecen a los inversionistas orientados a la exportación tres principales ventajas:

- **Entorno aduanero especial con una administración aduanera eficiente y, generalmente, con acceso a insumos importados libres de aranceles e impuestos.**
- **Infraestructura, tales como la renta de propiedades, armazón de las fábricas y servicios básicos, de fácil acceso y mayor confiabilidad que la disponible en el resto del país.**
- **Una gama de incentivos fiscales que incluyen la exoneración de impuestos corporativos y reducciones, además de un entorno administrativo simplificado.**



In order to be considered a “zone”, it must be within a delimited territory, offer administrative incentives, reduce norms and regulations to make trade easier, provide operational benefits to trigger regional or cross-border development and enjoy investments with tax benefits, as well as ensure that substantial transformation and logistical processes are aligned with technological implementation and best practices, in order to attract capital that promotes economic development in accordance with the vocation of a given region.

An entrepreneur's decision to invest not only evaluates the common aspects of the SEZ model (fiscal and infrastructure facilities), but also takes into consideration a whole series of characteristics, such as: the rule of law, security, the type of human capital available, the regulatory and bureaucratic requirements to establish, develop and gradually expand. Also, not all of these characteristics weigh equally, some are even conditional on others.

The tools used as facilitators and promoters of trade and industrialization in the zones are mainly based on the creation of profits and tax exemptions, as companies operating in a free zone do not have to pay some taxes or pay only part of them.

Most Economic Zones offer export oriented investors 3 main benefits:

- **Special customs environment with an efficient customs administration and, generally, with access to imported inputs free of tariffs and taxes.**
- **Infrastructure, such as rental properties, factory frames and basic services of easy access and more reliable than that available in the rest of the country.**
- **A range of tax incentives including corporate tax exemptions and reductions, plus a simplified administrative environment.**



Otros de los grandes beneficios que gozan las áreas de zona franca, además de los que mencionamos en impuestos anteriormente, son los de una ubicación geográfica estratégica, es decir, cerca de aeropuertos, puertos o importantes vías terrestres, lo que facilita el transporte de las mercancías.

De acuerdo con Reporte de Inversión Mundial 2019 (WIR 2019, por sus siglas en inglés) de la Conferencia de la ONU para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), las Zonas Económicas Especiales (ZEE) son un esquema con tendencia mundial que han llegado a ser casi 5,400 en el mundo, en comparación con 4,000 hace cinco años, mientras que otras 500 zonas están en la etapa de proyecto.

Actualmente, de las 194 economías que hay en el mundo, más de 147 cuentan con este tipo de zonas y poseen características que varían de un país a otro y de un sector a otro, incluso en los últimos años se han integrado en la variable los sectores de servicios financieros o el turismo.

Este mecanismo detonante de inversión se remonta a 1979, en donde las primeras Zonas Especiales se crearon cerca de Hong Kong y de Macao, teniendo en cuenta la vecindad con Taiwán; dicho proyecto formaba parte de una ambiciosa política de adaptación de China al mundo, lo que requería a la vez aprovechar las oportunidades de los mercados internacionales.

Por lo que China encabeza la lista con más ZEE con 2,543, seguida por Filipinas (528) e India (373); por delante de Estados Unidos (262), mientras que en Latinoamérica sobresalen Nicaragua (52); Costa Rica (49); Honduras (39) y Brasil (32).

Estas zonas son susceptibles a lograr el éxito, en la medida que la región beneficiada cuenta con infraestructura adecuada, energía y mano de obra calificada, siendo un ingrediente fundamental que los gobiernos municipal, estatal y federal se encuentren coordinados, pues en los países que las adoptaron les permite atraer Inversión Extranjera Directa (IED).

Actualmente, de las 194 economías que hay en el mundo, más de 147 cuentan con este tipo de zonas poseen características que varían de un país a otro y de un sector a otro.



Currently, out of the 194 world economies, 147 have these zones with features that change from one country to another and one sector to another.

Some other great benefit provided by free trade zones, besides the previously mentioned, is the strategic geographical location, i.e., near airports, ports or important land routes, making it easier to transport goods.

According to the UN Conference on Trade and Development (UNCTAD) World Investment Report 2019 (WIR 2019), Special Economic Zones (SEZs) are a globally tending scheme that have reached almost 5,400 in the world, compared to 4,000 five years ago, while another 500 zones are in the project stage.

