

Los valores decrementables en los Incoterms® DAP, DPU y DDP

Dr. Ignacio Casas Fraire

Estados Unidos y China, una competencia comercial en tiempos actuales

Dr. Hadar Moreno Valdez

Fortaleciendo las relaciones comerciales entre México y Rusia: la imperiosa y urgente necesidad de diversificar nuestro comercio exterior

Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho



REVISTA Bilingüe

\$80.00 MXN

7 52435 78192 3 26

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”

LLEVAMOS TUS PRODUCTOS A ESTADOS UNIDOS.

La ubicación estratégica de nuestras 27 oficinas a nivel nacional nos permite facilitar el envío de tus productos al país vecino con los siguientes servicios:

- Despacho aduanal especializado.
- Tránsitos internos como consolidado de carga en México, EU y Canadá.
- Transporte expeditado a tu servicios con proveedores de confianza en México y EU.
- Para distribuir tus productos, contamos con CEDIS en México y EU.
- Cámaras de refrigeración.



AMPLÍA TUS HORIZONTES Y EMPIEZA A EXPORTAR A EU HOY.

¡Contáctanos!
Queremos ayudarte.



¿Por qué anunciarse?

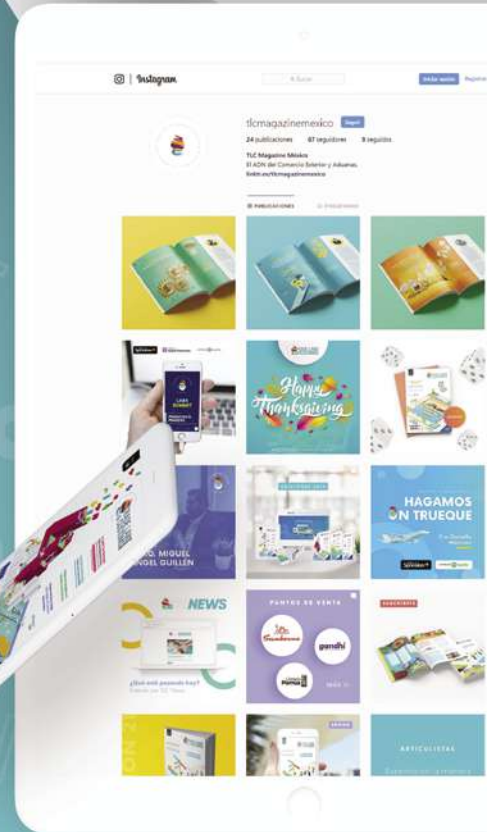
Contenido especializado de Fondo y Análisis en Comercio Exterior, Logística, Fiscal y Aduanas.

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.



SEGOB
SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN



DIRECCIÓN GENERAL
DE MEDIOS IMPRESOS



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 riesgos.

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



www.tlcasociados.com.mx



tlc@tlcasociados.com.mx

Daniella Martínez Rodríguez
DIRECCIÓN GENERAL / GENERAL MANAGEMENT

Claudia González Martínez
DIRECCIÓN EJECUTIVA / EXECUTIVE MANAGEMENT

Laura Adelina Rodríguez García
DIRECCIÓN DE ARTE / ART DIRECTION

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



CORPORATIVO / 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





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”

Editorial



ESPAÑOL

Ya más de un año con el Covid-19, en donde ya estamos en camino hacia la inmunidad global, aunque a un paso lento; aproximadamente el 5% de la población ha tenido al menos una dosis y existe una gran diferencia entre el avance de continentes.

Como vemos en la portada, la vacunación debería de ser prioridad para todos los países. Mientras la Organización Mundial de Salud busca una distribución equitativa de vacunas, ya que se ha comentado que la competencia por las vacunas pone en riesgo la inmunización en los países con menos recursos. Y seguiremos viendo preocupante la tendencia económica mundial con países endeudados, con nuevas reglas comerciales y el bloque asiático con una preparación adecuada para crecimiento económico. El mejor ejemplo de esto es China creando su propia moneda digital, y nos deja ver la pregunta forzada de si el poder de Estados Unidos se vislumbra con el mismo crecimiento o simplemente se está quedando atrás con una infraestructura financiera arcaica.

Mientras en México avanza de una manera lenta, existen inconformidades por una interpretación de discriminación hacia el sector salud de la iniciativa privada. Mientras seguimos con nuestro plan de vacunación, los mexicanos estamos como espectadores con las elecciones de junio del 2021, que se convierte en prioridad políticamente. Alrededor de las elecciones, algunos eventos que crean incertidumbre nacional como es el desprestigio del Instituto Nacional Electoral (INE) con el caso de Salgado Macedonio, la discusión del "outsourcing" y la reforma laboral, el aumento de los feminicidios, la inseguridad nacional y los cárteles, la extensión del mandato del presidente de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, el aumento al precio de la gasolina, y el caso de expropiación del Club Campestre en Baja California, por mencionar algunos. Al final, como mexicanos, el impacto al bolsillo es evidente, con la inflación más alta que en los últimos 4 años, el impacto negativo por la pandemia a empresas a Pymes y una disminución importante de la Inversión Extranjera Directa (IED).

Por otro lado, el e-commerce ha despegado de manera importante en México, las compras por internet incrementaron en un año 53% según el INEGI, abriendo una gran área de oportunidad. También en la Secretaría de Economía acertadamente busca fortalecer nuestros tratados comerciales ya que 90% del comercio en México está basado en 12 tratados comerciales, pero principalmente enfocado en el T-MEC; algunos de los países con los que podríamos empezar a negociar son Corea del Sur, Argentina, Brasil, Ecuador y Reino Unido, por mencionar algunos. Además, por lo menos cinco convenios comerciales con Rusia de cooperación económica, comercial, técnica, científica y más.

Estimado lector, es un hecho que, para compensar el impacto de la pandemia en los ingresos, la prioridad del SAT será la recaudación tributaria con especial enfoque en el sector de comercio exterior, por lo tanto, es imprescindible que las empresas busquen implementar sistemas de gestión de cumplimiento con indicadores para que se pueda evitar el impacto que, en algunos casos, es catastrófico para las empresas.

El área de comercio exterior en las empresas actualmente en México tiene pocos recursos, y el 80% de las empresas no cuentan con un esquema de cumplimiento o un oficial asignado para monitorear la importancia de evitar el NO cumplir causado por el dinamismo diario de la operación. Nosotros en nuestro sector, en nuestro trabajo es indispensable tener el compromiso de implementar mejores prácticas, seguir preparándonos. Nosotros por nuestra parte seguiremos compartiendo conocimientos y experiencias por medio de Hagamos un Trueque.

ENGLISH

It has been over a year now with Covid-19 and we are well on our way to global immunity, albeit at a slow pace; approximately 5% of the population has had at least one dose and there is a big difference between the progress of continents.

As we can see on the cover, vaccination should be a priority for all countries. While the World Health Organization is seeking an equitable distribution of vaccines, it has been commented that competition for vaccines puts immunization at risk in countries with fewer resources. We will continue to be concerned about the global economic trend with indebted countries, with new trade rules and the Asian block with an adequate preparation for economic growth. The best example of this is China creating its own digital currency. This leaves us with the unavoidable question of whether the power of the United States can be seen with the same growth or whether it is simply lagging behind with an archaic financial infrastructure.

While progress is slow in Mexico, there are controversies due to an interpretation of discrimination towards the healthcare sector of the private sector. As we continue with our vaccination plan, Mexicans are spectators of the upcoming June 2021 elections, which are now a political priority. Around the elections, some events that create national uncertainty such as the discredit of the National Electoral Institute (INE) with the Salgado Macedonio case, the discussion of outsourcing and labor reform, the increase in femicides, national insecurity and cartels, the extension of the mandate of the president of the Supreme Court of Justice of the Nation, the increase in the price of gasoline, and the case of expropriation of the Club Campestre in Baja California, to mention a few. In the end, as Mexicans, the impact on our pockets is evident, with the highest inflation in the last 4 years, the negative impact of the pandemic on companies and SMEs, and a significant decrease in Foreign Direct Investment (FDI).

On the other hand, e-commerce has taken off in a significant way in Mexico, online purchases increased 53% in one year according to INEGI, opening a great area of opportunity. In addition, the Secretariat of Economy rightly seeks to strengthen our trade agreements since 90% of Mexico's trade is based on 12 trade agreements, but mainly focused on the USMCA; some of the countries with which we could start negotiating are South Korea, Argentina, Brazil, Ecuador and the United Kingdom, to mention a few. In addition to at least five trade agreements with Russia for economic, commercial, technical, scientific cooperation and more.

Dear reader, it is a fact that, in order to offset the impact of the pandemic on revenues, the SAT's priority will be tax collection with a special focus on the foreign trade sector, therefore, it is imperative that companies seek to implement compliance management systems with indicators so that the impact, which in some cases is catastrophic for companies, can be avoided.

Today, the foreign trade area of companies in Mexico has few resources, and 80% of the companies do not have a compliance scheme or an officer assigned to monitor the importance of avoiding non-compliance caused by the daily dynamism of the operation. In our sector, in our job, it is essential to have the commitment to implement better practices, to continue preparing ourselves. For our part, we will continue to share knowledge and experiences through "Hagamos un Trueque".



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

Índice

Índice

Índice

Índice

12

12

Trade & Law News

- **SE presenta agenda de negociaciones comerciales internacionales a integrantes del Cuarto de Junto**

Secretariat of Economy Presents Agenda for International Trade Negotiations to Members of the Cuarto de Junto

- **La Autoridad del Canal de Suez reclama 767 millones de euros al Ever Given**

Suez Canal Authority Claims 767 Million Euros from the Ever Given

- **Comercio internacional se desplomará 27% en segundo trimestre, estima UNCTAD**

International Trade is Expected to Plummet 27% in the Second Quarter. UNCTAD Estimates

- **Reúne más de 7 mil personas el Congreso Iberoamericano de Compliance de WCA Capítulo México**

Over 7,000 Attendees at the Ibero-American Compliance Congress of the WCA Mexico Chapter

UBICA TU
IDIOMA

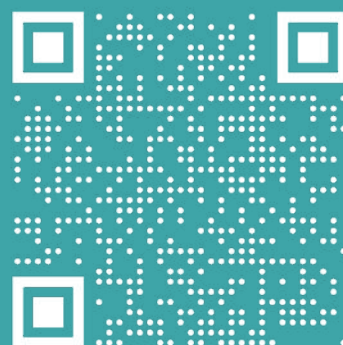


Español

English



FIND YOUR
LANGUAGE



SUSCRÍBETE A NUESTRO
NEWSLETTER Y RECIBE NOTICIAS,
ARTÍCULOS, CURSOS Y MÁS

16

PUBLIREPORTAJE • DICEX

China superó a México como primer socio comercial de EU, pero no es el final de la historia...

China Surpassed Mexico as the Number One Trading Partner of the U.S., but This is Not the End of the Story...



20



20

Las investigaciones antidumping PARTE I

Investigations on Antidumping
PART I

DR. JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA

32



32

Fortaleciendo las relaciones comerciales entre México y Rusia: La imperiosa y urgente necesidad de diversificar nuestro comercio exterior

Strengthening Trade Relations between
Mexico and Russia: The Pressing and Urgent
Need to Diversify our Foreign Trade

MTRO. RUBÉN ABDO ASKAR CAMACHO

52



52

Los valores decrementables en los Incoterms® DAP, DPU y DDP

The Non-Incremental Values in
Incoterms® DAP, DPU and DDP

DR. IGNACIO CASAS FRAIRE

64



64

Recintos fiscalizados como estrategia fiscal

Bonded Warehouses as a Tax Strategy

DR. JAVIER CENDEJAS MENESES

74



74

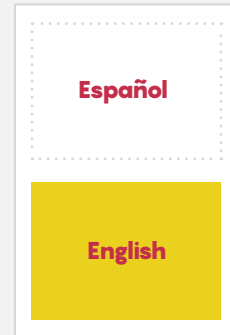
Estados Unidos y China, una competencia comercial en tiempos actuales

U.S. and China, a Trade Competition in Current Times

DR. HADAR MORENO VALDEZ



UBICA TU IDIOMA



FIND YOUR LANGUAGE

84



84

Políticas de cumplimiento empresarial en propiedad intelectual

Corporate Intellectual Property Compliance Policies

MTRO. ENRIQUE U. ALCÁZAR CÓRDOVA

90



90

Oportunidades sobre los criterios de selectividad para determinar la revisión de mercancías

Opportunities on Selectivity Criteria to Determine the Revision of Goods

MTRO. RICARDO MÉNDEZ CASTRO

100



100

Procesos de negocio en Comercio Exterior y Logística

Business Processes in Foreign Trade and Logistics

ING. EDUARDO RAMOS

106



106

Sobre el nuevo procedimiento de evaluación de la conformidad del IFT

Federal Telecommunications Institute's New Conformity Assessment Procedure

ING. EDUARDO MANCILLA

En línea

SEMINARIO T-MEC

CONTENIDO Y DESAFÍOS

Impartido por
los negociadores

¡Cúrsalo en la comodidad de tu casa,
a tu ritmo, a la hora que quieras!

Incluye:
SESIONES EN VIVO
MENSUALES, PARA RESOLVER DUDAS
CON LOS NEGOCIADORES



Moises
Zavaleta



Guillermo
Malpica



Mónica
Lugo



Salvador
Behar

DISPONIBLE
EN NUESTRA
PLATAFORMA

50 HORAS | 13 MÓDULOS

RECONOCIMIENTO CON VALOR OFICIAL

Inscríbete hoy mismo en:

www.tlcmagazinemexico.com.mx/cursos

www.tradelawcollege.edu.mx/online

www.tlcasociados.com.mx/bee-conocimiento

DIPLOMADO EN LÍNEA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Conoce todo lo que debes saber
de Clasificación Arancelaria



Impartido por el Ingeniero
Enrique Herón Jiménez

Ex representante de México ante la
Organización Mundial de Aduanas.
Líder de Clasificación Arancelaria
en TLC Asociados.

21 ²
MÓDULOS ^{NUEVOS}

ACTUALIZADO
CON LOS CAMBIOS
VIGENTES AL
2021

NUEVOS MÓDULOS:

*Nueva Ley de los Impuestos
Generales de Importación y
de Exportación (LIGIE)*

*Números de Identificación
Comercial (NICO's)*

Con videos explicativos, material de apoyo,
evaluaciones, reuniones virtuales en vivo y
mucho más.



TRADE & LAW NEWS

SE presenta agenda de negociaciones comerciales internacionales a integrantes del Cuarto de Junto

1



La Secretaría de Economía, Tatiana Clouthier sostuvo una reunión de manera virtual con integrantes del Cuarto de Junto para presentar las prioridades que la Secretaría de Economía (SE) tiene en materia de negociación comercial, con el fin de apuntalar el crecimiento económico de México.

Clouthier destacó el compromiso con la apertura comercial por su contribución al desarrollo social y económico del país y reiteró que durante esta administración se concluyeron las negociaciones comerciales del T-MEC, así como del TLCUEM, y se implementan las disposiciones del TIPAT.

Comentó que la SE reconoce a la política comercial como un potente motor de crecimiento e instrumento para avanzar en la recuperación económica de México frente a la crisis que derivó por la pandemia de Covid-19, gracias a la actividad económica que representa la red de 13 Tratados de Libre Comercio y un Acuerdo de Continuidad Comercial con el Reino Unido -en vías de implementación-, con acceso preferente a 50 países y un mercado potencial de más de 1,300 millones de consumidores, que equivalen a 10 veces el mercado nacional.

La secretaria reiteró la disposición de la SE para seguir trabajando de manera coordinada con el Cuarto de Junto en las iniciativas de la agenda de negociaciones comerciales internacionales para hacer frente a los retos de la economía mexicana y seguir contribuyendo al crecimiento y desarrollo de México.

Esta y más noticias relevantes en materia de comercio exterior, aduanas, fiscal y más en www.tlcmagazinemexico.com.mx

Secretariat of Economy Presents Agenda for International Trade Negotiations to Members of the Cuarto de Junto

The Secretary of Economy, Tatiana Clouthier, held a virtual meeting with members of the Cuarto de Junto (consulting group for the negotiation team) to present the priorities that the Secretariat of Economy (SE) has in terms of trade negotiations, with the purpose of supporting Mexico's economic growth.

Mrs. Clouthier highlighted the commitment to trade openness for its contribution to the country's social and economic development, and reiterated that during this administration the USMCA trade negotiations were concluded, as well as the FTA EU-MX, and the provisions of the CPTPP are being implemented.

She commented that the SE recognizes trade policy as a powerful engine for growth and an instrument to advance Mexico's economic recovery from the crisis that resulted from the Covid-19 pandemic, thanks to the economic activity represented by the network of 13 Free Trade Agreements and a Trade Continuity Agreement with the United Kingdom—in the process of implementation—, with preferential access to 50 countries and a potential market of more than 1.3 billion consumers, equivalent to 10 times the national market.

The Secretary reiterated the SE's willingness to continue working in coordination with the Cuarto de Junto on the initiatives of the international trade negotiations agenda in order to face the challenges of the Mexican economy and continue contributing to Mexico's growth and development.

This and other relevant news regarding Foreign Trade, Customs, Tax matters, and much more at www.tlcmagazinemexico.com.mx

2



La Autoridad del Canal de Suez reclama 767 millones de euros al Ever Given

La Autoridad del Canal de Suez (SCA, en inglés) reclamó una compensación de 916 millones de dólares a los propietarios del buque portacontenedores Ever Given, informó la aseguradora británica UK P&I Club.

El navío bloqueó la circulación por el canal desde que quedó encallado y atravesado en sus aguas el 23 de marzo, hasta que fue reflotado, tras repetidos intentos, el 29 de marzo.

La aseguradora esgrimió en un comunicado que la Autoridad del Canal "no ha ofrecido una justificación detallada" para esa reclamación, que incluye una partida de 300 millones de dólares por "perdida de reputación" y otros 300 millones de dólares en concepto de "bono de salvamento".

"A pesar de la magnitud de la reclamación, que en gran parte no está respaldada, los propietarios y sus aseguradores han estado negociando de buena fe con la SCA", indica la compañía.

La aseguradora destaca en su nota que el bloqueo del canal no generó ninguna "contaminación" en las aguas ni provocó ningún herido.

Suez Canal Authority Claims 767 Million Euros from the Ever Given

The Suez Canal Authority (SCA) has claimed a compensation of 916 million dollars from the owners of the container ship Ever Given, informed the British insurer UK P&I Club.

The vessel blocked traffic in the canal from the time it ran aground and became stuck in its waters on March 23 until it was refloated, after repeated attempts, on March 29.

The insurer said in a statement that the Canal Authority "has not offered a detailed justification" for the claim, which includes a \$300 million "loss of reputation" item and another \$300 million in "salvage bond".

"Despite the magnitude of the claim, which is largely unsupported, the owners and their insurers have been negotiating in good faith with SCA," the company notes.

The insurer stresses in its note that the canal blockage did not generate any "pollution" in the waters or cause any injuries.

3



Comercio internacional se desplomará 27% en segundo trimestre, estima UNCTAD

El comercio internacional se desplomará un 27% en el segundo trimestre y tendrá una reducción de 20% en 2020, ante el colapso de los principales sectores, incluyendo las industrias automotrices y de energía, por los efectos de la pandemia, dijo la UNCTAD.

"Asumiendo una incertidumbre persistente, la UNCTAD pronostica un declive de cerca de 20% para el año 2020", dijo la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en un reporte.

"El comercio en el sector automotor y de energía colapsaron, mientras que el comercio en los productos agrícolas y alimentos se ha mantenido estable".

El intercambio en países en vías de desarrollo parece haberse hundido en abril, con un descenso más acelerado si se lo compara con el de los países desarrollados, dijo UNCTAD. Las importaciones hacia naciones en desarrollo se redujeron un 19% en abril, mientras que sus exportaciones disminuyeron un 18%, agregó la agencia.

International Trade is Expected to Plummet 27% in the Second Quarter: UNCTAD Estimates

International trade will plunge 27% in the second quarter and will be down 20% on 2020, as major sectors, including the automotive and energy industries, collapse due to the effects of the pandemic, UNCTAD said.

"Assuming persistent uncertainty, UNCTAD anticipates a decline of about 20% by 2020," the United Nations Conference on Trade and Development said in a report.

"Trade in the automotive and energy sectors collapsed, while trade in agricultural products and food has remained stable."