Currently, out of the 194 world economies, 147 have these zones with features that change from one country to another and one sector to another. The financial services or tourism sectors have even been integrated into the variable in recent years.

This investment triggering mechanism dates back to 1979, when the first Special Zones were created near Hong Kong and Macao, taking into account the vicinity with Taiwan; this project was part of an ambitious policy of adaptation of China to the world, which required at the same time taking advantage of the opportunities of international markets.

As a result, China tops the list with the most SEZs, with 2,543, followed by the Philippines (528) and India (373); ahead of the United States (262), while in Latin America Nicaragua (52); Costa Rica (49); Honduras (39) and Brazil (32) stand out.

These areas are susceptible to success, as long as the benefited region has adequate infrastructure, energy and qualified labor, being a fundamental ingredient that the municipal, state and federal governments are coordinated, since in the countries that adopted them it allows them to attract Foreign Direct Investment (FDI).

En México, desde el sexenio pasado se tenía el proyecto de crear 7 de estas zonas económicas especiales en poblaciones con cierto número de habitantes y con la mayor incidencia de pobreza extrema.



Esta iniciativa tenía el propósito de establecer las bases de la política industrial que contribuyera a la integración productiva, no obstante, hace varios años expuse que la aprobación de la Ley y la creación de las ZEE serían insuficientes para detonar el crecimiento, especialmente el desarrollo económico y social de estas regiones, ya que era imprescindible atender sus problemas históricos estructurales, cuya resolución es esencial para el desarrollo industrial de cualquier área geográfica.

Para lograr el objetivo, desde mi perspectiva es necesario llevar a cabo las siguientes acciones:

1. Desarrollar la Ley para la competitividad comercial y la industrialización en México.
2. Reformar la Ley de Zonas Económicas Especiales, modificarla para crear esquemas de Zonas Económicas Estratégicas.
3. Ciudadanizar la propuesta, en donde organismos empresariales debidamente registrados o ciudadanos inscritos en el padrón electoral puedan solicitar el establecimiento de una Zona Económica Estratégica.
4. Impulso a la certificación de empresas.
5. Modificación del artículo 6° de la Ley de Zonas Económicas Especiales para establecer criterio diferenciado y detonar las zonas comerciales e industriales bajo los siguientes criterios adicionales:
 - *Ubicación geográfica.*
 - *Competitividad y mano de obra calificada.*
 - *Mercados internacionales de consumo y demanda.*
 - *Facilidad de atraer capitales extranjeros.*
 - *Eliminar el criterio poblacional y la pertenencia a entidades federativas de alta marginación.*
 - *Zona de influencia con Áreas Geoestadísticas Básicas en zonas urbanas o rurales con rezago social alto y medio.*

In Mexico, on the previous administration, there was a project to create 7 of these special economic zones in locations with a certain population and a higher incidence of extreme poverty.

However, several years ago I stated that the approval of the Law and the creation of the SEZs would be insufficient to trigger the growth, especially the economic and social development of these regions, since it was essential to address their historical structural problems, the resolution of which is essential for the industrial development of any geographical area.

In order to achieve the goal, it is necessary to carry out the following actions:

1. Develop the Law for Commercial Competitiveness and Industrialization in Mexico.
2. Amend the Special Economic Zones Law, modify it to create Strategic Economic Zones schemes.
3. To promote citizenship in the proposal, where duly registered business organizations or citizens registered in the electoral roll can request the establishment of a Strategic Economic Zone.
4. Impulse to the certification of companies.
5. Modify article 6 of the Special Economic Zones Law to establish differentiated criteria and detonate commercial and industrial zones under the following additional criteria:
 - *Geographical location.*
 - *Competitiveness and skilled labor.*
 - *International consumer and demand markets.*
 - *Ease of attracting foreign capital.*
 - *Eliminate population criteria and membership in highly marginalized federative entities.*
 - *Zone of influence with Basic Geostatistical Areas in urban or rural areas with high and medium social disadvantage.*

Fuentes

Enlace empresarial Actitud CONCANACO SERVYTUR.

TLC Asociados.

Banco Mundial.

Asociación de Zonas Francas de América.

https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5579365&fecha=19/11/2019

<https://www.elsoldetijuana.com.mx/local/zonas-economicas-especiales-representan-areas-de-oportunidad-para-mexico-3980216.html/amp>

Sources

Enlace empresarial Actitud CONCANACO SERVYTUR.

TLC Asociados.

World Bank.

Association of Free Trade Zones of America.

https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5579365&fecha=19/11/2019

<https://www.elsoldetijuana.com.mx/local/zonas-economicas-especiales-representan-areas-de-oportunidad-para-mexico-3980216.html/amp>



TRÁMITES Y GESTIONES EN **COMERCIO EXTERIOR** Y ADUANAS

- » Alta de programa IMMEX.
- » Certificación IVA IEPS.
- » Ampliaciones.
- » Altas de domicilio.
- » Permisos y avisos.



MARCANDO EL PASO
EN EL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS

Una nueva mentalidad

A Change of Heart



Lic. Manuel Rivera





Lic. Manuel Rivera

SEMBLANZA

Nacido en Puerto Rico en 1968. Estudió en la Universidad de Puerto Rico en los campus de Mayagüez y Río Piedras. Se convirtió en un empresario emprendedor y abrió su propia granja e instalaciones de fabricación a la edad de 20 años.

Durante los últimos 30 años, Manuel ha establecido y dirigido operaciones agrícolas y de elaboración de alimentos en Puerto Rico, Israel, los Estados Unidos y México. En 2008, Manuel fundó MangoPack, la primera y única planta maquiladora de procesamiento de mango recién cortado aprobada por el USDA/SAGARPA en México en Tecate, Baja California, y que exporta a los Estados Unidos, Canadá, Japón, Reino Unido y España. Durante los últimos 6 años, MangoPack ha participado en el desarrollo de la próxima generación de programas de responsabilidad social para las industrias agrícola y alimentaria.

RESUME

Born in Puerto Rico in 1968. Studied at University of Puerto Rico in Mayagüez and Río Piedras campuses. He became a self-made entrepreneur and established his own farm and manufacturing facility by age of 20.

For the last 30 years, Manuel has established and operated farming and food processing operations in Puerto Rico, Israel, United States and Mexico. In 2008, Manuel founded MangoPack, the first and only USDA/SAGARPA approved fresh cut mango processing plant maquiladora in Mexico in Tecate, Baja California, exporting to the United States, Canada, Japan, United Kingdom, and Spain. For the past 6 years, MangoPack has been involved in the development of next generation Social Responsibility programs for the Ag and Food industries.

RESUMEN

El presente artículo expone la necesidad e importancia de la responsabilidad social dentro del ámbito empresarial y cómo debe ser implementada no solo por "hacer lo correcto" sino para generar un bienestar genuino para todas las partes. Asimismo, explica que, a falta de esta genuinidad, tanto empresarios como empleados realizan lo más básico solo para cumplir con su parte, es por esto que el autor propone un cambio de mentalidad para tener la iniciativa de crear algo de lo que todos se puedan beneficiar, tanto empresarios como trabajadores e inversionistas.

Se ilustran detalladamente ejemplos basados en las experiencias personales del autor en los cuales se han implementado los cambios de esta nueva mentalidad y cómo han funcionado para mejorar la actitud, productividad y bienestar de las partes involucradas.

SUMMARY

This article discusses the need for and importance of social responsibility within the business environment and how it should be implemented not only to "do the right thing" but to generate a genuine well-being for all parties. It also explains that, in the absence of this genuineness, both employers and employees do just enough to keep the other side at bay, which is why the author proposes a change heart, and to take the initiative to create something from which everyone can benefit, whether they are employers, workers or shareholders.

The author presents detailed examples based on his personal experiences in which this change of heart has been implemented and how it has helped improve the attitude, productivity and well-being of the parties involved.



Hoy en día, la responsabilidad social está en un punto similar al de la seguridad alimentaria a finales de los años 90 y principios de los años 2000. Algunos líderes de la industria sabían que era necesario porque era lo correcto. Muchos sabían que el mercado lo demandaba, pero muy pocos hacían algo al respecto.

La pregunta principal sobre responsabilidad social sigue siendo actual. ¿Por qué deberíamos invertir nuestro tiempo y dinero en esto? Al igual que todo en la vida, no hay respuestas erróneas a esta pregunta:

- Mis clientes me lo exigen.
- Lo necesito para evitar mala publicidad.
- Necesito mejorar mis relaciones públicas.
- Lo necesito para evitar conflictos laborales.
- Es el nuevo concepto de moda.