Trade in developing countries appears to have collapsed in April, with a more accelerated decline compared to that of developed countries, UNCTAD said. Imports to developing nations fell 19% in April, while their exports declined 18%, the agency added.

Reúne más de 7 mil personas el Congreso Iberoamericano de Compliance de WCA Capítulo México

4

**Durante las 23 horas de transmisión se contó con 38 ponentes nacionales e internacionales y 8 países participantes como expositores.*



El evento se realizó en formato mixto, pues la mayor parte se concentró en Zoom y una pequeña parte en el Auditorio de la FGJ del Estado de México.

Luego de dos días de actividades, las cuales acumularon 23 horas de transmisión a través de Zoom y redes sociales, el Primer Congreso Iberoamericano de Compliance culminó con un total de 7 mil 652 asistentes durante este evento y manteniendo un promedio de 800 personas conectadas durante cada día.

En total se impartieron 23 conferencias y 3 paneles de análisis con la participación de 38 ponentes de por lo menos 8 países, entre ellos, México, España, República Dominicana, Perú, Argentina, Chile y Costa Rica.

"El propósito de este evento es impulsar la adopción de las mejores prácticas internacionales dentro de las empresas y el sector público para, de esa manera, contribuir en la construcción de una cultura de ética y de cumplimiento en las organizaciones", expuso el Dr. Octavio de la Torre de Stéffano, Presidente de la World Compliance Association (WCA) Capítulo México.

Agregó que con el Congreso Iberoamericano de Compliance buscan reducir la brecha de enseñanza entre los esquemas de organización, autorregulación y gestión empresarial, con el cual buscan fomentar una cultura de cumplimiento mediante su **Red Mundial para el Cumplimiento** de WCA.

"Este es un evento dirigido tanto al sector empresarial, como a organizaciones públicas y privadas, académicos, profesionistas y al público en general que esté interesado en el mundo del Compliance", destacó De la Torre.

Este evento fue organizado en conjunto con la Fiscalía General de Justicia del Estado de México, con el apoyo del Fiscal Especializado en Combate a la Corrupción del Estado de México y Responsable de Transparencia y Anticorrupción en la Junta Directiva de la WCA México, Mtro. José de la Luz Viñas Correa, así como 5 instituciones oficiales y 13 organismos empresariales y reunió a asistentes de más de 40 países, entre ellos Andorra, Estados Unidos, Argentina, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, España, Francia, Alemania, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Portugal, Reino Unido, Uruguay, Venezuela, entre otros.

Over 7,000 Attendees at the Ibero-American Compliance Congress of the WCA Mexico Chapter

**Throughout the 23 hours of transmission, 38 national and international speakers and 8 countries participated as speakers.*

After two days of program activities, with a total of 23 hours of transmission on Zoom and social networks, the First Ibero-American Compliance Congress concluded with a total of 7,652 attendees throughout the event, with an average of 800 people connected each day.

A total of 23 conferences and 3 analysis panels were held with the participation of 38 speakers from at least 8 countries, including Mexico, Spain, Dominican Republic, Peru, Argentina, Chile and Costa Rica.

"The purpose of this event is to promote the adoption of the best international practices within companies and the public sector in order to contribute to the construction of a culture of ethics and compliance in organizations," said Dr. Octavio de la Torre de Stéffano, President of the World Compliance Association (WCA) Mexico Chapter.

He added that they seek with the Ibero-American Compliance Congress to reduce the educational gap between organizational, self-regulatory and business management schemes, with which they seek to foster a culture of compliance through their WCA Global Network for Compliance.

"This is an event aimed at the corporate sector, as well as public and private organizations, academics, professionals and the general public who are interested in the world of compliance," said De la Torre.

This event was organized in conjunction with the Attorney General's Office of the State of Mexico, with the support of the Specialized Prosecutor in Combating Corruption of the State of Mexico and Head of Transparency and Anti-Corruption in the Board of Directors of the World Compliance Association Mexico, José de la Luz Viñas Correa, as well as 5 official institutions and 13 business organizations, and brought together attendees from more than 40 countries, including Andorra, United States, Argentina, Bolivia, Brazil, Canada, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominican Republic, Ecuador, El Salvador, Spain, France, Germany, Guatemala, Honduras, Mexico, Nicaragua, Panama, Peru, Portugal, United Kingdom, Uruguay, Venezuela, among others.

EN NÚMEROS

Estos fueron los resultados de Primer Congreso Iberoamericano de Compliance.

7,652

Personas es el total de panelistas y asistentes que entraron y salieron durante el Congreso.

2 Días

23 Conferencias

3 Paneles de análisis

23 Horas en total de duración

38 Ponentes nacionales e internacionales

8 Países participantes como expositores

5 Instituciones oficiales

13 Organismos empresariales

200 Personas conectadas en redes sociales.



"Dice Sergio Arboleda: "La gloria consiste en el cumplimiento del deber"; nuestro propósito como Capítulo México no para aquí, si no en difundir y buscar la implementación en cada empresa, con cada individuo, con la autoridad, y con los organismos en la importancia del compliance en todas sus áreas".

-Dr. Octavio de la Torre de Stéffano, Presidente de WCA Capítulo México

Entre los invitados como conferencistas estuvieron el Lic. Carlos Villalobos Gallegos, Director General de Programas Comunitarios para los mexicanos en el Exterior en el Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME) de la Secretaría de Relaciones Exteriores; Don. Diego Cabezuela Sancho, Presidente de la World Compliance Association Internacional; Mtro. José de la Luz Viñas Correa, Fiscal Especializado en Combate a la Corrupción del Estado de México y Responsable de Transparencia y Anticorrupción en la Junta Directiva de la World Compliance Association México.

Así como la Lic. Pilar Chavarría, Responsable de Ética & Cumplimiento en el Club Atlético de Madrid; Dr. Rafael Martínez Puón, Director de Profesionalización del Instituto Nacional de Administración Pública y Responsable Académico en la Junta Directiva de la World Compliance Association México; Dr. Víctor Hugo Vieyra Avilés, Comité de Participación Ciudadana del Sistema Estatal Anticorrupción (SEA); Mtra. Carla Humphrey Jordan, Consejera Electoral del Instituto Nacional Electoral (INE); Dra. Rosaura Antonina Villanueva Arzápalo, Fiscal Especializada en Combate a la Corrupción del Estado de Quintana Roo; Mtra. Silvia Dávalos de la Rosa, Directora Técnica en el Consejo Coordinador Empresarial (CCE); Dr. Iván Martínez López, Vicepresidente Internacional de la World Compliance Association.

Además, a estos se unieron ponentes de otros países como Dr. Emilio Cornejo Costas, Responsable Académico de la World Compliance Association Argentina; Lic. Rebeca Zamora, Secretaria General y Vicepresidenta Jurídica de la World Compliance Association Chile; Dr. Carlos Betancourt, Presidente de la World Compliance Association Colombia; Dr. Sergio Herra Rodríguez, Presidente de la World Compliance Association Costa Rica; Dra. Nancy N. Yong Chung, Socia Líder de Servicios de Gobierno Corporativo, Riesgos & Cumplimiento Forenses en PwC Perú, y más.

Asimismo, a este encuentro acudieron titulares de diversos organismos empresariales, entre ellos el Arq. José Manuel López Campos, Presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO-SERVYTUR); el Lic. Felipe Miguel González Jaimes, Presidente de la Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales (CLAA); el Lic. Francisco Cervantes Díaz, Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN); el Lic. Christopher De la Cruz Director de Control de Gestión en el Ministerio de Industria, Comercio y MiPYMES Gobierno de la República Dominicana, entre otros.

Para la clausura del evento, el Dr. Octavio de la Torre agradeció a los presentes por su asistencia a estas 23 horas de transmisión y aseguró que el trabajo de WCA Capítulo México no acaba aquí, pues seguirán difundiendo y buscando la implementación del Compliance y resaltando su importancia en todas las áreas de el sector público y privado.

Some of the guest speakers were Carlos Villalobos Gallegos, General Director of Community Programs for Mexicans Abroad at the Institute for Mexicans Abroad (IME) from the Secretariat of Foreign Affairs; Mr. Diego Cabezuela Sancho, President of the WCA International; José de la Luz Viñas Correa, Prosecutor Specialized in Fighting Corruption of the State of Mexico and Responsible for Transparency and Anti-Corruption in the Board of Directors of the WCA Mexico.

As well as Pilar Chavarría, Head of Ethics & Compliance at Club Atlético de Madrid; Dr. Rafael Martínez Puón, Director of Professionalization of the National Institute of Public Administration and Academic Head of the Board of Directors of the WCA Mexico; Dr. Víctor Hugo Vieyra Avilés from the Citizen Participation Committee of the State Anti-Corruption System (SEA); Carla Humphrey Jordan, Electoral Counselor of the National Electoral Institute (INE); Dr. Rosaura Antonina Villanueva Arzápalo, Specialized Prosecutor in the Fight against Corruption of the State of Quintana Roo; Silvia Dávalos de la Rosa, Technical Director of the Business Coordinating Council (CCE); Dr. Iván Martínez López, International Vice President of the WCA.

In addition, speakers from other countries were also present, such as Dr. Emilio Cornejo Costas, Academic Head of the WCA Argentina; Rebeca Zamora, General Secretary and Legal Vice President of the WCA Chile; Dr. Carlos Betancourt, President of the WCA Colombia; Dr. Sergio Herra Rodríguez, President of the WCA Costa Rica; Dr. Nancy N. Yong Chung, Lead Partner of Corporate Governance, Risk & Forensic Compliance Services at PwC Peru, and more.

Also attending this meeting were representatives of several business organizations, including José Manuel López Campos, President of the Confederation of National Chambers of Commerce, Services and Tourism (CONCANACO-SERVYTUR); Felipe Miguel González Jaimes, President of the Latin American Confederation of Customs Brokers (CLAA); Francisco Cervantes Díaz, President of the Confederation of Industrial Chambers of the United Mexican States (CONCAMIN); Christopher De la Cruz, Director of Management Control at the Ministry of Industry, Commerce and MSMEs of the Government of the Dominican Republic, among others.

To close the event, Dr. Octavio de la Torre expressed his gratitude to those present for the 23 hours of transmission and stated that the work of the WCA Mexico Chapter does not end here, as they will continue to spread and seek the implementation of Compliance and highlight its importance in all areas of the public and private sector.

IN NUMBERS - These were the results of the First Ibero-American Compliance Congress:

2 days, **23** conferences, **3** analysis panels, **23** hours in total duration, **38** national and international speakers, **8** countries participating as exhibitors, **5** official institutions and **13** business organizations, **7,652** people are the total number of panelists and attendees who entered and left during the Congress and **200** people connected in social networks.

China superó a México como primer socio comercial de EE. UU., pero no es el final de la historia...

Sí, China superó a México como el principal socio comercial con Estados Unidos, pero este no es el final de la historia, porque nuestro país tiene todas las capacidades y ventajas para recuperar el primer lugar.

Pero, ¿de qué manera se logrará? El Dr. Luis Javier Cendejas Meneses, Director de Relaciones Institucionales en DICEX, nos dice una posible respuesta: Digitalizar el comercio y aprovechar las ventajas competitivas existentes.

“México debe generar las condiciones necesarias para que las empresas puedan invertir en sus modelos de negocios en línea y, de esa manera, seguir creciendo tanto en inversión extranjera como en exportación”.

México saldrá victorioso ante el ‘gigante’ asiático, si... Nuestro país deberá aprovechar las ventajas y oportunidades que se le presentan como la disputa constante entre China y Estados Unidos por ganar terreno comercial.

En 2019, México se coronó como socio número uno de EE. UU. debido a la guerra comercial que se tenía entre ambos países, por lo que nada asegura que esto no vuelva a ocurrir.



“Se puede entrar como principal proveedor de los artículos que EE. UU. no quiere importar de China, como productos de la industria electrónica, comunicación y eléctrico-iluminación [...] aún falta mucha más producción para sustituir a China y quedarnos con la mayor parte del mercado”, explica Cendejas.

China Surpassed Mexico as the Number One Trading Partner of the U.S., but This is Not the End of the Story...

Yes, China has indeed surpassed Mexico as the main trading partner with the United States, but this is not the end of the story, since our country has all the capabilities and advantages to regain that first place.

But how will this be achieved? Dr. Luis Javier Cendejas Meneses, Director of Institutional Relations at DICEX, gives us a possible answer: Digitalize trade and take advantage of existing competitive advantages.

"Mexico must generate the necessary conditions so that companies can invest on their online business models and, in that way, continue to grow both in foreign investment and exports."

Mexico will emerge victorious against the Asian 'giant' if...

Our country must make the most of the advantages and opportunities available to it, such as the ongoing dispute between China and the United States to gain commercial ground.

In 2019, Mexico was crowned as the number one partner of the US due to the trade war between the two countries, so nothing ensures that this will not happen again.

"It is possible to become the main supplier of the items that the US does not want to import from China, such as products from the electronics, communication and electric-lighting industries [...] there is still much more production needed to replace China and keep most of the market," explains Cendejas.



Staff Ejecutivo de primer orden conectando el comercio global de México



Sin embargo, aun siendo competidores directos, nuestro país tiene la oportunidad de convertirse en un centro de distribución de productos provenientes de empresas chinas por la cercanía geográfica.

Tal es el ejemplo de Hisense, que llegó a México para acortar sus tiempos de distribución y exportación a EE. UU. y Canadá (miembros del T-MEC).

Por lo que el T-MEC también puede funcionar como una palanca que impulse a nuestro país, sobre todo si se empiezan a diversificar los productos que se exportan a EE. UU.

“Se debe afianzar nuestro papel en el T-MEC, no solo en los sectores que ya dominamos, sino en aumentar la producción de productos de alta tecnología, ciberseguridad, uso dual y propiedad intelectual”, asegura.

¿Cuáles son las ventajas competitivas de México?

- Cercanía con EE. UU., lo que permite reducir costos logísticos que ayudan a disminuir el costo final del producto.
- Preferencias arancelarias por el T-MEC.
- La carrera tecnológica y el veto a empresas chinas como Huawei en territorio estadounidense.

“México no debe estancarse en la manufactura, debe crear nueva tecnología y aportar a la innovación tecnológica, un mercado poco desarrollado en el país”, menciona Javier Cendejas.

However, even though we are direct competitors, our country has the opportunity to become a distribution center for products from Chinese companies due to its geographical proximity.

Such is the example of Hisense, which came to Mexico to shorten its distribution and export times to the US and Canada (members of the USMCA).

Therefore, the USMCA can also work as a lever to boost our country, especially if it begins to diversify the products exported to the US.

“Our role in the USMCA must be strengthened, not only in the sectors we already dominate, but also in increasing the production of high-tech products, cybersecurity, dual use and intellectual property,” he says.

What are Mexico's competitive advantages?

- Proximity to the U.S., which reduces logistical costs that help lower the final cost of the product.
- Tariff preferences under the USMCA.
- The technology race and the veto of Chinese companies such as Huawei in U.S. territory.

“Mexico should not become stagnant in manufacturing, it should create new technology and contribute to technological innovation, a market that is underdeveloped in the country,” said Javier Cendejas.

Actualmente, los productos que más se producen y exportan en el país son:

- Agroalimentos (aguacate, cerveza, tequila, etc.).
- Automotriz (componentes, filtros, etc.).
- Maquinaria eléctrica.
- Materias primas y manufacturas de plástico.

Si México trabaja en sus cadenas de logística y producción, podrá atraer inversión extranjera que permitirá ser el proveedor número uno de: bienes de capital, comunicación, dispositivos médicos, entre otros.

Currently, the most produced and exported products in the country are:

- Agri-food (avocado, beer, tequila, etc.).
- Automotive (components, filters, etc.).
- Electrical machinery.
- Plastic raw materials and manufactures.

If Mexico improves its logistics and production chains, it will be able to attract foreign investment that will allow it to be the number one supplier of: capital goods, communication, medical devices, among others.

¿Cuál es nuestro papel como empresa?

El gran reto será visualizar y adelantarse a las tendencias para volver a ser el proveedor número uno del país vecino. Por eso, en DICEX estamos un paso adelante con nuestra cartera de servicios y los profesionales que trabajan con nosotros.

Gracias a nuestra experiencia, infraestructura y excelente capital humano que hace de nuestros servicios una ventaja competitiva para quienes lo contratan, hemos sido un aliado estratégico importante tanto para empresas transnacionales como para organismos gubernamentales y cámaras de comercio.

Además, nos aseguramos de sacar el mayor provecho a los tratados internacionales simplificando las operaciones de comercio exterior entre México y EE. UU.

Por otro lado, tenemos las herramientas para hacer del comercio algo digital. Apostamos por la simplificación de procesos y además incorporamos nuestros servicios exitosamente a la era COVID-19 y post COVID-19.

En DICEX evolucionamos y ofrecemos soluciones ante las circunstancias y tendencias globales.



Estamos preparados para exportar e importar desde EU y cualquier parte del mundo



What is our role as a company?

The greatest challenge will be to visualize and anticipate trends in order to become once again the number one supplier to the neighboring country. This is why at DICEX we are one step ahead with our portfolio of services and the professionals who work with us.

Thanks to our experience, infrastructure and excellent staff that make our services a competitive advantage for those who hire them, we have been an important strategic ally for transnational companies as well as for government agencies and chambers of commerce.

In addition, we make sure to take full advantage of international treaties by simplifying foreign trade operations between Mexico and the US.

On the other hand, we have the tools to make trade digital. We are committed to simplifying processes and we have successfully incorporated our services to the COVID-19 and post COVID-19 era.

At DICEX, we evolve and offer solutions to global circumstances and trends.

IMPUESTOS CORPORATIVOS

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



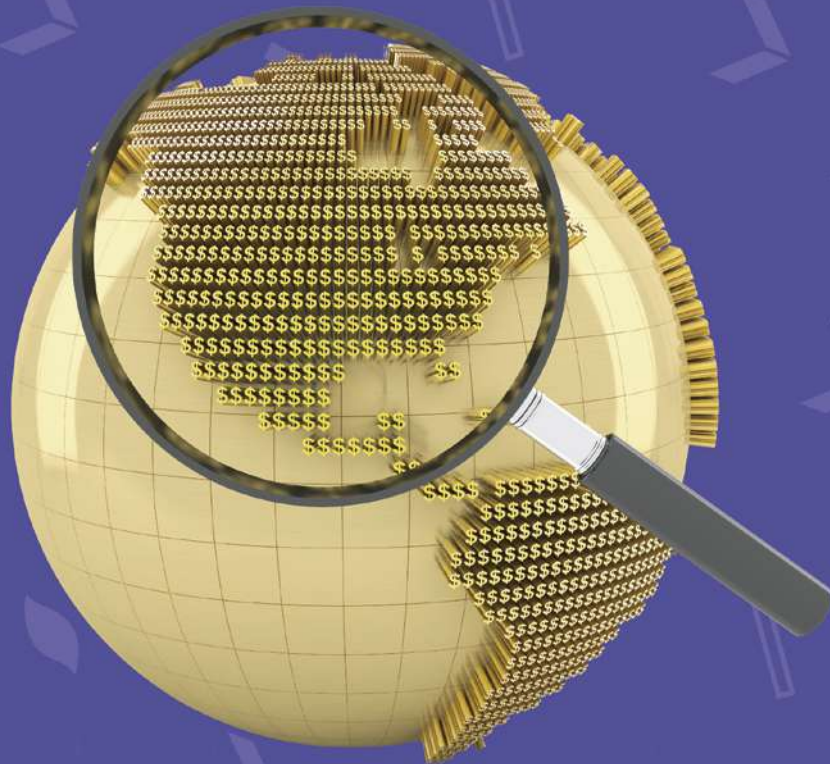
MARCANDO EL PASO
 EN EL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR
 Y ADUANAS

Las investigaciones *antidumping* PARTE I

Investigations on Antidumping
PART I



Dr. José Manuel Vargas Menchaca





Dr. José Manuel Vargas Menchaca

SEMBLANZA

Licenciado (1986), maestro (1989), doctor en Derecho (1992) y especialista en Finanzas Públicas (2013) de la UNAM. Fue Panelista del Capítulo XIX del TLCAN y ahora del Capítulo 10 del TMEC. Árbitro de la Corte Internacional de Londres. Prestó sus servicios en Puertos Mexicanos, órgano desconcentrado de la SCT y en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía. Actualmente, Consultor en materia de comercio exterior. Asesor de Tesis y profesor en la Facultad de Derecho de la UNAM, Universidad Anáhuac, Cety's Universidad, Instituto Tecnológico de Monterrey, Universidad de las Américas, Instituto Superior de Posgrado, Instituto GVA, Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ) e Instituto Especializado para Ejecutivos (IEE). Miembro de la Barra Mexicana de Abogados (1988); del Colegio de Profesores en Comercio Exterior, UNAM (1996); del Ilustre y Nacional Colegio de Abogados de México (2000); Presidente de la Comisión de Comercio Internacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2018-2021), vicepresidente de la Comisión Jurídica de Concamin (2016-2021). 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, Cety's University, Technological Institute of Monterrey, University of the Americas, Graduate Institute, GVA Institute, University Center for Legal Studies (CUEJ) and Specialized Institute for Executives (IEE). He is a member of the Mexican Bar Association (1988); the Association of Professors of Foreign Trade, UNAM (1996); and the Mexican Bar Association (2000). He is President of the International Trade Commission of the Mexican Institute of Public Accountants (2018 - 2021), Vice President of the Legal Commission of Concamin (2016 - 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 explica la primera parte del procedimiento relacionado con las investigaciones *antidumping* o discriminación de precios, como es también identificado en la Ley de Comercio Exterior, qué autoridad interviene y los requisitos de procedencia para lograr éxito en su presentación.

SUMMARY

In this article, the author explains the first part of the procedure related to antidumping or price discrimination investigations, as it is also identified in the Foreign Trade Law, which authority is involved and the procedural requirements to succeed in its presentation.

El *dumping* en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) es también identificado como discriminación de precios, esto es, cuando el precio de exportación de una mercancía es inferior al valor normal que tiene en su lugar de origen, es decir, en el lugar donde se fabrica la mercancía. Para determinar si existe *dumping*, la comparación de ambos precios debe hacerse de manera equitativa y a nivel *ex fabrica* (*ex works* EXW), para lo cual deben realizarse los ajustes correspondientes a ambos precios y que los mismos correspondan a ventas suficientes y representativas de operaciones comerciales normales.

El Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC)¹ reconoce: para contrarrestar el *dumping* podrán imponerse derechos *antidumping*, en el caso de México, se denominan cuotas compensatorias. De la lectura del mencionado Artículo se observa: para la imposición de derechos es insuficiente demostrar la existencia del *dumping*, también es necesario evidenciar la existencia de daño o amenaza de daño a la rama de producción nacional, o alternativamente, la posibilidad de demostrar que se causa un retraso importante en la creación de una rama de producción nacional. En este sentido, si existe un vínculo o relación causal entre el *dumping* y el daño, en cualquiera de sus tipos, es razón suficiente para que la autoridad proceda a la imposición de cuotas compensatorias.²

En el entendido de que durante el procedimiento de investigación la autoridad permitió a las partes interesadas: productores nacionales, importadores, exportadores y, en su caso, gobierno de la parte exportadora, la participación, presentación de información, alegatos, pruebas y defensa oral de sus intereses y pretensiones. Donde, como resultado de todo ello, la autoridad investigadora determinó la existencia del trinomio arriba señalado y, existen las evidencias suficientes y necesarias en el expediente administrativo que se formó como resultado de la investigación, ya sea porque las aportaron las partes interesadas o la autoridad se allegó de ellas.³

Para la imposición de derechos es insuficiente demostrar la existencia del *dumping*, también es necesario evidenciar la existencia de daño o amenaza de daño a la rama de producción nacional, o alternativamente, la posibilidad de demostrar que se causa un retraso importante en la creación de una rama de producción nacional.



It is not enough to merely prove the existence of dumping for the imposition of duties, it is also necessary to prove the existence of any damage or damage risk to the national production branch, or alternatively, the possibility of proving that a significant delay in the creation of a national production branch is caused.

Dumping within the parameters of the World Trade Organization (WTO) is identified as price discrimination, that is, when the export price of a good is lower than its normal value at its place of origin, i.e., the place where the good is manufactured. In order to determine whether dumping exists, the comparison of both prices must be made on an equitable basis and at the *ex works* (EXW) level, for which the corresponding adjustments must be made to both prices and that they correspond to sufficient and representative sales of normal commercial operations.

Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)¹ provides that anti-dumping duties may be imposed to counteract dumping, in the case of Mexico, they are called countervailing duties. From the mentioned Article it is observed that it is not enough to merely prove the existence of dumping for the imposition of duties, it is also necessary to prove the existence of any damage or damage risk to the

national production branch, or alternatively, the possibility of proving that a significant delay in the creation of a national production branch is caused. In this sense, if there is a link or causal relationship between dumping and damage, in any of its types, it is enough reason for the authority to proceed to the imposition of countervailing duties.²

During the investigation procedure, the authority allowed the interested parties: domestic producers, importers, exporters and, as the case may be, the government of the exporting party to participate, present information, allegations, evidence and oral defense of their interests and claims. Where, as a result of all this, the investigating authority determined the existence of the trinomial mentioned above and, there is sufficient and necessary evidence in the administrative record that was formed as a result of the investigation, either because it was provided by the interested parties or the authority obtained it.³

Valga decir, la imposición de derechos *antidumping* o cuotas compensatorias sólo puede ser resultado de una investigación iniciada y realizada de conformidad con lo establecido en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, comúnmente conocido como Acuerdo *Antidumping*.⁴ El cual, entre otras disposiciones, comprende un artículo para la determinación de la existencia de *dumping* (art. 2); para la determinación de la existencia de daño (art. 3); para la definición de rama de producción nacional (art. 4); para los requisitos de la iniciación del procedimiento *antidumping* (art. 5); para la adopción de cuotas compensatorias provisionales (art. 7); para el establecimiento y percepción de los derechos *antidumping* (art. 9); y para los avisos públicos y el contenido de las determinaciones iniciales, preliminares y definitivas de las autoridades investigadoras con motivo del procedimiento de investigación.⁵

El Artículo VI, anteriormente mencionado, señala: para la comparación de precios, valor normal y precio de exportación, se deberán tomar en cuenta las condiciones de venta (por ejemplo, mayoreo, menudeo, pago de contado o a crédito, descuentos, entre otros), las de tributación y aquellas otras que influyan en la comparabilidad de los precios (por ejemplo, diferencias físicas entre los productos, etc.). Incluso el Artículo referido señala:

1. ... un producto exportado de un país a otro debe ser considerado como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:
 - a) menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador; ...⁶

Para la comparación de precios, valor normal y precio de exportación, se deberán tomar en cuenta las condiciones de venta (por ejemplo, mayoreo, menudeo, pago de contado o a crédito, descuentos, entre otros), las de tributación y aquellas otras que influyan en la comparabilidad de los precios (por ejemplo, diferencias físicas entre los productos, etc.).



For the comparison of prices, normal value and export price, the conditions of sale (for example, wholesale, retail, cash or credit payment, discounts, among others), taxation and those others that influence the comparability of prices (for example, physical differences between the products, etc.)

In other words, the imposition of antidumping or countervailing duties can only be the result of an investigation initiated and conducted in accordance with the provisions of the Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade, commonly known as the Antidumping Agreement.⁴ Among other provisions, it includes an article for the determination of the existence of dumping (art. 2); for the determination of the existence of damage (art. 3); for the definition of domestic industry (art. 4); for the requirements for the initiation of the antidumping proceeding (art. 5); for the adoption of provisional countervailing duties (art. 7); for the establishment and collection of antidumping duties (art. 9); and for the public notices and the content of the initial, preliminary and final determinations of the investigating authorities in the investigation proceeding.⁵

Article VI, previously mentioned, states: for the comparison of prices, normal value and export price, the conditions of sale (for example, wholesale, retail, cash or credit payment, discounts, among others), taxation and those others that influence the comparability of prices (for example, physical differences between the products, etc.) shall be taken into account. The aforementioned Article also states:

1. ... a product exported from one country to another should be considered as introduced into the market of an importing country at a price below its normal value, if its price is:
 - a) lower than the comparable price, in the ordinary course of trade, for the like product when destined for consumption in the exporting country; ...⁶

Con lo cual además toma relevancia la expresión producto similar, que en inglés es identificada como *like product*, la cual acepta dos categorías, una referida al producto idéntico destinado al consumo en el país exportador, o bien, un producto que, sin ser igual en todas sus características, es un producto similar que puede tener una composición semejante, cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiable. Al respecto, debe observarse que el artículo 2.6 del Acuerdo *Antidumping* no alude a funciones e intercambiabilidad, como podrá observarse a continuación:

2.6 En todo el presente Acuerdo se entenderá que la expresión "producto similar" ("*like product*") significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado.⁷

En cambio, el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE), en su artículo 37 fracción II, claramente complementa lo establecido en el AAD, al disponer:

Artículo 37. Para los efectos de este Reglamento se entenderá por:

...

II. Mercancías similares, los productos que, aun cuando no sean iguales en todos los aspectos, tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con los que se compara.⁸

Además de la determinación que debe hacerse con respecto a la similitud de producto, otro tema relevante es la identificación de la rama de producción nacional, es decir, no podría iniciarse una investigación *antidumping*, sin la existencia de una industria nacional que pudiera resultar afectada por la importación de mercancías en condiciones de *dumping*. Es decir, si no existe la industria nacional, o ésta no fabrica la mercancía idéntica o similar a la importada, no habría a quién proteger con respecto a las importaciones realizadas en condiciones de discriminación de precios.



In this context, the expression like product takes relevance, which accepts two categories, one referring to the identical product destined for consumption in the exporting country, or a product that, without being the same in all its characteristics, is a like product that may have a similar composition, fulfill the same functions and be commercially interchangeable. In this regard, it should be noted that article 2.6 of the Antidumping Agreement does not refer to functions and interchangeability, as it can be observed as follows:

2.6 Throughout this Agreement, the term "like product" shall be interpreted to mean a product which is identical, i.e., alike in all respects to the product under consideration, or, in the absence of such a product, another product which, although not alike in all respects, has characteristics closely resembling those of the product under consideration.⁷

On the other hand, the Regulations of the Foreign Trade Law (RLCE for its Spanish acronym), in its Article 37 section II, clearly complements the provisions of the ADA, by providing as follows:

Article 37. For the purposes of these Regulations, the following definitions shall apply:

...

II. Similar goods are goods which, although not alike in all respects, have similar characteristics and composition, enabling them to perform the same functions and to be commercially interchangeable with those being compared.⁸

In addition to the determination that must be made with respect to the likeness of the product, another relevant issue is the identification of the domestic industry, i.e., an antidumping investigation could not be initiated without the existence of a domestic industry that could be affected by the import of dumped goods. That is to say, if there is no domestic industry, or it does not manufacture the identical or similar merchandise to the imported one, there would be no one to protect with respect to the imports made under conditions of price discrimination.



Para efectos de la determinación de la existencia de la rama de producción nacional, algunos aspectos fundamentales son: i) que la industria fabrique la mercancía idéntica o similar a la importada; ii) el o los solicitantes de la investigación demuestren que su producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichas mercancías; y, en el supuesto de que algunos de los productores estén vinculados a los exportadores, importadores, o sean ellos mismos importadores de la mercancía investigada, la autoridad podrá referirse al resto de los productores sin que la vinculación o la importación *per se* de la mercancía investigada, sea suficiente para descartar al solicitante (art. 4.1 del AAD).

For purposes of determining the existence of the domestic industry, some fundamental aspects are: i) that the industry manufactures the identical or similar product to the imported goods; ii) the petitioner or petitioners of the investigation demonstrate that their joint production constitutes an important proportion of the total national production of such good; and, in the event that some of the producers are related to the exporters, importers, or are themselves importers of the investigated good, the authority may refer to the rest of the producers, without the relationship or the import *per se* of the investigated merchandise, being sufficient to rule out the petitioner (art. 4.1 of the ADA).

Adicionalmente, cuando la totalidad de los productores nacionales estén vinculados a los exportadores o importadores, o sean ellos mismos importadores, la rama de producción nacional podrá referirse al conjunto de fabricantes de la mercancía producida en la etapa inmediata anterior de la misma línea continua de producción (art. 40 de la Ley de Comercio Exterior -LCE-).⁹

Inclusive, la legislación de la materia permite que los solicitantes de la investigación *antidumping* puedan únicamente representar al menos al 25% de la producción nacional de la mercancía idéntica o similar, siempre y cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta represente más del 50% de producción nacional total de la mercancía idéntica o similar investigada; pero además, el solicitante deberá aportar información de la producción nacional total en la medida que las cifras estén razonablemente disponibles. La solicitante podrá incluso realizar una estimación confiable y describir la metodología correspondiente para la obtención de las cifras relativas a la producción nacional total considerada (arts. 5.4 del AAD, 60 y 63 del RLCE).

Para la presentación de la solicitud de investigación, la Secretaría de Economía (SE), a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), cuenta con formularios¹⁰ en los cuales se solicita la información pertinente para efecto de conocer, entre otros puntos, la identidad del (o de los) solicitante(s), el producto idéntico o similar, el o los países de donde proviene la mercancía importada, una lista de las personas que realizan las importaciones, información sobre los precios, datos sobre la evolución del volumen de las importaciones y, en general, toda la información, argumentos y pruebas sobre la existencia del *dumping*, del daño a la industria nacional en cualquiera de sus tipos y la relación causal entre ambos elementos (trinomio).

Para el llenado del formulario, el solicitante de la investigación puede solicitar una reunión previa a la UPCI para aclarar diversos aspectos sobre si la información y documentación que desea incluirse cumple con el estándar mínimo requerido por la legislación de la materia para acreditar la existencia del trinomio multicitado (art. 5.3 del AAD). Es decir, no es suficiente una simple afirmación no apoyada en las pruebas pertinentes; de ahí la importancia de proporcionar toda la información y documentación disponible y razonablemente al alcance del solicitante de la investigación (art. 5.2 del AAD), es decir, nadie está obligado a lo imposible y habrá información pública disponible y otra que por su naturaleza será confidencial, propia de las empresas importadoras y exportadoras, la cual dichas empresas deberán proporcionar, si así lo consideran conveniente, cuando comparezcan en el procedimiento de investigación, para efecto de defender sus intereses frente a las alegaciones de la solicitante.



Additionally, when all of the domestic producers are related to the exporters or importers, or are themselves importers, the domestic industry may refer to the set of manufacturers of the goods produced in the previous stage of the same continuous line of production (art. 40 of the Foreign Trade Law -LCE-).⁹

The legislation also allows that the petitioners of the antidumping investigation may only represent at least 25% of the national production of the identical or similar merchandise, as long as it is supported by national producers whose joint production represents more than 50% of the total national production of the identical or similar merchandise under investigation; but in addition, the petitioner must provide information of the total national production, to the extent that the figures are reasonably available. The applicant may even make a reliable estimate and describe the corresponding methodology to obtain the figures related to the total national production considered (articles 5.4 of the ADA, 60 and 63 of the RLCE).

In order to file the request for investigation, the Secretariat of Economy (SE), through the International Trade Practices Unit (UPCI), has forms¹⁰ in which it requests the pertinent information in order to know, among other things, the identity of the applicant(s), the identical or similar product, the country(ies) where the imported merchandise comes from, a list of the persons making the imports, information on

prices, data on the evolution of the volume of imports and, in general, all the information, arguments and evidence on the imports, the country or countries from which the imported merchandise originates, a list of the persons making the imports, information on prices, data on the evolution of the volume of imports and, in general, all the information, arguments and evidence on the existence of dumping, injury to the national industry in any of its types and the causal relationship between both elements (trinomial).

In order to fill out the form, the applicant of the investigation may request a previous meeting with the UPCI, to clarify several aspects as to whether the information and documentation to be included, complies with the minimum standard required by the legislation of the matter, to prove the existence of the trinomial mentioned (art. 5.3 of the ADA). That is to say, a simple assertion not supported by the pertinent evidence is not enough; hence the importance of providing all the information and documentation available and reasonably within the reach of the applicant of the investigation (art. 5.2 of the ADA), that is to say, nobody is obliged to the impossible and there will be public information available and other information that by its nature will be confidential, proper of the importing and exporting companies, which said companies must provide, if they consider it convenient, when they appear in the investigation procedure, for the purpose of defending their interests against the allegations of the applicant.

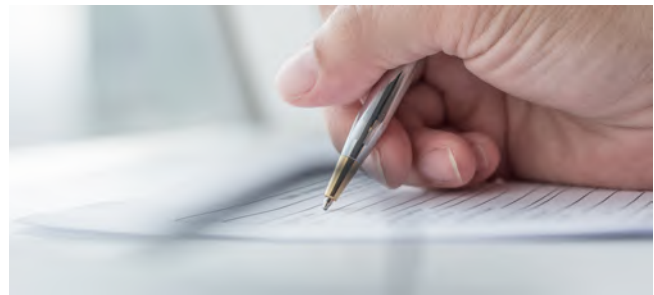
La información contenida en el formulario podrá ser clasificada como información pública, confidencial o comercial reservada. Por información confidencial podrá considerarse:

- I) Los procesos de producción de la mercancía.
- II) Los costos de producción y la identidad de los componentes.
- III) Los costos de distribución.
- IV) Los términos y condiciones de venta, excepto los ofrecidos al público.
- V) Los precios de ventas por transacción y por producto.
- VI) El nombre de los clientes, distribuidores y proveedores.
- VII) Los montos de los ajustes por concepto de términos y condiciones de venta, cantidades, costos variables y cargas impositivas.
- VIII) Cualquier otra información cuya revelación o difusión al público pueda causar daño a la posición competitiva del solicitante de la investigación o de la empresa que presenta la información, o inclusive, cuya divulgación implicaría una ventaja significativa para un competidor, o tendría un efecto significativamente desfavorable para quien proporciona la información (arts. 16.5 del AAD y 49 RLCE).

La información comercial reservada se refiere, entre otros conceptos, a fórmulas secretas o procesos que tengan un valor comercial, no patentado y de conocimiento exclusivo de un reducido grupo de personas que los utilizan en la producción de una mercancía y cuya divulgación podría resultar en un daño patrimonial o financiero sustancial e irreversible para el solicitante de la investigación, o para aquella empresa que presente dicha información (art. 150 del RLCE).

El artículo 151 del RLCE también señala que los nombres de las personas físicas o morales de quien la parte interesada obtuvo información relevante serán del conocimiento exclusivo de la SE y sólo podrán ser difundidos previo consentimiento de dichas personas.

En ambos casos, ya sea información confidencial o comercial reservada, la solicitante de la investigación debe asignar tal carácter a la información que presenta ante la autoridad, a través de un sello elaborado para tal efecto y claramente visible colocado en cada una de las hojas, además de justificar el motivo por el cual le asigna tal carácter a la información y solicitando se evite su divulgación, pero autorizando su revisión a las personas que cumplen con los requisitos exigidos por la legislación de la materia y previa autorización de la autoridad investigadora.



The information contained in the form may be classified as public, confidential or reserved commercial information. Confidential information may be considered as:

- I) The production processes of the goods.
- II) The production costs and the identity of the components.
- III) Distribution costs.
- IV) The terms and conditions of sale, except those offered to the public.
- V) Sales prices per transaction and per product.
- VI) The names of customers, distributors and suppliers.
- VII) The amounts of adjustments for terms and conditions of sale, quantities, variable costs and tax charges.
- VIII) Any other information whose disclosure or dissemination to the public could cause injury to the competitive position of the applicant of the investigation or of the company submitting the information, or even whose disclosure would imply a significant advantage to a competitor, or would have a significantly unfavorable effect to the party providing the information (arts. 16.5 of the ADA and 49 RLCE).

The reserved commercial information refers, among other concepts, to secret formulas or processes that have a commercial value, not patented and of exclusive knowledge of a reduced group of persons that use them in the production of a merchandise and whose disclosure could result in a substantial and irreversible patrimonial or financial damage for the petitioner of the investigation, or for that company that presents such information (Article 150 of the RLCE).

Article 151 of the RLCE also states that the names of the individuals or legal entities from whom the interested party obtained relevant information shall be of the exclusive knowledge of the SE, and may only be disclosed with the prior consent of such persons.

In both cases, whether confidential or reserved commercial information, the applicant of the investigation must assign such character to the information submitted to the authority, through a seal prepared for such purpose and clearly visible placed in each of the sheets, in addition to justifying the reason for which it assigns such character to the information and requesting to avoid its disclosure, but authorizing its review to the persons that comply with the requirements demanded by the legislation of the matter and prior authorization of the investigating authority.