Nowadays, Social Responsibility is at a stage similar to Food Safety during the late 90's – early 2000's. Some industry leaders knew it was needed because it was the right thing to do. Many knew the market was demanding it, but very few were actually doing something about it.

The main question regarding Social Responsibility remains. Why should we invest our time and money in this endeavor? As in most things in life, there is no wrong answer to this question:

- My customers demand it.
- I need it to avoid bad press.
- I need it to improve my PR.
- I need it to avoid labor conflicts.
- It is the new chic concept.



Todas estas respuestas tienen cierta veracidad, pero a todas les falta un aspecto fundamental para la responsabilidad social: el alma detrás de cada negocio. La falta de este aspecto resulta en fracaso o en problemas como mínimo.

Debemos dedicar nuestro esfuerzo, tiempo y dinero a la responsabilidad social porque es lo correcto.

Hace aproximadamente 20 años, un grupo de consultoría me contactó para desarrollar una nueva plataforma de negocios en India. Los directivos de la empresa postularon la siguiente postura filosófica:

- Los gobiernos del mundo han fallado en erradicar, o por lo menos controlar, la pobreza y la desigualdad social.
- Esta desigualdad representa un obstáculo para el desarrollo económico de los mercados geográficos, lo cual afecta a todos los esfuerzos comerciales.
- Ahora depende de los negocios y los corporativos para incorporar este desarrollo social como una herramienta de desarrollo socioeconómico para el mercado geográfico.
- Este desarrollo socioeconómico no debe ser considerado ni llevarse a cabo como un acto de caridad.
- Este nuevo paradigma debe ser considerado como capitalismo altruista o incluso como altruismo capitalista.

En términos generales, los que nos dedicamos al comercio de alimentos, ya sea productos, carnes, comestibles, productos lácteos, etc. dependemos de que la gente compre nuestros productos. Entre más gente consume nuestros productos, mayor es la ganancia que se genera. Si nos concentramos sólo en ese pequeño porcentaje de la población que actualmente genera suficientes ingresos para pagar nuestros productos, ya sea directa o indirectamente, nuestro tamaño de mercado estará limitado por la tasa de crecimiento de ese sector de la población. En términos generales, hay más personas fuera del alcance de nuestro mercado actual que dentro de él.

Nuestro sistema de remuneración y relaciones laborales está sin lugar a duda, y correctamente, apilado a favor de las empresas y sus accionistas. Los sindicatos y grupos de trabajadores han sido capaces de ganar algunas batallas en cuanto a salarios y condiciones laborales. Estas batallas son muy polémicas y casi siempre terminan en un largo resentimiento entre las partes. Algunas empresas consideran incluso que las exigencias de los sindicatos son excesivas e injustas para el bienestar de la empresa. En su mayor parte, esto es correcto; por otra parte, también es correcto que las demandas de los trabajadores sean tomadas más seriamente por los dueños de la empresa.



All these answers are correct in their own way, but all are indeed lacking a core aspect of Social Responsibility. They lack the spirit behind every business and are bound to fail or at least limp without this core component.

We should dedicate our efforts, time, and money in Social Responsibility because it is the right thing to do.

Almost 20 years ago, I was contacted by a consulting group to help develop a new business platform in India. The business owners postulated the following philosophical stance:

- The world governments have failed to eradicate, or at least control, poverty and social inequality.
- This inequality hinders the geographical markets' economic development thus affecting all business endeavors.
- It is now up to businesses and corporations to incorporate social development as a tool for socio-economic development in their geographical markets.
- This socio-economic development must not be considered or carried out as charity.
- This new paradigm could be considered as Altruistic Capitalism or sometimes even Capitalistic Altruism.

In very general terms, those of us engaging in the trade of food stuffs, be it produce, meats, groceries, dairy, etc., depend on people buying our products. The more people buying our products, the more money we will generate. If we concentrate only on that smaller percentage of the population currently generating enough income to pay for our products, either directly or indirectly, our market size will be limited by the rate of growth of that sector of the population. In general terms, there are more people outside of our current market reach than in it.