Todo ello, para efectos de que la SE trate dicha información como tal, donde las descripciones proporcionadas en los párrafos anteriores serán de utilidad. En ocasiones la UPCI podrá formular los requerimientos, aclaraciones o reclasificación de la información que considere, no cumple con los criterios establecidos en los artículos 149 y 150 del RLCE.

Cuando la solicitante de la investigación, o cualquier parte interesada en el procedimiento, presente información a la cual debe otorgársele el carácter de confidencial o de comercial reservada, de conformidad con lo establecido en los artículos 6.5.1 del AAD, 153 y 158 del RLCE, esa parte deberá presentar a la UPCI un resumen público de ésta, el cual deberá ser lo suficientemente detallado, a efecto de facilitar a quien la consulte, una comprensión razonable e integral del contenido de la información clasificada como confidencial o comercial reservada. Inclusive, el AAD en el numeral señalado prevé la posibilidad de, en circunstancias excepcionales, la solicitante o parte interesada señale que la información no puede ser resumida, en cuyo caso también deberá expresar las razones por las cuales no es posible resumirla, y quedará en manos de la autoridad la procedencia o no de dicha justificación. En el extremo de que la autoridad exija a la parte interesada la reclasificación de la información, para efectos de otorgarle el carácter de información pública, a fin de que las demás partes la conozcan; o bien, si la parte interesada se rehúsa a la reclasificación, la autoridad podrá no tomar en cuenta dicha información (art. 6.5.2 del AAD).

Adicionalmente, existe un procedimiento de acceso a la información confidencial para aquellas personas que cumplan con los requisitos establecidos en el RLCE y el formato aludido, entre los cuales se encuentra:

- I) Presentar la solicitud por escrito en la cual manifieste la necesidad de revisar la información.
- II) Presentar los documentos con los cuales acredite su representación, incluido el testimonio de la persona que cuenta con las facultades suficientes para otorgarle la representación.
- III) Ser residente en México; no haber sido condenado por sentencia ejecutoriada por delito doloso; gozar de buena reputación personal y profesional; no haber sido socio o haber ocupado cargo directivo o haber sido asalariado de la empresa que representa.
- IV) Asumir y presentar el compromiso de confidencialidad.
- V) Manifiestar por escrito las razones por las cuales la revisión de la información confidencial es relevante para la defensa de su caso.
- VI) El compromiso de devolver a la SE las versiones originales de sus notas o resúmenes derivados de la revisión de la información confidencial, dentro de los 10 días siguientes de dictada la resolución final de la investigación.
- VII) El pago de una fianza.



All of the above, for the purpose of the SE treating such information as such, where the descriptions provided in the preceding paragraphs will be useful. Occasionally the UPCI may formulate the requirements, clarifications or reclassification of the information that it considers does not comply with the criteria established in articles 149 and 150 of the RLCE.

When the petitioner of the investigation, or any interested party in the procedure, submits information that should be considered confidential or commercially reserved, in accordance with the provisions of articles 6.5.1 of the ADA, 153 and 158 of the RLCE, such party shall submit to the UPCI a public summary of such information, which shall be sufficiently detailed, in order to facilitate to whoever consults it, a reasonable and integral understanding of the content of the information classified as confidential or commercially reserved. Inclusive, the ADA in the aforementioned paragraph provides for the possibility that, in exceptional circumstances, the applicant or interested party may indicate that the information cannot be summarized, in which case it must also express the reasons why it is not possible to summarize it, and it will be up to the authority to decide whether or not such justification is appropriate. In the event that the authority requires the interested party to reclassify the information, for purposes of granting it the character of public information, so that the other parties may know it; or, if the interested party refuses to reclassify it, the authority may disregard such information (art. 6.5.2 of the ADA).

In addition, there is a procedure for access to confidential information for those persons who comply with the requirements established in the RLCE and the aforementioned form, among which are the following:

- I) Submit a written request stating the need to review the information.
- II) Present the documents with which he/she accredits his/her representation, including the testimony of the person who has sufficient powers to grant the representation.
- III) Be a resident in Mexico; not have been convicted by an enforceable judgment for an intentional crime; have a good personal and professional reputation; not have been a partner or have held a managerial position or have been a salaried employee of the company he/she represents.
- IV) To assume and present the confidentiality commitment.
- V) State in writing the reasons why the review of the confidential information is relevant to the defense of their case.
- VI) The commitment to return to the SE the original versions of its notes or summaries derived from the review of the confidential information, within 10 days after the final resolution of the investigation has been issued.
- VII) The payment of a bond.

Al respecto, si la UPCI considera que se cumplieron los requisitos aludidos, otorgará la autorización correspondiente (arts. 80 de la LCE y 160 último párrafo del RLCE) y la revisión de la información confidencial deberá realizarse en las instalaciones de la SE y en presencia de un funcionario de la UPCI (arts. 159 y 160 del RLCE).

Es de observarse, cualquier persona podrá tener acceso a la información pública contenida en el expediente de la investigación *antidumping*, una vez que hayan transcurrido 60 días hábiles de publicada la resolución final, por medio de la cual se da por terminada la investigación (arts. 3 último párrafo, 80 de la LCE y 156 del RLCE).

In this regard, if the UPCI considers that the aforementioned requirements were met, it will grant the corresponding authorization (articles 80 of the LCE and 160 last paragraph of the RLCE) and the review of the confidential information must be carried out at the facilities of the Ministry of Commerce and in the presence of an official of the UPCI (articles 159 and 160 of the RLCE).

It should be noted that any person may have access to the public information contained in the file of the anti-dumping investigation, once 60 working days have elapsed since the publication of the final resolution, by means of which the investigation is terminated (articles 3 last paragraph, 80 of the LCE and 156 of the RLCE).



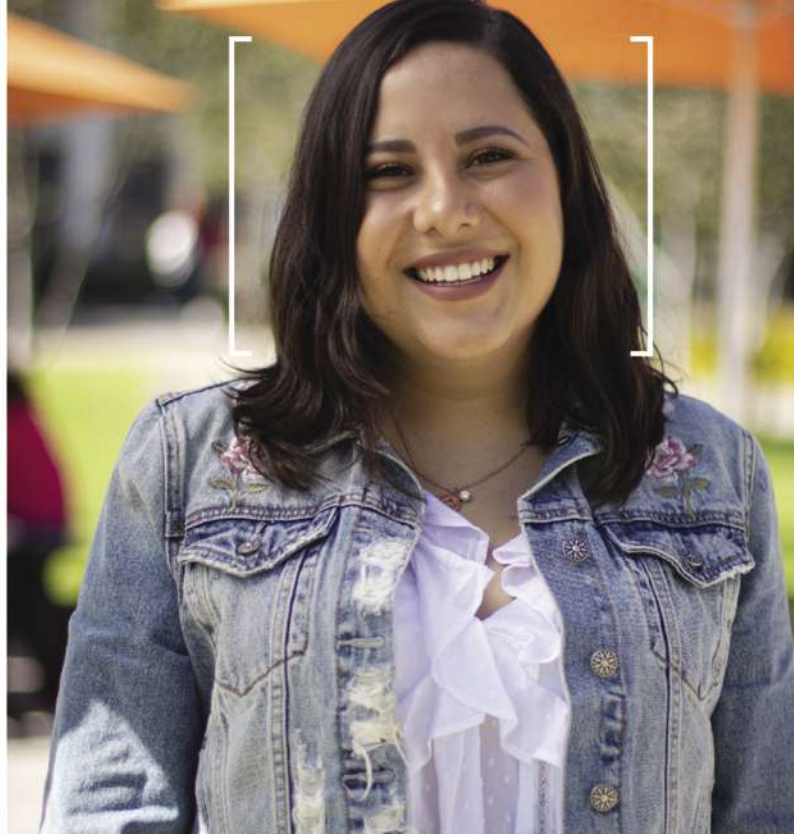
Fuentes

1. El Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés *General Agreement on Tariffs and Trade*) en su redacción también prevé la posibilidad de que un Estado Miembro pueda imponer derechos compensatorios, es decir, aquellos que deriven de una investigación por subvenciones, pero claramente indica en el párrafo 5 de dicho Artículo: ninguna mercancía podrá ser objeto simultáneamente de derechos *antidumping* y derechos compensatorios para remediar el *dumping* o las subvenciones a la exportación. *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* (GATT de 1947), ahora de 1994, https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01_s.htm, consultado el 19 de marzo de 2021.
2. Obsérvese que el pago por concepto de cuotas compensatorias es independiente del pago que deba realizarse por conceptos como impuesto general de importación (IGI), impuesto al valor agregado (IVA) y derecho de trámite aduanero (DTA).
3. Entre otros, véanse los artículos 6.1, 6.2, 6.4, 6.6, 6.9, 6.11 del AAD, 49, 53, 81, 82 y 88 de la Ley de Comercio Exterior (LCE) y 75 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE).
4. *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*, https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/19-adp_01_s.htm, consultado el 19 de marzo de 2021. Recordemos también que la legislación de la materia se integra por el GATT (artículo VI), la LCE, el RLCE y, en su caso, los acuerdos y tratados comerciales suscritos por México.
5. El Acuerdo *Antidumping* comprende 18 artículos, divididos en tres Partes, además de dos Anexos. En la Parte I los primeros 12 artículos están referidos a las investigaciones *antidumping*, entre los cuales se encuentran: la presentación de pruebas (art. 6), el compromiso de precios (art. 8), sobre la percepción retroactiva de los derechos *antidumping* (art. 10), la duración de los derechos, su revisión anual y quinquenal (art. 11), la revisión judicial (art. 13), las investigaciones en favor de un tercer país (art. 14), el trato especial a los países en desarrollo miembros (PMA) (art. 15). La Parte II referente al Comité de Prácticas *Antidumping* (art. 16), las consultas y solución de diferencias (art. 17); y la Parte III a las disposiciones finales (art. 18).
6. *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* (GATT de 1947), ahora de 1994, Ob. Cit.
7. *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*, Ob. cit.
8. *Reglamento de la Ley de Comercio Exterior*, publicado en Diario Oficial de la Federación (DOF) el 30 de diciembre de 1993, última reforma del 22 de mayo de 2014, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/31686/Reg_LComExt.pdf, consultado el 19 de marzo de 2021.
9. *Ley de Comercio Exterior*, publicada en el DOF el 27 de julio de 1993, última reforma del 21 de diciembre de 2006, <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Federal/html/wo3868.html>, consultada el 21 de marzo de 2021.
10. El Formulario Oficial de solicitantes de investigación por discriminación de precios está disponible en https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/426638/Antidumping_Solicitantes.pdf, consultado el 21 de marzo de 2021.

Sources

1. Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) itself also provides for the possibility that a Member State may impose countervailing duties, i.e., those resulting from a subsidy investigation, but clearly states in paragraph 5 of that Article: no goods shall be subject to both anti-dumping and countervailing duties to remedy dumping or export subsidies. General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947), now 1994, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm, Accessed on March 19, 2021.
2. It should be noted that the payment of antidumping duties is independent of the payment to be made for items such as general import tax (IGI), value added tax (VAT) and customs processing fee (DTA).
3. Among others, see Articles 6.1, 6.2, 6.4, 6.6, 6.6, 6.9, 6.11 of the ADA, 49, 53, 81, 82 and 88 of the Foreign Trade Law (LCE) and 75 of the Regulations of the Foreign Trade Law (RLCE).
4. Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp_01_e.htm, accessed on March 19, 2021. The legislation on this matter is made up of the GATT (Article VI), the LCE, the RLCE and, as the case may be, the trade agreements and treaties signed by Mexico.
5. The Antidumping Agreement comprises 18 articles, divided into three Parts, in addition to two Annexes. In Part I, the first 12 articles refer to antidumping investigations, among which are: the presentation of evidence (Art. 6), price undertakings (Art. 8), retroactive collection of antidumping duties (Art. 10), the duration of duties, annual and five-year reviews (Art. 11), judicial review (Art. 13), investigations in favor of a third country (Art. 14), special treatment for developing country members (Art. 15). Part II on the Committee on Antidumping Practices (art. 16), consultations and dispute settlement (art. 17); and Part III on final provisions (art. 18).
6. General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947), now 1994, Ob. cit.
7. Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade, Ob. cit.
8. Regulations of the Foreign Trade Law, published in the Official Journal of the Federation (DOF) on December 30, 1993, last amended on May 22, 2014, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/31686/Reg_LComExt.pdf, accessed March 19, 2021.
9. Foreign Trade Law, published in the DOF on July 27, 1993, last amended on December 21, 2006, <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Federal/html/wo3868.html>, accessed March 21, 2021.
10. The Official Form for Applicants for Price Discrimination Investigation is available at https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/426638/Antidumping_Solicitantes.pdf, accessed March 21, 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



Fortaleciendo las relaciones comerciales entre México y Rusia: La imperiosa y urgente necesidad de diversificar nuestro comercio exterior

Strengthening Trade Relations between Mexico and Russia: The Pressing and Urgent Need to Diversify our Foreign Trade



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

En este artículo podrás encontrar el análisis que el autor realizó en cuanto a la relación comercial que existe entre México y Rusia, así como los tratados que hay entre estas dos naciones y los beneficios y limitaciones que existen en materia comercial dada la relación tan cercana de México con Estados Unidos y las tensiones entre éste y el país eslavo.

SUMMARY

In this article you will find the author's analysis of the commercial relationship between Mexico and Russia, as well as the treaties that exist between these two nations and the benefits and limitations that exist in commercial matters given Mexico's close relationship with the United States and the tensions between the latter and the Slavic country.

Mucho se ha dicho sobre la necesidad que tiene México de diversificar su comercio exterior para ya no depender tanto de un solo mercado, que en este caso es nuestro vecino del norte: Estados Unidos. En alguna ocasión escuché en una conferencia que era nuestro mercado natural, pero eso no quiere decir, en una humilde opinión, que tenga que ser la única opción, sino ¿para qué tenemos tantos Tratados Internacionales en materia comercial con otros países? Y no nada más eso, descubriremos que en el caso concreto de Rusia tenemos muchos más, pero antes que nada vamos a ver ¿quién es quién en el Comercio Internacional?¹ y ¿qué lugar ocupan ambos países en el mundo? ¿Les parece bien? Comencemos por México:

Much has been said about Mexico's need to diversify its foreign trade in order to no longer depend so much on a single market, which in this case is our northern neighbor: The United States. I once heard at a conference that it was our natural market, but that does not mean, in my humble opinion, that it has to be the only option, otherwise why do we have so many international trade agreements with other countries? And not only that, we will discover that in the specific case of Russia we have many more, but first of all let's see who is who in International Trade¹ and what place do both countries occupy in the world. Sounds good? Let's start with Mexico:



Los Estados Unidos Mexicanos se encuentran en América del Norte, su capital y ciudad más poblada es Ciudad de México. Es una república representativa, democrática, federal y laica compuesta por 32 entidades federativas y posee un territorio de 1,964,375 kilómetros cuadrados, siendo el décimo tercer país más extenso del orbe y el tercero más grande de América Latina. Hace frontera en el norte con Estados Unidos² y en el sur con Guatemala y Belice. Contamos con más de 11,000 mil kilómetros de costa, lo que facilita la logística con Asia y Europa, siendo un puente natural entre esas regiones del mundo y no se diga entre Norteamérica con Centroamérica y Sudamérica.

Es el décimo país más poblado del mundo con una población estimada de 130 millones de habitantes, quienes en su mayoría tienen como lengua materna el español, aunque existen más de 200 lenguas indígenas propias de México como lo son el náhuatl y el maya principalmente. Esto nos convierte en una Nación pluricultural y en uno de los 10 países con mayor diversidad lingüística.

En términos turísticos, según la Organización Mundial del Turismo (en lo sucesivo "OMT"), México es el principal destino turístico de América Latina y el tercero más visitado en el mundo durante el año 2020. No es poca cosa si tomamos en cuenta que en ese año explotó la pandemia del Covid-19. Pero lejos de ello, tomemos en consideración que nuestro país tiene 34 sitios culturales o naturales que son considerados por la UNESCO (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura) como Patrimonio de la Humanidad y en este sentido, ocupamos el primer lugar en el continente americano.

México es el principal destino turístico de América Latina y el tercero más visitado en el mundo durante el año 2020.



En términos macroeconómicos, por Producto Interno Bruto (PIB) somos la decimocuarta economía mundial y la undécima por paridad del poder adquisitivo (PPA) y en escala regional somos la segunda economía de América Latina y la cuarta en el Continente Americano, con un desarrollo humano alto de 0.779, ocupando el lugar número 74 en el mundo.

Poseemos una gran variedad de climas, lo que nos convierte en un país mega diverso; hogar del 12% de la biodiversidad mundial, albergando a más de 12,000 especies endémicas.

Mexico is the main tourist destination in Latin America and the third most visited destination in the world during the year 2020.

The United States of Mexico is located in North America, its capital and most populous city is Mexico City. It is a representative, democratic, federal and secular republic made up of 32 states and has a territory of 1,964,375 square kilometers, making it the thirteenth largest country in the world and the third largest in Latin America. It borders the United States in the north and Guatemala and Belize in the south. We have more than 11,000 thousand kilometers of coastline, which facilitates logistics with Asia and Europe, being a natural bridge between these regions of the world, not to mention between North America and Central and South America.

It is the tenth most populated country in the world with an estimated population of 130 million inhabitants, most of whom speak Spanish as their mother tongue, although there are more than 200 indigenous languages in Mexico, mainly Nahuatl and Mayan. This makes us a multicultural nation and one of the 10 most linguistically diverse countries in the world.

In terms of tourism, according to the World Tourism Organization (hereinafter "UNWTO"), Mexico is the main tourist destination in Latin America and the third most visited destination in the world during the year 2020. This is no small feat if we take into account that in that year the Covid-19 pandemic exploded. But far from it, let's take into consideration that our country has 34 cultural or natural sites that are considered by UNESCO (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization) as World Heritage Sites, of which we occupy the first place in the American continent.

In macroeconomic terms, by Gross Domestic Product (GDP) we are the fourteenth largest economy in the world and the eleventh largest by purchasing power parity (PPP) and on a regional scale we are the second largest economy in Latin America and the fourth largest in the Americas, with a high human development of 0.779, ranking 74th in the world.

We have a great variety of climates, which makes us a mega diverse country; home to 12% of the world's biodiversity, hosting more than 12,000 endemic species.

En cuanto a Comercio Exterior, tenemos una gran cantidad de Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Complementación Económica que engloban a más de 50 países y hablo de los más conocidos pues en ediciones pasadas hablamos sobre el Convenio Comercial entre México y China del cual poco o casi nada se sabe y ahora que trataremos el tema de las relaciones comerciales con Rusia, en verdad nos vamos a sorprender.

Entre los principales productos que exportamos, tenemos a los siguientes:

- Vehículos
- Aceites crudos de petróleo
- Televisores de pantalla plana
- Máquinas automáticas para el tratamiento o procesamiento de datos
- Unidades de proceso, unidades de memoria, de entrada y de salida
- Tractores
- Autopartes
- Teléfonos y equipos de comunicación
- Instrumentos médicos
- Mercancía para ensamble o fabricación de aeronaves
- Refrigeradores y equipo para frío
- Oro en bruto
- Cerveza de malta
- Tomate
- Aguacate
- Tequila
- Azúcar de caña
- Frutos rojos

En esta lista se encuentran también el tequila, el azúcar de caña y las zarzamoras, de acuerdo con datos del Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), lo cual coloca a México como el principal país exportador del sector agroalimentario del mundo en productos como cerveza, tomate, chiles y pimientos, además de sandía, pepino, limón, aguacate, cebolla, tequila y papaya, entre otros, según datos de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER).

Nuestros principales destinos de exportación son Estados Unidos, Canadá, Brasil, Colombia, España, Alemania y China, de acuerdo con información del Trade & Logistics Innovation Center. De igual manera, cabe señalar que nos encontramos en la lista de los 10 principales exportadores del mundo.



In terms of Foreign Trade, we have a large number of Free Trade Agreements and Economic Complementation Agreements that include more than 50 countries. I am talking of course about the most well-known since we have talked in previous articles about the Trade Agreement between Mexico and China of which little or almost nothing is known about. Now that we will discuss trade relations with Russia, we are really going to be surprised.