Our current system of labor remuneration and labor relations is undoubtedly, and even correctly so, stacked in favor of the businesses and their stockholders. Unions and worker's groups have been able to win some battles regarding wages and labor conditions. These battles are very contentious and almost always end up in long lasting resentment between the parties. Some businesses even consider the unions' demands excessive and unfair towards the well-being of the business. For the most part, that is correct; on the other hand, it is also correct that the workers' demands should be taken more seriously by the business owners.

Para este punto, solo nos queda una relación de “nosotros contra ellos” se impregna en cada aspecto de nuestra sociedad. Ese estilo de vida agnóstico predispone a ambas partes a solo hacer lo más básico para mantener a la otra parte bajo control. En otras palabras, las empresas les pagan a sus empleados lo suficiente para no recibir quejas o provocar huelgas, mientras que los trabajadores hacen solo lo necesario para que no los despidan. Esta relación es simplemente una postergación de conflicto. Al igual que una herida, se llegará a infectar; la cuestión es cuándo y qué tan grave será.

Este conflicto no solo se mantiene en el ambiente labora, sino que se extiende a cada aspecto e institución en nuestra sociedad. La desigualdad económica se manifiesta en vivienda, transporte, alimentación, educación, seguridad y prácticamente en cada servicio o actividad llevada a cabo por cada miembro de la sociedad. Todos los días vemos reacciones a esta desigualdad en las noticias desde ambos lados de la problemática. La mayoría de las sociedades capitalistas desarrolladas han pasado por una fase de ignorar o incluso reprimir el retroceso del trabajador, a expensas de alcanzar una tensión social de niveles insostenibles. Esta tensión social ha causado situaciones como las protestas por los derechos civiles y las huelgas sindicales; incluso el movimiento de Black Lives Matter que protesta en contra de la discriminación hacia la gente de color.

Entonces, ¿Cuál es la clave? ¿Cuál es la solución?

At this point we are left with an “us vs them” relationship that permeates every aspect of our society. This antagonistic way of life predisposes both sides to do just enough to keep the other side at bay. In other words, the businesses pay the workers just enough so they do not complain or strike, and the workers do just enough work, so their managers don't fire them. This relationship is just procrastinating conflict. Just like a boil, it will infect. The question is when and how bad.

The conflict does not remain in the work environment. It extends throughout every aspect and institutions of society. The economic inequality manifests itself in housing, transportation, food, education, safety, basically every single service and activity undertaken by every single member of our society. Everyday, we see reactions to this perceived inequality in the news from both sides of the argument. Most developed capitalist societies have gone through a phase of ignoring or even repressing the worker's pushback, at the expense of reaching social stress of unsustainable levels. This social stress has caused situations like the civil rights protests, and union strikes; some could argue even the black lives matter movement.

So, what is the key? What is the solution?



A riesgo de sonar cursi, la única solución que tenemos es cambiar nuestra mentalidad. Nosotros los empresarios debemos darnos cuenta de que nuestro objetivo y nuestra responsabilidad no debe ser únicamente las ganancias o el bienestar de nuestros inversionistas, sino en generar ganancias para todos los inversionistas.



Una nueva mentalidad. A riesgo de sonar cursi, la única solución que tenemos es cambiar nuestra mentalidad. Nosotros los empresarios debemos darnos cuenta de que nuestro objetivo y nuestra responsabilidad no debe ser únicamente las ganancias o el bienestar de nuestros inversionistas, sino en generar ganancias para todos los inversionistas. Por ellos no me refiero solo a accionistas y trabajadores, sino también a nuestra comunidad, nuestros hijos, las escuelas y todos los que nos rodean. Es nuestra responsabilidad como empresarios y directivos asegurarnos de que nuestros trabajadores ganen lo suficiente para sentirse seguros y crecer financieramente. Una vez que tienen seguridad, tendrán más oportunidades para comprometerse a su trabajo y con su estilo de vida en general. Además, podrán disfrutar del ocio, ser más creativos y, por consecuencia, ser más productivos.