Some of our main exported products are:

- Vehicles
- Crude oils
- Flat screen TVs
- Automatic machines for data treatment or data processing
- Processing units, memory units, input and output units
- Tractors
- Auto parts
- Telephones and communication equipment
- Medical instruments
- Aircraft assembly or fabrication goods
- Refrigerators and refrigeration equipment
- Unwrought gold
- Malt beer
- Tomato
- Avocado
- Tequila
- Cane sugar
- Berries

This list also includes tequila, cane sugar and blackberries, according to data from the Agri-Food and Fisheries Information System (SIAP), which places Mexico as the world's leading agri-food sector exporter of products such as beer, tomatoes, chilies and peppers, as well as watermelon, cucumber, lemon, avocado, onion, tequila and papaya, among others, according to data from the Secretariat of Agriculture and Rural Development (SADER).

Our main export destinations are the United States, Canada, Brazil, Colombia, Spain, Germany and China, according to information from the Trade & Logistics Innovation Center. We are also on the list of the world's top 10 exporters.



Ahora bien, los principales productos que México importa son los siguientes:

- Gasolina
- Automóviles
- Circuitos integrados monolíticos digitales
- Circuitos integrados monolíticos distintos a los digitales
- Partes o refacciones para aparatos emisores/ receptores
- Manufacturas de plástico
- Gas natural
- Partes y accesorios de carrocerías
- Partes y refacciones para aparatos de corte, seccionamiento, protección derivación y empalme
- Circuitos modulares para computadoras
- Accesorios para computadoras
- Motores de pistón de encendido por compresión, diésel o semi-diésel
- Unidades de memoria para computadoras
- Manufacturas de hierro/acero
- Partes y refacciones para vehículos automotores
- Circuitos modulares para aparatos emisores/ receptores
- Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión
- Medicamentos
- Artículos de plástico para transporte o envasado

The main products imported by Mexico are:

- Fuel
- Automobiles
- Monolithic digital integrated circuits
- Non-digital monolithic integrated circuits
- Parts or spare parts for transmitter/receiver equipment
- Plastic articles
- Natural gas
- Parts and accessories for car bodies
- Parts and spare parts for switchgear, disconnecting, protection, tapping and splicing equipment
- Modular circuits for computers
- Computer accessories
- Compression-ignition, diesel or semi-diesel piston engines
- Computer memory units
- Iron/steel fabrications
- Motor vehicle parts and spares
- Modular circuits for transmitter/receiver equipment
- Radiotelephony, radiotelegraphy, radiobroadcasting or television transmitting apparatus
- Medicine
- Plastic articles for transport or packaging

Ahora conocamos a Rusia. Formalmente conocido como la Federación Rusa, es el país más extenso del mundo con una superficie de 17,098,242 kilómetros cuadrados, equivalente a la novena parte de la tierra firme del planeta y con gran variedad de relieve y de ecosistemas, teniendo como capital a Moscú.

Es una república semiparlamentaria formada por 85 sujetos federales. Es el noveno país con mayor población en el mundo al tener más de 146 millones de habitantes. Ocupa toda Asia del Norte y alrededor del 40% de Europa (principalmente Europa Oriental), por lo que es un país transcontinental, con 11 zonas horarias.

Rusia además tiene las mayores reservas de recursos energéticos y minerales del mundo sin explotar y es considerada la mayor superpotencia energética. Posee las mayores reservas de recursos forestales y la cuarta parte del agua dulce sin congelar del mundo.

Es el país que limita con mayor número de países, dando un total de 16 y el que tiene las fronteras más extensas. Limita con los siguientes países (empezando por el noroeste y siguiendo el sentido antihorario): Noruega, Finlandia, Estonia, Letonia, Bielorrusia, Lituania, Polonia, Ucrania, Georgia, Azerbaiyán, Kazajistán, China, Mongolia y Corea del Norte. Por su parte, tiene límites de aguas territoriales con varios de los anteriores, así como con Japón y con los Estados Unidos (en concreto, con el estado de Alaska), limita también con los estados de reconocimiento limitado Abjasia, Osetia del Sur y la Unión de Repúblicas Populares (Nueva Rusia). Las costas de Rusia están bañadas por el océano Ártico, el norte del océano Pacífico y mares interiores como el Báltico, el Negro y el Caspio.

Rusia ha tenido poder y mucha influencia en el mundo, primero, en la época del Imperio ruso, después como el país dominante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS)— el primero y el más grande de los estados socialistas constitucionalmente establecidos y una superpotencia reconocida como tal y actualmente como la Federación de Rusia.

Tiene una larga tradición de calidad en todos los aspectos de las artes y de las ciencias. La Federación Rusa se fundó en 1991 al disolverse la URSS y es reconocida como la heredera de la personalidad legal de esta.



Next, let's get to know Russia. Formally known as the Russian Federation, it is the largest country in the world with an area of 17,098,242 square kilometers, equivalent to one ninth of the planet's land area and with a great variety of relief and ecosystems, with Moscow as its capital.

It is a semi-parliamentary republic formed by 85 federal subjects. It is the ninth most populated country in the world with more than 146 million inhabitants. It occupies all of North Asia and about 40% of Europe (mainly Eastern Europe), making it a transcontinental country with 11 time zones.

Russia also has the world's largest untapped reserves of energy and mineral resources and is considered the world's largest energy superpower. It has the largest reserves of forest resources and a quarter of the world's unfrozen fresh water.

It is bordered by the largest number of countries, totaling 16, and has the longest borders. It is bordered by the following countries (starting from the northwest and following the

counterclockwise direction): Norway, Finland, Estonia, Latvia, Belarus, Lithuania, Poland, Ukraine, Georgia, Azerbaijan, Kazakhstan, China, Mongolia and North Korea. It has territorial water boundaries with several of the above, as well as with Japan and the United States (specifically with the state of Alaska), it also borders the limited-recognition states of Abkhazia, South Ossetia and the Union of People's Republics (New Russia). Russia's coasts are washed by the Arctic Ocean, the northern Pacific Ocean and inland seas such as the Baltic, Black and Caspian Seas.

Russia has had power and much influence in the world, first, at the time of the Russian Empire, then as the dominant country of the Union of Soviet Socialist Republics (USSR)— the first and largest constitutionally established socialist state and a recognized superpower as such and currently as the Russian Federation.

It has a long tradition of quality in all aspects of the arts and sciences. The Russian Federation was founded in 1991 upon the dissolution of the USSR and is recognized as the heir to the legal personality of the USSR.

Entre sus fortalezas podemos encontrar las siguientes:

- Su economía tiene uno de los mayores crecimientos del mundo.
- Es el octavo país por PIB nominal y el sexto por PIB.
- Tiene el tercer presupuesto militar más grande del mundo.
- Es uno de los 5 países con armas nucleares reconocidos y posee el mayor arsenal de armas de destrucción masiva del mundo.
- Es miembro permanente del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, miembro del G20, del APEC y de la OCS (Organización de Cooperación de Shanghái) y tiene mucha influencia en los países que fueron repúblicas soviéticas y aún más en los países miembros Comunidad de Estados Independientes (CEI).

Por lo que respecta a los principales productos que importa este coloso, están:

- Maquinaria y equipos
- Bienes de consumo
- Medicinas
- Carne
- Azúcar
- Productos de metal semielaborados
- Automóviles de turismo
- Sangre humana y sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico

Entre los principales productos que exporta Rusia encontramos los siguientes:

- Petróleo y sus derivados
- Hullas
- Briquetas
- Combustibles sólidos
- Gas natural
- Cereales
- Productos químicos
- Armas de defensa
- Metales
- Madera
- Productos alimenticios
- Máquinas y equipo



Some of its strong points are:

- Its economy has one of the highest growth rates in the world.
- It is the eighth largest country by nominal GDP and the sixth largest by GDP.
- It has the third largest military budget in the world.
- It is one of the five recognized nuclear weapons states and possesses the world's largest arsenal of weapons of mass destruction.
- It is a permanent member of the United Nations Security Council, a member of the G20, APEC and the SCO (Shanghai Cooperation Organization) and is very influential in the former Soviet republics and even more so in the member countries of the Commonwealth of Independent States (CIS).

The main products exported by Russia are:

- Oil and oil products
- Black coal
- Briquettes
- Solid fuels
- Natural gas
- Cereals
- Chemicals
- Defense weapons
- Metals
- Wood
- Food
- Machinery and equipment

As for the main products imported by this giant, we have:

- Machinery and equipment
- Consumer goods
- Medicines
- Meat
- Sugar
- Semi-finished metal products
- Cars destined to tourism
- Human blood and animal blood prepared for therapeutic, prophylactic or diagnostic uses

Derivado de lo anterior, pasemos a ver las relaciones que tienen ambos países:

1. Son de las economías más grandes del mundo, ambos están en el listado de las 15 más grandes.
2. Son miembros de mecanismos internacionales de gobernanza económica y comercial como el G20, APEC y la OMC.
3. Rusia es el cuadragésimo sexto inversionista en México a nivel mundial y el primero entre los países de Europa Central y Oriental, según la Embajada de México en la Federación Rusa.
4. En su intercambio comercial, según datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores, entre enero y septiembre de 2018, el comercio bilateral ascendió a 2,214 millones de dólares.



5. Las exportaciones mexicanas a Rusia alcanzaron 674 millones de dólares, mientras que las importaciones procedentes de Rusia fueron de 1,540 millones de dólares.
6. El superávit ruso con México en los primeros 8 meses del año alcanzó los 868 millones de dólares, según la embajada mexicana.
7. La inversión extranjera directa acumulada de Rusia en México entre 1999 y junio de 2018 se destinó principalmente a la minería (55,9%), transportes, correos y almacenamiento (25,6%) y a los servicios de alojamiento temporal (14,9%).

Teniendo presente todo esto, la pregunta es **¿por qué no tenemos un comercio exterior más formal con Rusia?**

Based on the above, let's take a look at the relations between the two countries:

1. They are among the largest economies in the world, both are in the list of the 15 largest economies.
2. They are members of international economic and trade governance mechanisms such as the G20, APEC and the WTO.
3. Russia is the forty-sixth investor in Mexico worldwide and the first among Central and Eastern European countries, according to the Embassy of Mexico in the Russian Federation.
4. In their trade exchange, according to data from the Secretariat of Foreign Affairs, between January and September 2018, bilateral trade amounted to 2,214 million dollars.
5. Mexican exports to Russia reached 674 million dollars, while imports from Russia were 1,540 million dollars.
6. The Russian surplus with Mexico in the first 8 months of the year reached 868 million dollars, according to the Mexican embassy.
7. Russia's cumulative foreign direct investment in Mexico between 1999 and June 2018 was mainly in mining (55.9%), transport, post and storage (25.6%) and temporary accommodation services (14.9%).

With all this in mind, **the question is why don't we have more formal foreign trade with Russia?**



Si pensábamos que no tenemos Tratados Internacionales³ en materias comercial y anexas con el gigante transcontinental estamos en un gran error y aquí solamente quiero hacer mención de cinco, a saber:

1. Convenio comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Protocolo sobre suministros de maquinaria y equipo de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas a los Estados Unidos Mexicanos, mejor conocido como el Convenio Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas⁴.
2. Convenio de cooperación económica y tecnológica entre los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas⁵.
3. Convenio de cooperación técnica y científica entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de la Federación de Rusia⁶.
4. Acuerdo entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de la Federación de Rusia en cooperación y asistencia aduanera mutua⁷.
5. Convenio de transporte marítimo entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas⁸.

If we thought that we have no international treaties³ related to trade and related matters with the transcontinental giant, we are greatly mistaken. Here I would like to mention only five of them, as follows:

1. Commercial Agreement between the United States of Mexico and the Union of Soviet Socialist Republics and Protocol on Supplies of Machinery and Equipment from the Union of Soviet Socialist Republics to the United States of Mexico, better known as the Commercial Agreement between the United States of Mexico and the Union of Soviet Socialist Republics⁴.
2. Economic and technological cooperation agreement between the governments of the United States of Mexico and the Union of Soviet Socialist Republics⁵.
3. Agreement on technical and scientific cooperation between the government of the United States of Mexico and the government of the Russian Federation⁶.
4. Agreement between the government of the United States of Mexico and the government of the Russian Federation on customs cooperation and mutual customs assistance⁷.
5. Agreement between the government of the United States of Mexico and the government of the Union of Soviet Socialist Republics on maritime transport⁸.

Ahora, teniendo todos estos tratados celebrados con Rusia, ¿por qué no los hemos aprovechado?

Antes de todo esto, ustedes me preguntarán ¿siguen vigentes? No olvidemos que los mismos, a excepción del citado en el numeral 4, fueron celebrados entre México y la Unión Soviética, mas no Rusia. La respuesta la encontramos en la Nota 11/ugp del 13 de enero de 1992, donde la Federación de Rusia informa que continúa con el ejercicio de los derechos y cumplimiento de las obligaciones derivadas de los acuerdos internacionales firmados por la URSS y para entender esto hagamos un poco de historia:

La URSS fue un Estado Federal de repúblicas socialistas que existió entre 1922 y 1991. La Revolución de febrero de 1917 provocó la caída del Imperio Ruso y tuvo como sucesor al Gobierno Provisional Ruso que fue derrocado por la Revolución de octubre, estableciéndose el Gobierno de los bolcheviques⁹ denominado "Sovnarkom", desencadenándose así una guerra civil ganada de nueva cuenta por los bolcheviques partidarios de la Unión Soviética y es como en diciembre de 1922 se crea la citada Unión con la fusión de la República Socialista Federativa de Rusia, la República Socialista Soviética de Transcaucasia, la República Socialista Soviética de Ucrania y la República Socialista Soviética de Bielorrusia.

Tras el deceso de Vladimir Ilich Uliánov (Lenin) en 1924, Iósif Vissariónovich Dzhugashvili (Stalin) acabó ganando la lucha por el poder y dirigió al país a través de un proceso de industrialización a gran escala, con una economía centralizada y una extrema represión política. Para junio de 1941, en plena segunda guerra mundial, fueron invadidos por la Alemania Nazi junto a sus aliados, violando así el Pacto Ribbentrop-Mólotov que era un pacto de no agresión; esto provocó una emersión victoriosa de la Unión Soviética como una de las dos superpotencias del mundo junto con Estados Unidos y representó la ruina de Hitler y su régimen.

Es entonces cuando la Unión Soviética y sus Estados aliados de Europa Oriental, denominados Bloque del Este, estuvieron involucrados en la Guerra Fría, que fue prolongada por la lucha ideológica y política mundial contra Estados Unidos y sus aliados del Bloque del Oeste, dominando ambos países la agenda global de la política económica, asuntos exteriores, operaciones militares, intercambio cultural, progresos científicos, asuntos exteriores, operaciones militares, intercambio cultural, progresos científicos incluyendo la carrera de la exploración del espacio ultraterrestre y deportes.



Now, if we hold all these treaties with Russia, why haven't we taken advantage of them?

Before all this, you may ask me, are they still in force? Let us not forget that these treaties, with the exception of the one mentioned in paragraph 4, were signed between Mexico and the Soviet Union, not Russia. The answer can be found in Note 11/ugp of January 13, 1992, where the Russian Federation informs that it continues with the exercise of the rights and fulfillment of the obligations derived from the international agreements signed by the USSR.

The USSR was a federal state of socialist republics that existed between 1922 and 1991. The Revolution of February 1917 caused the fall of the Russian Empire and succeeded the Russian Provisional Government, which was overthrown by the October Revolution, establishing the Bolshevik Government⁹ called "Sovnarkom". This triggered a civil war won again by the Bolsheviks, supporters of the Soviet Union, and in December 1922 the Union was created with the merger of the Russian Federative Socialist Republic, the Transcaucasian Soviet Socialist Republic, the Ukrainian Soviet Socialist Republic and the Byelorussian Soviet Socialist Republic.

After the death of Vladimir Ilich Uliánov (Lenin) in 1924, Iósif Vissariónovich Dzhugashvili (Stalin) ended up winning the struggle for power and led the country through a process of large-scale industrialization, with a centralized economy

and extreme political repression. By June 1941, in the middle of World War II, they were invaded by Nazi Germany together with its allies, thus violating the Ribbentrop-Molotov Pact, which was a non-aggression pact. This led to a victorious emergence of the Soviet Union as one of the two superpowers of the world together with the United States and represented the ruin of Hitler and his regime.

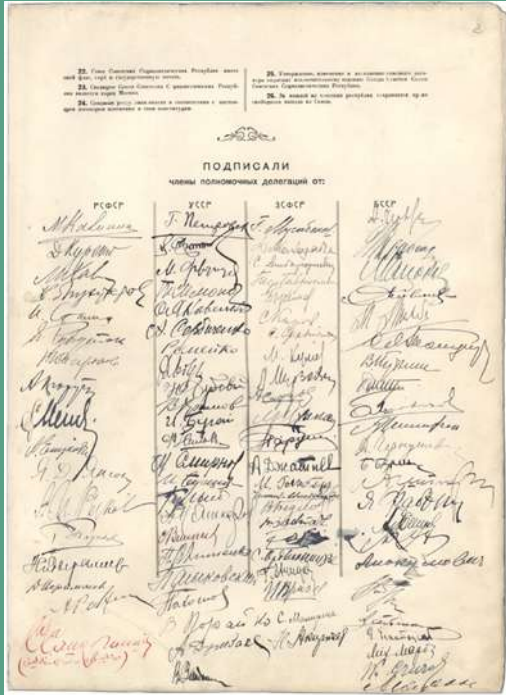
It is then that the Soviet Union and its allied Eastern European states, called the Eastern Bloc, were involved in the Cold War, which was prolonged by the worldwide ideological and political struggle against the United States and its Western Bloc allies, with both countries dominating the global agenda of economic policy, foreign affairs, military operations, cultural exchange, scientific progress, foreign affairs, military operations, cultural exchange, scientific progress including the race for outer space exploration and sports.



A finales de la década de los ochenta, el último líder soviético, Mijaíl Gorbachov, trató de reformar al Estado con sus políticas de la perestroika y glásnost pero a final la URSS fue disuelta formalmente en diciembre de 1991, tras el fallido golpe de Estado de agosto y luego de esto la Federación de Rusia asumió sus derechos y obligaciones, a través de la referida Nota 11/ugp, del 13 de enero de 1992, donde la citada Federación Rusa informó que continúa con el ejercicio de los derechos y cumplimiento de las obligaciones derivadas de los acuerdos internacionales firmados por la URSS, entonces Rusia. Tratado en los que la antigua Unión Soviética fue una de las partes y tiene los mismos derechos y obligaciones que la antigua Unión Soviética, excepto en la medida que los ajustes se requieran necesariamente como por ejemplo, el cambio en la extensión territorial, pero reitero, la Federación de Rusia continúa la personalidad jurídica de la ex Unión Soviética y por lo tanto no es un Estado sucesor en el sentido recién mencionado ya que las otras ex repúblicas soviéticas son los Estados sucesores.¹⁰

In the late 1980s, the last Soviet leader, Mikhail Gorbachev, tried to reform the state with his policies of perestroika and glassnost, but in the end the USSR was formally dissolved in December 1991, following the failed coup d'état in August, after which the Russian Federation assumed its rights and obligations, through the aforementioned Note 11/ugp, dated January 13, 1992, where the Russian Federation informed that it continues with the exercise of the rights and fulfillment of the obligations derived from the international agreements signed by the USSR, then Russia. Treaty in which the former Soviet Union was one of the parties and has the same rights and obligations as the former Soviet Union, except to the extent that adjustments are necessarily required as for example, the change in territorial extension, but I reiterate, the Russian Federation continues the legal personality of the former Soviet Union and therefore is not a successor state in the sense just mentioned since the other former Soviet republics are the successor states.¹⁰

Última página del tratado por medio del cual se crea la Unión Soviética"

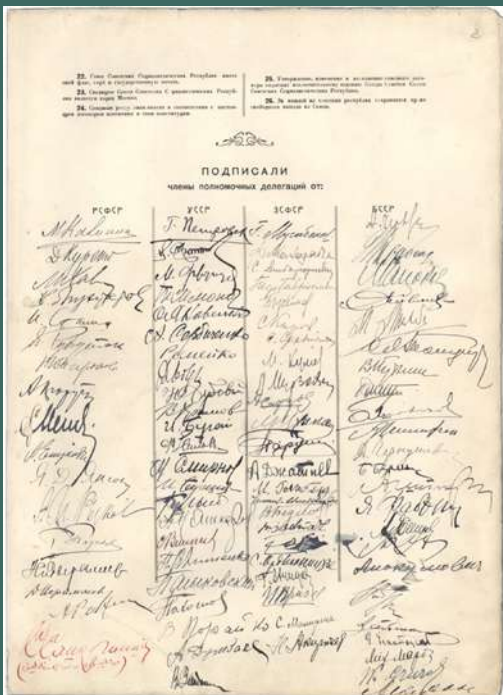


Así pues, una vez que conocemos y sabemos que Rusia asumió los compromisos adquiridos por la URSS, pero también podrá ejercer los derechos que esta adquirió en razón de los Tratados Internacionales por ella celebrados, nos queda clara la vigencia de los cinco convenios que mencioné con antelación que, de una interpretación armónica de los mismos, rescatamos los puntos más importantes:

1. Se reconoce que México, como país en vías de desarrollo, reconoce mutuamente con Rusia la existencia de condiciones favorables económicas y comerciales entre ambos, expresando así su propósito de fomentar activamente el incremento del intercambio comercial, así como de utilizar nuevas formas de relaciones económicas y comerciales, incluyendo intercambios tecnológicos en beneficio de los dos países.