Esta gran cantidad de empleados tendrá ahora acceso a mejores salarios e ingresos. En este nivel de la sociedad, el ingreso disponible raramente se gasta en joyas, yates o inmuebles, sino que se aprovecha en mejores comidas - tal

vez las familias podrían permitirse el lujo de derrochar en comer en un restaurante una vez a la semana. Ese dinero, o la mayor parte, será invertido en nuestras industrias. Quién sabe, incluso podrían ser capaces de ahorrar un poco para alguna emergencia. Y sí, muchos, si no la mayoría de ellos, usarán los primeros cheques para comprar alcohol, celebrar y derrochar el resto del dinero... Pero seamos sinceros, ¿quién de nosotros no hizo lo mismo cuando recibió su primer sueldo alto? Sé que yo sí lo hice. Cuando tenía 20 años, tuve mi propia compañía y cerré mi primera gran venta de \$5,000,000; a los 20 años salí de esa oficina con un cheque de \$2,500,000 y tenía aproximadamente \$100 a mi nombre.

¿Qué fue lo primero que hice? Fui a un restaurante y pedí una buena comida con una buena botella de vino. No muy financieramente responsable de mi parte.

A lo que quiero llegar es que la mayoría de ellos gastarán sus ingresos en las necesidades básicas. La mayoría de estas necesidades dependen de nuestras industrias. Todos nos beneficiaremos de esta inyección a la economía.

At the risk of sounding cheesy, the only solution is to have a change of heart. We, as business owners, must come to realize that our goal and responsibility must not only be to bring profits and wellbeing to the shareholders. It must be to bring profits to all stakeholders.

A change of heart. At the risk of sounding cheesy, the only solution is to have a change of heart. We, as business owners, must come to realize that our goal and responsibility must not only be to bring profits and wellbeing to the shareholders. It must be to bring profits to all stakeholders. The stakeholders include not only the shareholders and workers. They also include our community, the children, the schools, and everyone around us. It is our responsibility as business owners and managers to make sure our fellow workers make enough money to feel secure, to grow financially. Once they feel secure, they will have more opportunities to engage with their work and their general lifestyle. They will be able to experience leisure, and be more creative, more productive. And then the change occurs.

This mass of employees will now have access to better wages. More disposable income. At this level of society, disposable income rarely gets disposed of in jewelry, yachts or second homes. It gets used in better meals - maybe the

families could afford to splurge in a once a week visit to a restaurant. They will spend that money, or most of it, in our industries. Who knows, they might even be able to save a bit for a rainy day. And yes, many, if not most of them, will use the first few checks to buy booze and party, and then will throw away the rest of the money... But let's be fair, who of us didn't do the same when we got our first big check? I know I did. When I was 20, I had my own company and closed my first big sale of \$500,000. At age 20 I left that office with a check for \$250,000. I had approximately \$10.00 to my name.

First thing I did? I went to a restaurant and bought myself a nice meal with a nicer bottle of wine. Not too financially responsible of me.

But the bottom line is that most of them will spend their newly acquired income on basic needs. Most of these needs lie in our industries. We will all benefit from this injection to the economy.

Claro, no existe una solución mágica ni una que se adecúe a todas las necesidades. Personalmente, tengo un ejemplo, hace algunos años, estábamos sumamente cargados de trabajo, los pedidos aumentaban, pero no podíamos cubrirlos con el tiempo habitual. Teníamos que trabajar horas extras para satisfacer esta demanda. Así que fuimos con nuestros empleados y les dijimos que necesitábamos hacer unas horas extras para enviar nuestros pedidos. De 100 personas, solo 20 estuvieron de acuerdo. Eso sí, a los trabajadores se les pagan todas las horas extras y beneficios. Estaba furioso. "¡Siempre estoy pendiente de ellos y nunca me ayudan cuando los necesito!" - un comentario frecuente que se escuchaba en mi oficina.

Tres de mis hijos trabajaban conmigo en varias áreas de la empresa y un día que estábamos pensando en opciones para resolver el problema de las órdenes llegaron a la siguiente conclusión: "Los trabajadores no se reusan a trabajar tiempo extra para hacerte enojar. No es que estén en tu contra, sino que ven por ellos mismos. Se están atendiendo a sus necesidades. ¿Quién eres tú a sus ojos para que se ocupen de tus problemas antes que los suyos?".

Así que decidí investigar las razones por las que no se quedan tiempo extra en el trabajo.

Descubrimos que la mayoría de nuestros trabajadores eran madres con hijos en edad escolar y no tenían quien cuidara de ellos mientras ellas trabajan tiempo extras y si llegaran a encontrar alguien para que los cuide, tendrían que pagarle a esa persona la misma cantidad que ganaron haciendo horas extra. Descubrimos más problemas de este tipo y diferentes necesidades, pero ésta en específico era la clave.

Encontramos un punto medio. Construimos una guardería gratuita para todos los empleados y problema resuelto. Claro, costó dinero hacerlo, pero no hacer entregas era mucho más caro y además conseguimos trabajadores más contentos.

Obviously, there is no silver bullet, no one-size-fits-all solution to implement. I do have one example, a few years ago, we were extremely busy at work, orders were increasing but we could not cover with our current labor. We had to work overtime to meet this demand. So we went to our people and told the workers we needed to stay a few hours overtime to ship our orders. Out of 100 people, only 20 agreed. Mind you, workers are paid full overtime pay and benefits. I was pissed. "I always take care of them and they never help whenever I need them!" That was a frequent comment overheard from my office.

Three of my children were working with me in various areas of the business and one day, while brainstorming what we could do to cover orders, they came with the following analysis:

"The workers are not refusing to stay overtime to piss you off. They are not against you. They are just looking out for themselves. They are taking care of their needs. Who are you in their eyes that they should take care of your problems before their own".

So we decided to look deeper into the reasons why they wouldn't stay to work.

Lo interesante es que no solo las madres con hijos estaban más contentas, sino que todos los trabajadores se dieron cuenta del esfuerzo y el efecto que la solución de la guardería tenía en sus compañeros y se inclinaron más a ayudar durante las necesidades de trabajo pesado de la empresa.

Pero ¿qué hay de las necesidades de la empresa? ¿Por qué concentrar nuestros esfuerzos a mejorar la sociedad en general? Bueno, desde mi experiencia, mejora.

Una vez que haya suficiente gente para generar este cambio de mentalidad, la plataforma de negocio comenzará a transformarse: las ganancias aumentan gracias a un aumento de eficiencia y rendimiento, los conflictos laborales son menos frecuentes y el cambio se vuelve imparable y se afianza en la ética de la compañía.



We found out most workers were mothers with school age children and no one to baby sit while they were working overtime. Also, if they were to find someone to babysit, they would have had to pay the babysitter the same amount of money they were getting paid for their work. There were a series of other problems and needs discovered during this situation but this one was the key.

We found accommodation. We built a free day care center for all employees and problem solved. It did cost some money, but missing deliveries was much more expensive, and we also ended up with very happy workers. An interesting point is that not only the mothers with day care age children were happier. All workers realized the effort and effect the Day Care solution had on their fellow workers and were also more inclined to help during the company's heavy labor needs.

But what about our company's needs? Why should we dedicate our efforts to the betterment of society as a whole? Well, in my experience it gets better.

Once there is critical mass to move this change of heart forward, the business platform transforms. Profits go up mainly due to increased efficiencies and yields. Labor issues become less frequent. Change becomes unstoppable and becomes ingrained in the company's ethos.

Según mi experiencia, siempre hay una curva de aprendizaje para ambas partes del campo. En efecto, nuestras ganancias disminuirán por un tiempo, pero no de manera significativa, además que este gasto no será dinero tirado - podría considerarse una verdadera inversión. No una inversión en "nuestro mejor activo", porque nuestros compañeros de trabajo no son de nuestra propiedad. No son un activo. Son realmente nuestros socios, nuestros compañeros de negocios. Es una inversión en nuestra estructura y plataforma de negocios. Los compañeros de trabajo no cambiarán el enfoque de sus trabajos y tareas con solo encender un interruptor mágico. Esta nueva mentalidad debe darse en ambas partes.



Asimismo, es importante tener en cuenta que no todo el mundo será capaz de hacer este cambio. Algunos trabajadores se tomarán más tiempo para cambiar. Algunos siempre tendrán un enfoque negativo. Algunos tendrán que ir a otro lugar porque nunca encajarán en la nueva estructura. Algunos de los directivos nunca se ajustarán o adaptarán y se negarán a participar en este proceso. Algunos de ellos también tendrán que ir y encontrar otro equipo para ganarse la vida.

Sin embargo, con el ejemplo y el liderazgo de algunos, por no decir de todos nosotros, los empresarios, los dueños de negocios y los gerentes, este cambio de opinión puede ser posible y va a suceder. Se me vienen a la mente fácil al menos 10 empresas medianas y grandes cuyo consejo de administración y equipo corporativo tipo C han adoptado este nuevo paradigma. Se podría argumentar que algunas de esas empresas están en él sólo por los beneficios adicionales que se esperan de las ventas adicionales. Es posible.