Last page of the Soviet Union's founding treaty"



Thus, once we know and know that Russia assumed the commitments acquired by the USSR, but it will also be able to exercise the rights that it acquired by reason of the International Treaties concluded by it, the validity of the five agreements mentioned before is clear to us, and from a harmonic interpretation of them, we can rescue the most important points:

1. Mexico, as a developing country, mutually agrees with Russia on the existence of favorable economic and trade conditions between the two countries, thus expressing its intention to actively promote the increase of trade exchange, as well as to use new forms of economic and trade relations, including technological exchanges for the benefit of both countries.



2. Se reconoce ilimitadamente el trato de nación más favorecida con el propósito de promover y facilitar su intercambio comercial en todo lo que concierne a derechos aduaneros, impuestos y cargas de cualquier clase que gravan la importación y la exportación o la exportación en relación con la importación. Recordemos que en ese momento México no formaba parte del GATT, antecedente de la OMC; en consecuencia, no tenía cabida en nuestra Legislación Positiva el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 pero sí en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, en cuyos artículos 18 y 19 podemos encontrar un antecedente de preferencias arancelarias las cuales no son obligatoriamente recíprocas para los países en desarrollo:

“ARTÍCULO 18.- *Los países desarrollados deben aplicar, mejorar y ampliar el sistema de preferencias arancelarias generalizadas, no recíprocas y no discriminatorias, a los países en desarrollo de conformidad con las conclusiones convenidas pertinentes y decisiones pertinentes aprobadas al respecto dentro del marco de las organizaciones internacionales competentes. Así mismo, los países desarrollados deben estudiar seriamente la posibilidad de adoptar otras medidas diferenciales, en las esferas en que ello sea factible y apropiado y de manera que se dé a los países en desarrollo un trato especial y más favorable a fin de satisfacer sus necesidades en materia de comercio y desarrollo. En sus relaciones económicas internacionales los países desarrollados tratarán de evitar toda medida que tenga un efecto negativo sobre el desarrollo de las economías nacionales de los países en desarrollo y que haya sido promovido por las preferencias arancelarias generalizadas y por otras medidas diferenciales generalmente convenidas en su favor.”* (Énfasis añadido).

“ARTÍCULO 19.- *Con el propósito de acelerar el crecimiento económico de los países en desarrollo y cerrar la brecha económica entre países desarrollados y países en desarrollo, los países desarrollados deberán conceder un trato preferencial generalizado, SIN RECIPROCIDAD y SIN DISCRIMINACIÓN, a los países en desarrollo en aquellas esferas de la cooperación internacional en que sea factible.”* (Énfasis añadido).

2. Unlimited most favored nation treatment is given for the purpose of promoting and facilitating their commercial exchange in all matters relating to customs duties, taxes and charges of any kind levied on imports and exports or exports in relation to imports. Let us remember that at that time Mexico was not part of the GATT, the predecessor of the WTO; consequently, the General Agreement on Tariffs and Trade of 1947 had no place in our Positive Legislation, but it did have a place in the Charter of Economic Rights and Duties of the States, in whose articles 18 and 19 we can find a precedent of tariff preferences which are not obligatorily reciprocal for developing countries:

“ARTICLE 18.- *Developed countries should apply, improve and extend the system of generalized, non-reciprocal and non-discriminatory tariff preferences to developing countries in accordance with the relevant agreed conclusions and relevant decisions adopted in this respect within the framework of the competent international organizations. Similarly, developed countries should give serious consideration to the adoption of other differential measures, where feasible and appropriate, and in such a manner as to accord special and more favorable treatment to developing countries in order to meet their trade and development needs. In their international economic relations, developed countries shall seek to avoid any measures which have an adverse effect on the development of the national economies of developing countries and which have been promoted by generalized tariff preferences and by other differential measures generally agreed in their favor.”* (Emphasis added).

Como se puede apreciar, de acuerdo al Principio General de Derecho Internacional Ius Cogens, es así como México mantiene protegido su Comercio Exterior, pero sin mantenerse alejado del mundo o de la globalización si queremos quitarle a esta palabra la acepción puramente económica y nos basamos ya a una relación más seria y jurídicamente mejor regulada entre los Estados.

Por otra parte, todos los impuestos o cargas internas de cualquier clase que gravan los bienes importados o en relación con la importación, reglamentos sobre la aplicación de gravámenes internos a bienes de exportación, amén de que todas las leyes, reglamentos y requisitos relativos a la venta interna, oferta para la venta, compra, distribución o uso de artículos importados y reglamentos respecto a los pagos y cambios sobre el exterior lo cual se puede modernizar, es decir, si México de verdad quiere diversificar su mercado y llegar a nuevos lares, aprovechemos los Tratados que tenemos celebrados en la materia y actualicémoslos, el comercio exterior no es nada más hacia el Norte y con un solo país que ya está a nada de dejar de ser la primer potencia mundial y en consecuencia el mercado más importante y grande del planeta.



“ARTICLE 19.- *In order to accelerate the economic growth of developing countries and to close the economic gap between developed and developing countries, developed countries should grant generalized preferential treatment, WITHOUT RECIPROCIDITY and WITHOUT DISCRIMINATION, to developing countries in those areas of international cooperation where feasible.”* (Emphasis added).

As it can be appreciated, according to the General Principle of International Law Ius Cogens, this is how Mexico keeps its Foreign Trade protected, but without keeping away from the world or globalization if we want to take away from this word the purely economic meaning and we base ourselves on a more serious and legally better regulated relationship between States.

On the other hand, all internal taxes or charges of any kind levied on imported goods or in connection with importation, regulations on the application of internal charges on export goods, as well as all laws, regulations and requirements relating to the internal sale, offer for sale, purchase, distribution or use of imported goods and regulations regarding payments and exchanges abroad can be modernized; in other words, if Mexico really wants to be a globalized country, it has to be a globalized country, In other words, if Mexico really wants to diversify its market and reach new places, let's take advantage of the Treaties we have entered into in this matter and update them, foreign trade is not only to the North and with a single country that is about to stop being the first world power and consequently the most important and largest market on the planet.

3. Otra cosa que me llama la atención es que se establece que ninguna prohibición o restricción que se establezca a través de cuotas, licencias de importación o exportación o cualesquiera otras medidas, será puesta en vigor o mantenida por alguna de las Partes Contratantes sobre la importación de cualquier producto del territorio de la otra Parte Contratante o sobre la exportación de cualquier producto destinado al territorio de la otra Parte Contratante salvo que tal prohibición o restricción sea también aplicada a terceros países, no siendo esto aplicable a las prohibiciones o restricciones, que se utilicen con el fin de proteger la posición financiera exterior y balanza de pagos, que como podemos ver se desmitifica la satanización con el perdón de la expresión de proteger a la economía e industria nacional y como siempre lo he dicho, hay países con los que se puede tener libre comercio y otros con los que no, por lo que debemos de ser muy cuidadosos para saber ¿con quién sí aplicaremos desgravaciones arancelarias para todo nuestro sector productivo? A efecto de que no se vea afectada la Economía Mexicana, además no olvidemos que en ese entonces México gozaba de altísimas tasas de crecimiento económico de entre el 6% y el 8% al año, tasas que actualmente posee y presume orgulloso una China que ha dejado de ser una Nación empobrecida para buscar un lugar como superpotencia y si bien es cierto ellos también juegan y saben mover muy bien sus fichas en el libre comercio, todo fue a través de un proceso y no se llevó una apertura expedita e irresponsable como en nuestro país sucedió lamentablemente, que en dos sexenios¹² se quiso hacer lo que a China o Vietnam les costó 30 años, por eso vemos otra Historia por lo que al comercio exterior se refiere en el Sudeste Asiático y México en lo particular y América Latina en lo general.

4. Así mismo se establece que los productos importados, estarán destinados únicamente al uso o consumo del país importador, lo cual veo como una limitante, pues aquí México bien puede aprovechar el aprender de la tecnología rusa, máxime si ese país eslavo tiene el mayor número de egresados en ingeniería en el mundo y no quedarnos nada más en transformar y reparar, con todo respeto para el Programa IMMEX, pero éste también debe de evolucionar.

5. Ambos países auspiciarán recíprocamente la realización de ferias y exposiciones comerciales organizadas en el territorio de cada una de ellas y por iniciativa de cualesquiera, así como el compromiso de promover y organizar misiones comerciales, reconociéndose LA EXENCIÓN del pago de aranceles por lo que a esas muestras comerciales se refieren OJO mucha atención aquí porque para nada debemos confundir la palabra “muestras” con la acepción que le da la Regla 3.1.2 de las Reglas Generales de Comercio Exterior vigentes y ya si desean quedarse definitivamente en México pues simple y llanamente que se haga el cambio de régimen de importación temporal a importación definitiva, reitero, teniendo cuidado ¿qué sectores productivos van o no entrar al juego de la desgravación arancelaria? Que, en mi humilde punto de vista, podemos apoyarnos perfectamente con los artículos 18 y 19 de la referida Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.



3. Another thing that strikes me is that it is established that no prohibition or restriction established through quotas, import or export licenses or any other measures, shall be put into effect or maintained by any of the Contracting Parties upon the import of any product from the territory of the other Contracting Party or upon the export of any product destined for the territory of the other Contracting Party unless such prohibition or restriction is also applied to third countries. This does not apply to prohibitions or restrictions, which are used for the purpose of protecting the foreign financial position and balance of payments, which as we can see demystifies the demonization with the pardon of the expression of protecting the national economy and industry and as I have always said, there are countries with which we can have free trade and others with which we cannot, so we must be very careful to know with whom we will apply tariff reductions for all our productive sector. In order for the Mexican economy not to be affected, we must not forget that at that time Mexico enjoyed very high economic growth rates of between 6% and 8% per year, rates that China currently has and proudly holds and boasts, a China that has ceased to be an impoverished nation to seek a place as a superpower and although it is true that they also play and know how to move their chips very well in free trade, everything was through a process and a process of free trade, everything went through a process and did not take an expeditious and irresponsible opening as unfortunately happened in our country, in which two administrations¹² wanted to do what China or Vietnam

took 30 years to do, so we see another story as far as foreign trade is concerned in Southeast Asia and Mexico in particular and Latin America in general.

4. It is also established that imported products will be destined only to the use or consumption of the importing country, which I see as a limitation, because here Mexico can take advantage of learning from Russian technology, especially if this Slavic country has the largest number of engineering graduates in the world and not stay only in transforming and repairing, with all due respect to the IMMEX Program, but it must also evolve.

5. Both countries will reciprocally sponsor the realization of fairs and commercial exhibitions organized in the territory of each one of them and by initiative of any of them, as well as the commitment to promote and organize commercial missions, recognizing THE EXEMPTION of the payment of tariffs for what those commercial samples refer. But ATTENTION, be very careful here because we must not confuse the word "samples" with the meaning given by Rule 3.1.2 of the General Rules of Foreign Trade in force, and if they wish to stay in Mexico for good, they can simply change the temporary import regime to definitive import, I reiterate, keeping in mind which productive sectors will or will not enter the game of tariff relief. That, in my personal standpoint, can be perfectly supported by Articles 18 and 19 of the aforementioned Charter of Economic Rights and Duties of the States.

6. Por lo que se refiere al Convenio comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Protocolo sobre suministros de maquinaria y equipo de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas a los Estados Unidos Mexicanos, se reconoce que será **VÁLIDO POR 3 AÑOS** a partir de la fecha en que entre en vigor **PERO** podrá hacerse **EXTENSIVO** por periodos adicionales iguales **SALVO** que las partes manifiesten lo contrario y el detalle está en que **NADA DE ESO HA SUCEDIDO, EN CONSECUENCIA**, este Tratado que, si se me permite, es la base y a la vez la columna vertebral del Comercio Exterior entre México y Rusia ¿por qué no lo modernizamos y además le sacamos mayor provecho? Ya con la experiencia que hemos ganado como país y tener así garantía de fuentes de empleo para tanta gente que ha estudiado Comercio Internacional, Relaciones Internacionales, Derecho o carreras afines que tengan que ver con el tema, no podemos dejar pasar esta oportunidad, creo que ha sido suficiente de que México sea un simple espectador del progreso mundial para ser ya un protagonista, este coloso que es nuestro país, necesita quitarse las cadenas que no le han permitido avanzar y sacar a relucir todo su potencial y, enfatizo, si tenemos el marco jurídico ¿qué estamos esperando para aprovecharlo?, ¿o acaso el Derecho no nace precisamente para regular las actividades individuales y colectivas para ejercer derechos y asumir obligaciones para cumplirlas?

En relación con el párrafo inmediato anterior, si la economía rusa es mixta y no propiamente de libre mercado, otra vez estamos ante la traba del artículo 32.10 del T-MEC en donde se le prohíbe a los Estados Parte, celebrar Tratados Internacionales en materia comercial con países de ésta clase, el camino ya lo sabemos, **MODERNIZAR ESTE TRATADO**, porque si lo dejamos sin efectos y celebramos uno nuevo, entonces ahí sí estamos violando el referido T-MEC y las consecuencias serán graves para el desarrollo económico de nuestro país, luego entonces alternativas para diversificar el comercio exterior las hay, es cuestión

de que sepamos hacerlo y reitero, somos un Pueblo trabajador, ingenioso y lo que nos hace falta es conocer lo que tenemos y sobre todo sinergia pues a nadie de los mexicanos nos conviene estar divididos, eso se los aseguro con hechos históricos que nos lo han demostrado, ¿qué nos dejó el caótico Siglo XIX? Precisamente por esas divisiones palurdas, una de las consecuencias más graves fue la pérdida de los territorios de la Alta California, Nuevo México y Texas con la firma del Tratado Guadalupe-Hidalgo, en vez de suministrar todas nuestras fuerzas y concentrarnos en sacar adelante a nuestro país, que nació empobrecido por 11 años de lucha por su independencia y además porque el modelo económico que se nos heredó de la Colonia, no fomentaba para nada la industrialización y la inventiva y el pasado no se puede regresar pero sí podemos cambiar nuestro futuro, trabajando hoy.



6. As for the Commercial Agreement between the United Mexican States and the Union of Soviet Socialist Republics and the Protocol on supplies of machinery and equipment from the Union of Soviet Socialist Republics to the United Mexican States, it is recognized that it shall be **VALID FOR 3 YEARS** from the date it enters into force **BUT** may be **EXTENDED** for additional equal periods, **UNLESS** stated otherwise by the parties. The issue here is that **NONE OF THAT HAS HAPPENED, CONSEQUENTLY**. This Treaty which, if I may, is the basis and at the same time the backbone of Foreign Trade between Mexico and Russia, so why don't we modernize it and also take greater advantage of it? With the experience we have gained as a country and having guaranteed sources of employment for so many people who have studied International Trade, International Relations, Law or related careers that have to do with the subject, we cannot miss this opportunity, I think it has been enough for Mexico to be a mere spectator of world progress to become a protagonist, this colossus that is our country, needs to remove the chains that have not allowed it to advance and bring out its full potential and, I emphasize, if we have the legal framework, what are we waiting for to take advantage of it? Or is law not born precisely to regulate individual and collective activities in order to exercise rights and assume obligations to fulfill them?

In relation to the previous paragraph, if the Russian economy is mixed and not a free market economy, once again we are faced with the obstacle of Article 32. 10 of the USMCA, which forbids the States Parties to enter into International Treaties on commercial matters with countries of this kind. We already know the way: **MODERNIZE THIS TREATY**, because if we leave it without effects and enter into a new one, then we are in violation of the mentioned USMCA and the consequences will be serious for the economic development of our country; therefore, there are alternatives to diversify our foreign trade, it is a matter of a matter of time, and knowing how to do it. I insist, we are hard-working and clever people and all we need is to know what we have and a synergy because it is not in the best interest of any Mexican to be divided, I can assure you that with historical facts that have proven it. What did the chaotic 19th century leave us? Precisely because of those absurd divisions, one of the most serious consequences was the loss of the territories of Alta California, New Mexico and Texas with the signing of the Guadalupe-Hidalgo Treaty, instead of supplying all our forces and concentrating on moving our country forward, which was born impoverished by 11 years of struggle for its independence and also because the economic model inherited from the Colony did not encourage industrialization and inventiveness and the past cannot be returned but we can change our future by working today.

7. Con el propósito de realizar la cooperación entre las Partes, convienen entre otras cosas en elaborar estudios y proyectos para suministrar tecnología, diseños y equipos para la instalación o ampliación de plantas industriales ¿se imaginan la maravillosa sinergia que harían el gigante transcontinental y el coloso azteca? Nuestro ingenio con su tecnología y así al haber este intercambio podemos ampliar licencias para el desarrollo de procedimientos técnicos o perfeccionamiento de las ya existentes, tomando como una palanca para esta conjunción de fuerzas necesaria la capacitación y no se diga la inversión en los rubros de ciencia y tecnología, que se otorguen becas para estudiar en Rusia con la condicionante de que esa gente que se va, regrese para aplicar en beneficio de nuestro país lo aprendido y que lo desarrollemos o mejoremos, además de que es importantísimo que se dé a conocer el estudio del idioma ruso en nuestro país, que mucho tiempo se le tuvo olvidado lamentablemente por la Guerra Fría, pero ahora que ésta ha terminado y que vivimos un mundo completamente diferente al de hace 3 o 4 décadas podemos darle un nuevo giro al desarrollo del comercio exterior de México y cambiar nuestra Historia para bien.



Concluyo con la siguiente reflexión “quien no conoce su Historia está condenado a repetirla”, del filósofo español Jorge Agustín Nicolás Ruíz de Santayana y Borrás y es que, si no conocemos los errores que hemos cometido, por supuesto que nuestro destino será cometerlos otra vez y a contrario sensu, si conocemos las hazañas que hicimos en el pasado, eso además de aumentar nuestra autoestima como Pueblo y sociedad, nos incentivará para trabajar por un país mejor. Mucho se ha dicho que es necesario la diversificación de nuestro comercio exterior, pero poco se habla de ¿cómo hacerlo? Y alternativas las hay, es cuestión de analizarlas para modernizarlas y que estén a la altura del presente Siglo para que sean provechosas para nuestro país y esto debe de hacerse ahora, no en 2, 3, 5 años o más, nuestro futuro es hoy por la simple y sencilla razón de que nuestro futuro no está escrito, el mismo será el resultado de lo que forjemos en el presente y si países han puesto el ejemplo de resurgir de las cenizas como el ave fénix como es el caso de China y de la propia Rusia, aprendamos de ellos y rompamos las cadenas que tienen subyugado a este coloso llamado México, queremos que BRICS¹³ cambie su nombre a BRIMCS¹⁴ y deseamos ser protagonistas del éxito mundial.

7. In order to achieve cooperation between the Parties, they agree, among other things, to develop studies and projects to provide technology, designs and equipment for the installation or expansion of industrial plants. Can you imagine the wonderful synergy that the transcontinental giant and the Aztec colossus would create? Our ingenuity with its technology and thus to have this exchange we can expand licenses for the development of technical procedures or improvement of existing ones, taking as a lever for this conjunction of forces necessary training and not to mention the investment in the areas of science and technology, that scholarships are granted to study in Russia with the condition that these people who go. It is also very important to make known the study of the Russian language in our country, which for a long time was unfortunately forgotten because of the Cold War, but now that it is over and that we live in a completely different world than 3 or 4 decades ago, we can give a new turn to the development of Mexico's foreign trade and change our history for the better.

I will close with the following reflection: "He who does not know his History is condemned to repeat it", by the Spanish philosopher Jorge Agustín Nicolás Ruíz de Santayana y Borrás and the fact is that if we do not know the mistakes we have made, of course our destiny will be to make them again, and conversely, if we know the deeds we have done in the past, this will not only increase our self-esteem as a People and society, but will also encourage us to work for a better country. Much has been said about the need to diversify our foreign trade, but little is said about how to do it? And there are alternatives, it is a matter of analyzing them in order to modernize them and to bring them up to the level of the present century so that they are profitable for our country and this must be done now, not in 2, 3, 5 years or more, our future is today for the simple and straightforward reason that our future is not written, it will be the result of what we forge in the present and if countries have set the example of rising from the ashes like the phoenix as is the case of China and Russia itself, let us learn from them and break the chains that have subjugated this colossus called Mexico, we want BRICS¹³ to change its name to BRIMCS¹⁴ and we want to be protagonists of global success.

Fuentes

1. Hay que diferenciar los conceptos COMERCIO INTERNACIONAL y COMERCIO EXTERIOR pues se parecen pero NO son lo mismo, ya que el primero se refiere al intercambio de bienes, servicios y flujos de capital a nivel global, mientras que el segundo hace alusión a ese mismo intercambio pero entre países y/o bloques económicos, distinguiéndose por la existencia de una balanza comercial, es así que hablamos de Comercio Exterior de México, Comercio Exterior de China, Comercio Exterior de la Unión Europea, etcétera.
2. Aún sigue siendo la frontera más dinámica del mundo y en el caso de Nuevo Laredo, por esa razón es la aduana más importante de América Latina, por el volumen inmenso de tráfico comercial que se lleva a diario.
3. No olvidemos que de conformidad con la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (Convención de Viena de 1969) un Tratado Internacional será un acuerdo celebrado entre Estados para producir consecuencias jurídicas y que tenga la denominación que tenga (Tratado, Arreglo, Convenio, Convención, Pacto, Acuerdo, etcétera) siempre será considerado como un Tratado Internacional.
4. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de junio de 1975, ratificado por el Senado el 22 de diciembre de 1973 y celebrado en Moscú, Rusia el 16 de abril de 1973.
5. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 21 de junio de 1978, ratificado por el Senado el 08 de diciembre de 1977 y celebrado en Moscú, Rusia el 18 de octubre de 1976.
6. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de junio de 1997 y aprobado por el Senado el 08 de octubre de 1996.
7. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 17 de marzo de 2004 y aprobado por el Senado el 30 de septiembre de 2003.
8. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 03 de julio de 1979 y aprobado por el Senado el 12 de diciembre de 1978.
9. Grupo político radicalizado dentro del Partido Obrero Socialdemócrata de Rusia (POSDR), dirigido desde un principio por Vladímir Ilich Uliánov (Lenin) y posteriormente por Iósif Vissariónovich Dzhugashvili (Stalin). Este partido era contrapuesto a los mencheviques, dirigidos por Yuli Márkov.
10. Actuales Estados que en su momento fueron repúblicas integrantes de la URSS: Rusia, Moldavia, Ucrania, Bielorrusia, Azerbaiyán, Armenia, Georgia, Turkmenistán, Tayikistán, Uzbekistán, Kirguistán, Kazajistán, Lituania, Letonia y Estonia.
11. Celebrado el 21 de diciembre de 1922 y abrogado el 25 de diciembre de 1991.
12. Con los presidentes Miguel de la Madrid Hurtado y Carlos Salinas de Gortari, en donde se pasó de una economía proteccionista o centralmente planificada o con un régimen mixto a una economía de libre mercado, la implantación del neoliberalismo o también llamado por los más extremistas el capitalismo brutal. Ambos Mandatarios ocuparon sus cargos del 1º de diciembre de 1982 al 30 de Noviembre de 1994 respectivamente y lamentablemente por esa irresponsabilidad, en 1995 estalló la que ha sido hasta ahora la peor crisis económica de toda nuestra Historia como país independiente.
13. En economía internacional se emplea ésta sigla para referirse conjuntamente a Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica, haciendo alusión a una asociación económica-comercial de las 5 economías nacionales emergentes que en la década de los 2000 eran las más prometedoras del mundo. Todas estas naciones tienen en común una gran población, un enorme territorio que les proporciona dimensiones estratégicas continentales, una gigantesca cantidad de recursos naturales y las enormes cifras que han presentado de crecimiento de su producto interno bruto (PIB) y de participación en el comercio mundial en los últimos años. Se dice que México es el único país comparable a los BRIC, pero su economía se excluyó debido a que ya es miembro de la OCDE, de lo cual no estoy del todo convencido.
14. El acrónimo BRIMCS lo ocuparíamos para hacer alusión a Brasil, Rusia, India, México, China y Sudáfrica, con lo cual nuestro país recuperaría mayor influencia sociopolítica y económica, que la tuvo muy marcada en los años sesenta y setenta del siglo pasado y si bien es cierto aún sigue siendo punta de lanza y ejemplo, queremos que eso aumente. Ahora otra cosa muy importante es la iniciativa del bloque BRICS para tener un banco que preste dinero, siendo la contraparte del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional pues los créditos se otorgarán sin la condicionante de que los Estados deudores cambien su modelo económico, en atento respeto a lo señalado en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.



Sources

1. It is necessary to differentiate the concepts INTERNATIONAL TRADE and FOREIGN TRADE because they are similar but NOT the same, since the former refers to the exchange of goods, services and capital flows at a global level, while the latter refers to the same exchange but between countries and/or economic blocs, distinguished by the existence of a trade balance, thus we talk about Mexico's Foreign Trade, China's Foreign Trade, European Union's Foreign Trade, etc.
2. It is still the most dynamic border in the world and, in the case of Nuevo Laredo, for this reason it is the most important customs office in Latin America, due to the immense volume of commercial traffic it handles on a daily basis.
3. We must remember that in accordance with the Vienna Convention on the Law of Treaties (Vienna Convention of 1969) an International Treaty is an agreement concluded between States to produce legal consequences and that no matter what it is called (Treaty, Arrangement, Convention, Convention, Pact, Agreement, etc.) it will always be considered as an International Treaty.
4. Published in the Official Journal of the Federation on June 20, 1975, ratified by the Senate on December 22, 1973 and celebrated in Moscow, Russia on April 16, 1973.
5. Published in the Official Journal of the Federation on June 21, 1978, ratified by the Senate on December 8, 1977 and celebrated in Moscow, Russia on October 18, 1976.
6. Published in the Official Journal of the Federation on June 13, 1997 and approved by the Senate on October 8, 1996.
7. Published in the Official Journal of the Federation on March 17, 2004 and approved by the Senate on September 30, 2003.
8. Published in the Official Journal of the Federation on July 3, 1979 and approved by the Senate on December 12, 1978.
9. Radicalized political group within the Russian Social-Democratic Workers' Party (POS DR), led from the beginning by Vladimir Ilich Ulyanov (Lenin) and later by Iósif Vissariónovich Dzhugashvili (Stalin). This party was opposed to the Mensheviks, led by Yuli Martov.
10. Current states that were once republics of the USSR: Russia, Moldova, Ukraine, Belarus, Azerbaijan, Armenia, Georgia, Turkmenistan, Tajikistan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Kazakhstan, Lithuania, Latvia and Estonia.
11. Held on December 21, 1922 and abrogated on December 25, 1991.
12. With Presidents Miguel de la Madrid Hurtado and Carlos Salinas de Gortari, where we went from a protectionist or centrally planned economy or with a mixed regime to a free market economy, the implementation of neoliberalism or also called brutal capitalism by the most extremists. Both Presidents were in office from December 1, 1982 to November 30, 1994, respectively, and unfortunately, due to this irresponsibility, in 1995 the worst economic crisis of our history as an independent country broke out.
13. In international economics, this acronym is used to refer jointly to Brazil, Russia, India, China and South Africa, alluding to an economic-trade association of the 5 emerging national economies that in the 2000s were the most promising in the world. All these nations have in common a large population, a huge territory that provides them with strategic continental dimensions, a gigantic amount of natural resources and the enormous figures they have presented in terms of gross domestic product (GDP) growth and participation in world trade in recent years. Mexico is said to be the only country comparable to the BRICs, but its economy was excluded because it is already a member of the OECD, of which I am not entirely convinced.
14. We would use the acronym BRIMCS to refer to Brazil, Russia, India, Mexico, China and South Africa, with which our country would recover greater socio-political and economic influence, which it had in the sixties and seventies of the last century and although it is true that it is still a spearhead and an example, we want this to increase. Now another very important thing is the initiative of the BRICS bloc to have a bank that will lend money, being the counterpart of the World Bank and the International Monetary Fund, since the credits will be granted without the condition that the debtor States change their economic model, with due respect for the provisions of the Charter of Economic Rights and Duties of States.



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



MERCADO PROVIDENCIA

AEROPUERTO INTERNACIONAL DE GUADALAJARA, PUERTA "D"

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

Los valores decrementables en los Incoterms® DAP, DPU y DDP

The Non-Incremental Values in Incoterms® DAP, DPU and DDP



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

Recorre junto al autor en este análisis relacionado con la correcta aplicación del valor en aduana de las mercancías, poniendo énfasis en los decrementables que deben considerarse en aquellos Incoterms de la letra "D", así como por una serie de ejemplos que personificarán los casos hipotéticos en aduana.

SUMMARY

Join the author in this analysis related to the correct application of the customs value of the goods, with emphasis on the non-incrementals to be considered in Incoterms with the letter "D", including a series of examples that will personify the hypothetical cases in customs.

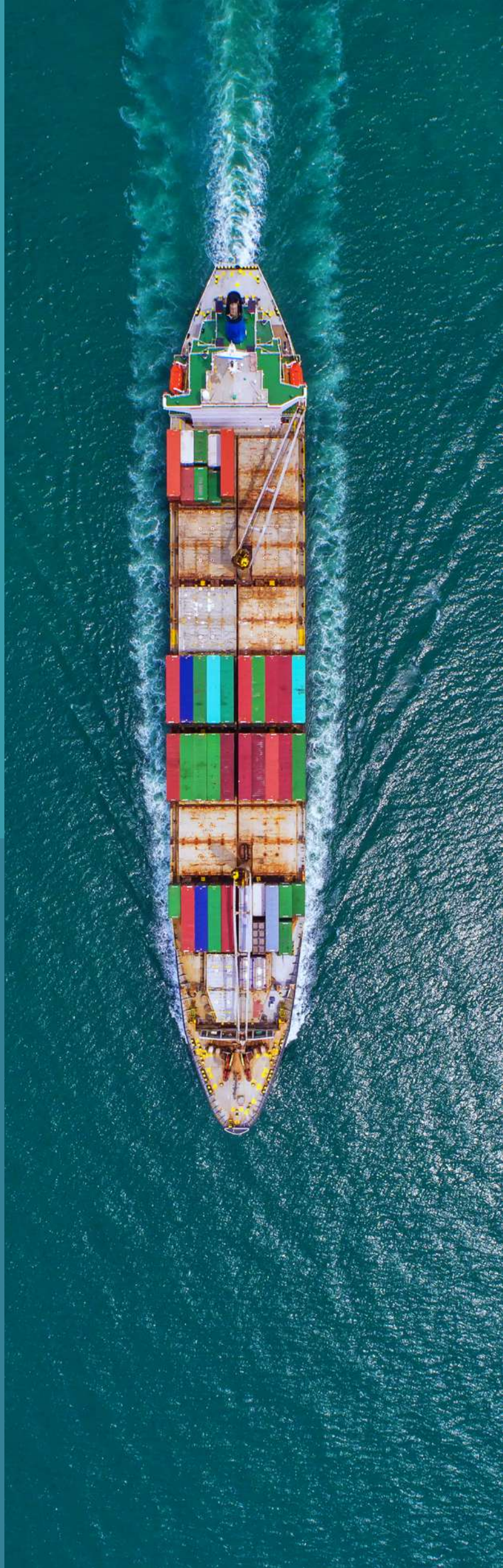


El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) inició su vigencia el 1° de enero de 1948 con el propósito de regular el comercio internacional de forma “provisional”, provisionalidad que duraría casi 50 años. Durante estos 47 años, el GATT ayudó a establecer las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial (OMC, 2010). Estas reglas nacieron de una serie de negociaciones celebradas en el marco del GATT llamadas Rondas que fueron dando origen a los “Acuerdos” que han servido como el marco de normas legales para la conformación del sistema multilateral de comercio como hoy lo conocemos. La última y más importante ronda del GATT fue la Ronda Uruguay, llevada a cabo entre 1986 y 1994, la cual daría lugar a la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Durante su vigencia, el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, mientras que la OMC y sus Acuerdos abarcan, además de las mercancías, el comercio de servicios, la propiedad intelectual, la solución de diferencias, un mecanismo de examen de políticas comerciales, entre otros, hasta llegar al último acuerdo celebrado por sus miembros como el Acuerdo de Facilitación Comercial.

El motivo de este texto consiste en contribuir en parte al análisis relacionado con la correcta aplicación del valor en aduana de las mercancías en los Incoterms® 2020, poniendo principal énfasis en los decrementables que deben considerarse en aquellos Incoterms® de la letra “D” que incluyen la entrega física de las mercancías en la puerta del comprador como son DAP, DPU y DDP.

The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) came into force on January 1, 1948 with the purpose of regulating international trade on a "provisional" basis, this provisional basis would last almost 50 years. During these 47 years, GATT helped to establish the rules applicable to a large part of world trade (WTO, 2010). These rules were born out of a series of negotiations held within the framework of the GATT called Rounds, which gave place to the "Agreements" that have served as the framework of legal norms for the formation of the multilateral trading system as we know it today. The last and most important GATT Round was the Uruguay Round, held between 1986 and 1994, which led to the creation of the World Trade Organization (WTO). During its term, the GATT had dealt mainly with trade in goods, while the WTO and its Agreements cover, in addition to goods, trade in services, intellectual property, dispute settlement, a trade policy review mechanism, among others, up to the latest agreement concluded by its members as the Trade Facilitation Agreement.

The purpose of this article is to contribute in part to the analysis related to the correct application of the customs value of the goods in Incoterms® 2020, with emphasis on non-incrementals to be considered in those Incoterms® of letter "D" that include the physical delivery of the goods at the buyer's door, such as DAP, DPU and DDP.



Marco conceptual del valor en aduana

El término valoración aduanera a que hace referencia el artículo VII del GATT de 1947 establece que las “partes contratantes reconocen la validez de los principios generales de valoración” y “se comprometen a aplicarlos con respecto a todos los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones impuestas a la importación y a la exportación basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste”. También establece que “el valor en aduana de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada a la que se aplique el derecho o de una mercancía similar y no en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios” y que el “valor real” debería ser el precio al que, en tiempo y lugar determinados por la legislación del país importador, las mercancías importadas u otras similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia. Y “cuando no sea posible determinar el valor real, el valor en aduana debería basarse en el equivalente comprobable que se aproxime más a dicho valor”.

También establece que al valor en aduana “no deberá computarse ningún impuesto interior aplicable en el país de origen o de exportación del cual haya sido exonerado el producto importado o cuyo importe haya sido o habrá de ser reembolsado” (Art. 7, GATT). (OMC, 2021).

De esta manera, el artículo VII del GATT estableció los principios generales de un sistema internacional de valoración. Se disponía en él que el valor de las mercancías para fines aduaneros debería basarse en el valor real de las mercancías, o bien de mercancías similares, en vez del valor de las mercancías de origen nacional o en valores ficticios o

arbitrarios. Por otro lado, establece la definición de “valor real”, también permitía la utilización de otros métodos diferentes para valorar las mercancías.

En la última ronda del GATT (Uruguay, mediante la cual nace la OMC), nace el Acuerdo de la OMC relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994, el cual sería aplicable únicamente a la valoración de las mercancías a efectos de la aplicación de derechos ad valorem a las importaciones. No contiene obligaciones sobre la valoración para determinar derechos de exportación, ni establece condiciones para la valoración de las mercancías con fines de aplicación de impuestos internos o control de divisas (versión actual) (OMC, 2020).



Conceptual framework of customs valuation

The term customs valuation, referred to in Article VII of GATT 1947, establishes that the "contracting parties recognize the validity of the general principles of valuation", and "undertake to apply them in respect of all products subject to customs duties or other charges or restrictions on imports and exports based on, or otherwise fixed in relation to, value". It also establishes that "the customs value of imported goods should be based on the actual value of the imported good to which the duty applies or of a like good and not on the value of a good of national origin, nor on arbitrary or fictitious values" and that the "actual value" should be the price at which, at a time and place determined by the legislation of the importing country, the imported goods or other like goods are sold or offered for sale in the ordinary course of trade under conditions of free competition. And "when it is not possible to determine the actual value, the customs value should be based on the verifiable equivalent that comes closest to such value".

It also establishes that the customs value "shall not include any internal tax applicable in the country of origin or export

from which the imported product has been exempted or the amount of which has been or is to be reimbursed" (Art. 7, GATT). (WTO, 2021).

Thus, Article VII of GATT established the general principles of an international valuation system. It provided that the value of goods for customs purposes should be based on the actual value of the goods, or of similar goods, rather than on the value of goods of national origin or on fictitious or arbitrary values. On the other hand, the definition of "real value" also allowed for the use of other methods of valuing goods.

In the last GATT round (Uruguay, through which the WTO was born), the WTO Agreement on Implementation of Article VII of GATT 1994 was born, which would be applicable only to the valuation of goods for the purpose of applying ad valorem duties on imports. It does not contain obligations on valuation for determining export duties, nor does it establish conditions for the valuation of goods for internal taxation or exchange control purposes (current version) (WTO, 2020).

Valor en aduana en México

El principio de valoración en aduana de las mercancías a efectos de su aplicación para el cobro de derechos *ad valorem* se establece en México en la Ley Aduanera en los artículos 64 a 78C, siguiendo los principios del GATT/OMC. Así el artículo 64 señala que la base gravable del impuesto general de importación (IGI) es el valor en aduana de las mercancías y el valor en aduana de las mercancías será a su vez el equivalente al valor de transacción. El párrafo tercero por su parte señala que el valor de transacción será el precio pagado (o por pagar) por las mercancías, siempre y cuando no existan restricciones a la enajenación; no estén condicionadas a contraprestaciones futuras que no pudieran determinarse y que afecten al precio; que no existan pagos que se reviertan directa o indirectamente al proveedor; que no exista vinculación entre el exportador y el comprador y si la hay que no afecte al precio.

El tercer párrafo también establece que el precio pagado se ajustará conforme a lo señalado en el artículo 65, el cual menciona los conceptos que deberán incrementarse al valor de transacción, tales como: las comisiones y los gastos de corretaje; el costo de los envases o embalajes; 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 hasta que arribe al puerto, aeropuerto o crucen la línea divisoria internacional de importación; los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas; las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas; los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas; los trabajos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis realizados fuera del territorio nacional que sean necesarios para la producción de las mercancías importadas; regalías y derechos de licenciamiento y valores relacionados con las mercancías de importación que vayan a ser remuneradas de forma posterior al vendedor.

Por su parte, el artículo 66 establece los conceptos que no deberán ser considerados como incrementables, por lo tanto, deberán restarse del precio pagado. Es decir, ya no formarán parte en la conformación del valor en aduana de las mercancías. Estos conceptos son: 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, que se realicen con posterioridad a que se den los supuestos a que se refiere la fracción I del Artículo 56 de la Ley Aduanera; las contribuciones y las cuotas compensatorias aplicables en territorio nacional, como consecuencia de la importación o enajenación de las mercancías.

Customs value in Mexico

The principle of customs valuation of goods for purposes of its application for the collection of *ad valorem* duties is established in Mexico in the Customs Law in Articles 64 to 78C, following the principles of the GATT/WTO. Thus, Article 64 states that the taxable base for the general import tax (IGI) is the customs value of the goods, and the customs value of the goods will be in turn the equivalent of the transaction value of the goods. The third paragraph states that the transaction value will be the price paid (or payable) for the goods, provided that there are no restrictions to the sale; that they are not conditioned to future considerations that cannot be determined and that affect the price; that there are no payments that revert directly or indirectly to the supplier; that there is no relationship between the exporter and the buyer, and if there is one, that it does not affect the price.