Por otra parte, es indiscutible que para iniciar el proceso y mantener este esfuerzo durante más de un par de años, debe adoptarse una nueva postura filosófica. Una vez que esta bola de nieve comience a rodar, se volverá imparable. Mi caso es un claro ejemplo. El caso de al menos otras diez empresas que conozco también es un claro ejemplo. Esto no es una revolución del pueblo. Es solo un cambio hacia una nueva mentalidad.

It is my experience that there is always a learning curve on both sides of the playfield. Yes, our profits will go down for a little while, but not in a significant way. But the decrease will not be money thrown away - it could be considered a real investment. Not an investment in "our best asset", because our fellow workers are not our property. They are not an asset. They are really our partners, our fellow business partners. It is an investment in our business structure and platform. The fellow workers will not change their approach to their jobs and tasks by just flipping a magical switch. The change of heart will happen to both sides.

It is important also to keep in mind that not everyone will be capable of this change of heart. Some workers will take more time to change. Some will always have a negative approach. Some will have to go elsewhere because they will never fit in the new structure. Some of the business managers will also never adjust or adapt and will refuse to engage in this process. Some of those will also have to go and find another team to earn their livelihood.

With the right example and leadership of some, if not all of us, the entrepreneurs, the business owners, and managers, this change of heart can occur. It will occur. I can think off the top of my head not less than 10 medium to large companies whose board of directors and C-level team have embraced this new paradigm. It could be argued that some of those companies are in it only for the additional profits expected from additional sales. It is possible.

On the other hand, it is unarguable that in order to start the process and maintain this effort for more than just a couple of years, a new philosophical stance must be taken. Once this snowball starts rolling, it will become unstoppable. My case is a clear example. The case of at least ten other companies I know of is also a clear example. This is not a people's revolution. It is only a change of heart.





Fuentes

World Intellectual Property Organization (WIPO) (2020). <https://www.wipo.int/edocs/infogdocs/en/ipfactsandfigures2018/>

How Xerox Invented the Information Age (and Gave it Away) _18807_how-xerox-invented-information-age-and-gave-it-away.html

Instituto de la Propiedad Intelectual (IMPI) https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/401865/IMPI_CIFRAS_enero-septiembre_2018.pdf

Xerox PARC: La empresa que nadie recuerda (2015) <https://www.jarcors.com/xerox-parc-empresa/>

Acuerdo Sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC) (1994). https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/27-trips.pdf

Sources

World Intellectual Property Organization (WIPO) (2020). <https://www.wipo.int/edocs/infogdocs/en/ipfactsandfigures2018/>

How Xerox Invented the Information Age (and Gave it Away) _18807_how-xerox-invented-information-age-and-gave-it-away.html

Instituto de la Propiedad Intelectual (IMPI) https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/401865/IMPI_CIFRAS_enero-septiembre_2018.pdf

Xerox PARC: La empresa que nadie recuerda (2015) <https://www.jarcors.com/xerox-parc-empresa/>

Acuerdo Sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC) (1994). https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/27-trips.pdf



SOLUCIONES LEGALES ESPECIALIZADAS

“NOS INVOLUCRAMOS EN TUS ASUNTOS
COMO SI FUERAN NUESTROS”

- Recurso de Revocación.
- Juicio de Nulidad.
- Juicio de Amparo.
- Atención a procedimientos administrativos.
- Acuerdos conclusivos.
- Resarcimiento.
- Pago de lo indebido.
- Atención a requerimientos.



“**MARCANDO EL PASO**
EN EL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS”

¡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!

\$700.00 anuales

También puedes descargar la versión digital de cualquier edición por tan sólo **\$70.00MXN** en:

www.tlcmagazinemexico.com.mx



Suscripción digital

Incluye:

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



\$350.00 anuales

CUMPLIMIENTO INTEGRAL PARA IMMEX, PYMES Y AGENTES ADUANALES

"COMPROMETIDOS EN EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES
DE COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS PARA BRINDAR
TRANQUILIDAD Y ASERTIVIDAD A LA CONTINUIDAD
DEL NEGOCIO DE NUESTROS CLIENTES"



“**MARCANDO EL PASO**
EN EL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS”