The third paragraph also establishes that the price paid will be adjusted in accordance with article 65, which mentions the items that must be added to the transaction value, such as: Commissions and brokerage expenses; the cost of containers or packaging; transportation expenses, insurance, and related expenses such as handling, loading and unloading incurred in connection with the transportation of the goods until they arrive at the port, airport or cross the international

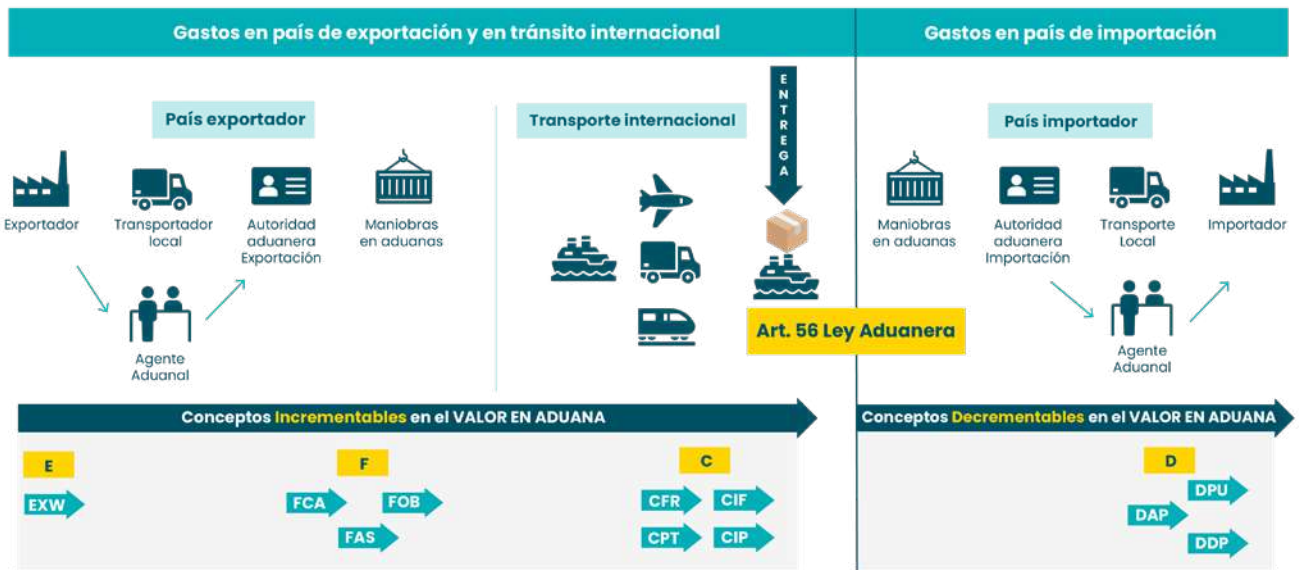
import boundary line; materials, parts and elements, parts and analogous items incorporated into the imported goods; tools, dies, molds and analogous items used for the production of the imported goods; the materials consumed in the production of the imported goods; the engineering, creation and improvement works, artistic works, designs, plans and sketches made outside the national territory that are necessary for the production of the imported goods; royalties and licensing rights and values related to the imported goods that are going to be remunerated subsequently to the seller.

Article 66 establishes the items that should not be considered as incremental, and therefore, should be subtracted from the price paid. In other words, they will no longer be part of the customs value of the goods. These items are: construction, installation, assembly, assembly, maintenance or technical assistance expenses incurred after importation in relation to the imported goods; transportation, insurance and related expenses such as handling, loading and unloading incurred in connection with the transportation of the goods, which are incurred after the events referred to in Section I of Article 56 of the Customs Law; contributions and countervailing duties applicable in national territory, as a consequence of the importation or alienation of the goods; the value of the imported goods, as well as the value of the imported goods, must be subtracted from the price paid.

En ese sentido, el artículo 56 de la Ley Aduanera es el eje rector mediante el cual se señala cuales gastos deberán incluirse en la conformación del valor en aduana de las mercancías, y cuales deberán no ser considerados para la conformación de la base gravable de los impuestos de comercio exterior.

En el siguiente gráfico podemos ver cuales conceptos incrementables conforman la base gravable del impuesto general de importación y cuales deberán descontarse del precio pagado cuando el Incoterm sea DAP, DPU o DDP.

CUADRO 1 Decrementables e Incrementables

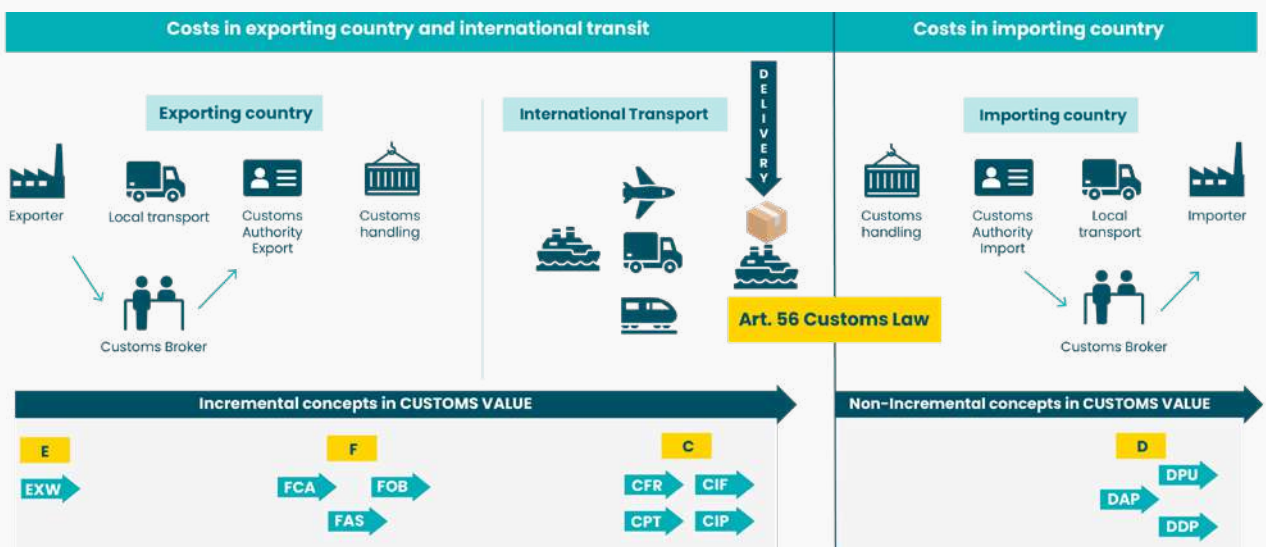


Fuente. Elaboración propia con datos de Ley aduanera

In this sense, Article 56 of the Customs Law is the guiding principle that indicates which expenses should be included in determining the customs value of goods, and which should not be considered in determining the taxable base for foreign trade taxes.

In the following chart we can see which incremental items make up the taxable base of the general import tax and which should be deducted from the price paid when the Incoterm is DAP, DPU or DDP.

CHART 1 - Incrementals and Non-incrementals



Source. Self-elaborated with data from the Customs Law

Los Incoterms® y la valoración aduanera

Para todos los valores de venta bajo los Incoterms® de la letra E y F, deberá siempre contener además del precio pagado, todos los valores que representen los gastos hasta el país de importación en el puerto de importación, aeropuerto o cruce de frontera; y para los Incoterms® de la letra D, determinar todos los gastos generados después del arribo de las mercancías al puerto de importación, aeropuerto o cruce de frontera para descontarlos.

Incrementables	No Incrementables
Transporte local y seguro. (si lo hubiera)	Transporte local (y seguro) de entrega en país de importación.
Gastos de despacho aduanal. (agente aduanal, contribuciones de exportación, inspecciones, etc.)	Gastos de despacho aduanal. (Impuestos, maniobras, inspecciones, honorarios de agente aduanal, etc.)
Transporte internacional.	Gastos de descarga en lugar de entrega.
Seguro de la mercancía desde origen hasta el puerto, aeropuerto o cruce de frontera. (si lo hubiera)	Seguro a partir del puerto, aeropuerto o cruce fronterizo del país de importación.



Incoterms® and customs valuation

For all sales values under Incoterms® of letters E and F, it must always contain, in addition to the price paid, all values representing the expenses incurred up to the country of importation at the port of importation, airport or border crossing; and for Incoterms® of letter D, determine all expenses incurred after the arrival of the goods at the port of importation, airport or border crossing to be deducted.

Incrementals	Non- incrementals
Local transportation and insurance. (if any)	Local transportation. (and insurance) for delivery in the country of importation.
Customs clearance costs. (customs broker, export taxes, inspections, etc.)	Customs clearance costs. (taxes, maneuvers, inspections, customs broker fees, etc.)
International transportation.	Unloading charges at place of delivery.
Insurance of goods from origin to port, airport or border crossing. (if any)	Insurance from the port, airport or border crossing in the country of importation.

Para ilustrar lo expuesto previamente vamos a utilizar el siguiente ejemplo hipotético:

Una empresa ha realizado una compra de una mercancía (Maquinaria) cuyo valor **DPU** es de **108,392.00 dólares** de los EE.UU.

El arancel de la fracción en cuestión es de 10% y paga un Derecho de Trámite Aduanero (DTA) de 8 al millar y un Impuesto al Valor Agregado (IVA) de 16%.

El vendedor está localizado en Madrid, España y la dirección de entrega será en la Ciudad de México. Al analizar la ruta logística podemos ver que la mercancía saldrá de Madrid con destino al puerto de Valencia y de ahí al puerto de Veracruz para después dirigirse a la empresa compradora que está localizada en la colonia Vallejo en la alcaldía Gustavo A. Madero de la Ciudad de México (Ruta: Madrid-Valencia-Veracruz-Ciudad de México).

En la factura comercial, el vendedor, a petición del importador, ha desglosado todos los gastos incurridos hasta llevar la mercancía a su destino final, quedando de la siguiente manera (todos los valores son hipotéticos y servirán solo para ilustrar lo expuesto en el texto. También están expresados en dólares de los EE.UU.):

- **Costo de Mercancía (Maquinaria):** 100,000.00
- **Costo transporte y seguro Madrid-Valencia:** 655.00
- **Costo de despacho en aduana de exportación:** 300.00
- **Costo de maniobras en aduana de exportación:** 850.00
- **Costo de transporte internacional Valencia-Veracruz:** 3,500.00
- **Costo de seguro del transporte principal:** 737.00
- **Costo de flete (y seguro) Veracruz-Ciudad de México:** 1,500.00
- **Descarga en destino:** 850.00
- **Valor total DPU: 108,392.00**



To illustrate this, we will use the following hypothetical example:

A company has made a purchase of a good (Machinery) which **DPU** value is **US\$ 108,392.00**.

The tariff of the fraction in question is 10% and pays a Customs Processing Fee (DTA) of 8 per thousand and a Value Added Tax (VAT) of 16%.

The seller is located in Madrid, Spain and the delivery address will be in Mexico City. When analyzing the logistic route, we can see that the merchandise will leave Madrid for the port of Valencia and from there to the port of Veracruz and then go to the buying company which is located in the Vallejo neighborhood in the Gustavo A. Madero district of Mexico City (Route: Madrid-Valencia-Veracruz-Mexico City).

In the commercial invoice, the seller, at the importer's request, has itemized all the expenses incurred until the merchandise reaches its final destination, as follows (all values are hypothetical and serve only to illustrate what is stated in the text. They are also expressed in US dollars.):

- **Cost of goods (Machinery):** 100,000.00
- **Cost of transportation and insurance Madrid-Valencia:** 655.00
- **Cost of export customs clearance:** 300.00
- **Cost of maneuvers in export customs:** 850.00
- **Cost of international transportation Valencia-Veracruz:** 3,500.00
- **Cost of insurance of the main transportation:** 737.00
- **Freight cost (and insurance) Veracruz-Mexico City:** 1,500.00
- **Unloading at destination:** 850.00
- **Total DPU value: 108,392.00**

Bajo el Incoterm DPU, el importador será responsable de contratar a un agente aduanal para que en su representación realice el despacho de las mercancías, así mismo será responsable de pagar las maniobras en el puerto de Veracruz y pagar las contribuciones de comercio exterior. Para ello, el agente aduanal deberá establecer con base en la Ley Aduanera, el valor en aduana o la base gravable del Impuesto General de Importación (IGI). De esta manera, a los 108,392.00 dólares deberá descontarle (decrementar) los gastos posteriores al arribo al puerto de Veracruz, es decir, descontar el costo del flete de Veracruz a la Ciudad de México y la descarga en el punto de entrega, de esta manera el valor en aduana correcto será de 106,042.00 dólares. Así, las contribuciones a pagar serán como sigue: IGI (10%) 10,604.20 dólares; Derecho de Trámite Aduanero 848.34 dólares; e Impuesto al Valor Agregado (IVA) 18,799.13 dólares. El total de contribuciones será de 30,251.66 dólares.

Ahora imaginemos que por error el agente aduanal toma el valor DPU como valor en aduana sin tomar en consideración lo establecido en el artículo 66 fracción segunda, es decir, no ha descontado el flete del puerto de Veracruz a la Ciudad de México, así como la descarga en el punto de entrega, tomando como valor en aduana los 108,392.00 dólares que se señalan la factura. Así, los impuestos a pagar serán como sigue: IGI 10,839.20; DTA 867.14; e IVA 19,215.73, con un total a pagar por 30,922.07. Es decir, 670.41 dólares de más.

Ahora seamos más extremos. Supongamos que la factura trae un valor con todos los gastos puerta puerta, y en la misma el exportador ha incluido los impuestos de importación, las maniobras de despacho de importación y los honorarios del agente aduanal, es decir, todos los gastos incluidos porque estamos tratando con un Incoterm DDP, sin embargo, el exportador no señaló en la factura el Incoterm. Así el agente aduanal toma el valor de la misma, que ahora es de 140,488.66 y ese valor lo señala en el pedimento como valor en aduana. Bajo este valor, el IGI a pagar será de 14,048.87; el DTA de 1,123.91 y el IVA de 24,905.83, es decir un total de contribuciones por US\$40,078.61, esto representa 9,826.94 dólares de más por no haberlos decrementado del valor de conformidad con el artículo 66 de la Ley Aduanera.



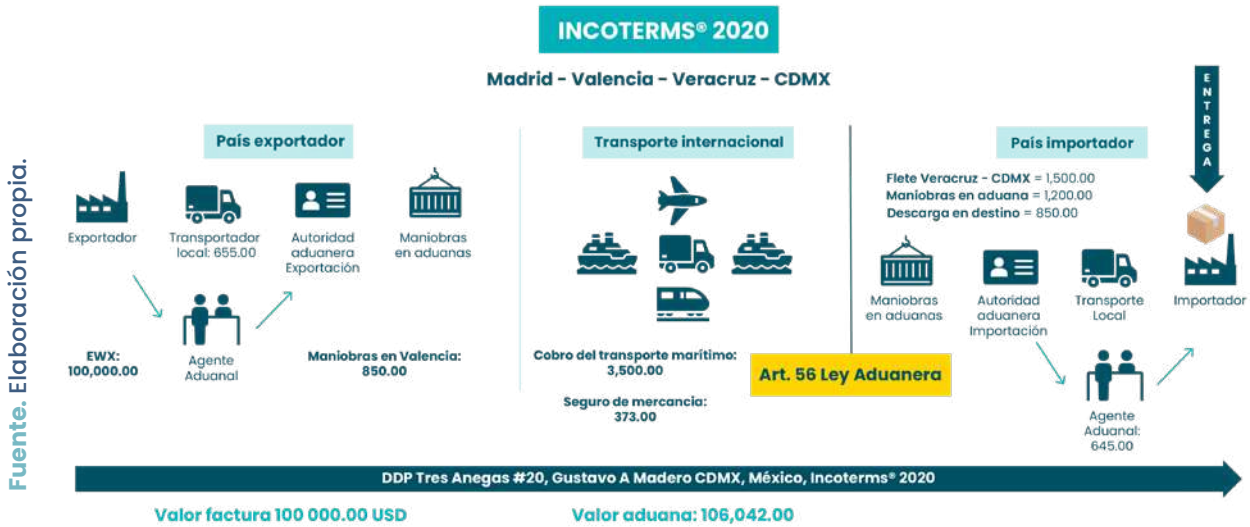
Under the DPU Incoterm, the importer will be responsible for hiring a customs broker to clear the goods on his behalf, as well as to pay for the maneuvers at the port of Veracruz and to pay the foreign trade taxes. For this purpose, the customs broker must establish, based on the Customs Law, the customs value or the taxable base of the General Import Tax (IGI). In this way, to the 108,392.00 dollars it must deduct (decrease) the expenses subsequent to the arrival to the port of Veracruz, that is to say, deduct the cost of the freight from Veracruz to Mexico City and the unloading at the delivery point, in this way the correct customs value will be of 106,042.00 dollars. Thus, the duties to be paid will be as follows: IGI (10%) US\$10,604.20; Customs Processing Fee US\$848.34; and Value Added Tax (VAT) US\$18,799.13. The total contributions will be \$30,251.66.

Now let's imagine that by mistake the customs broker takes the DPU value as the customs value without taking into consideration the provisions of article 66 section two, that is, he has not discounted the freight from the port of Veracruz

to Mexico City, as well as the unloading at the point of delivery, taking as customs value the 108,392.00 dollars that are indicated in the invoice. Thus, the taxes to be paid will be as follows: IGI 10,839.20; DTA 867.14; and VAT 19,215.73, with a total to be paid for 30,922.07. That is, 670.41 dollars more.

Now let's be more extreme. Let's suppose that the invoice has a value with all the door to door expenses, and in the invoice the exporter has included the import taxes, the import clearance maneuvers and the customs broker's fees, that is, all the expenses included because we are dealing with a DDP Incoterm, however, the exporter did not indicate the Incoterm in the invoice. So the customs broker takes the value of the invoice, which is now 140,488.66 and this value is indicated in the customs declaration as customs value. Under this value, the IGI to be paid will be 14,048.87; the DTA will be 1,123.91 and the VAT will be 24,905.83, that is to say a total of contributions for US\$40,078.61, this represents US\$9,826.94 dollars more for not having deducted them from the value in accordance with article 66 of the Customs Law.

CUADRO 2 – Incrementables y Decrementables DPU

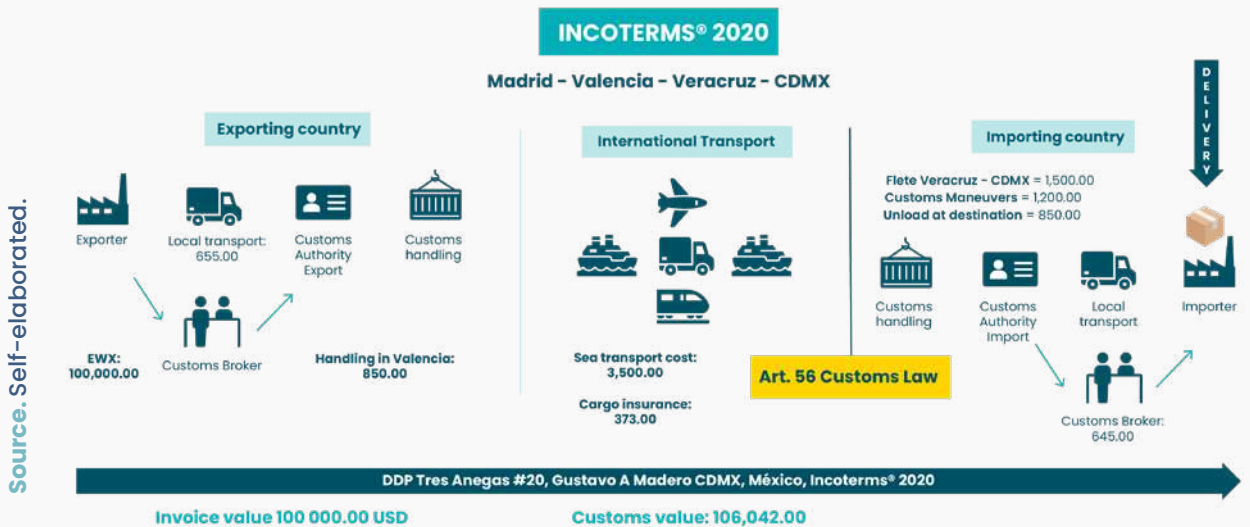


De esto se trató la Segunda Resolución de Modificación a las Reglas Generales de Comercio Exterior publicada el 26 de octubre de 2020 y que se hicieron obligatorias el 26 de febrero de 2021, disposiciones que modifican los campos 24, 25, 26, 27 y 28 del anexo 22 del Instructivo de llenado del pedimento (DOF, 2020).

Así, la declaración de los montos por concepto de decrementables se hizo obligatoria a partir el 26 de febrero de 2021, cuando existan gastos en el precio pagado por las mercancías importadas que no forman parte del valor de transacción, por tanto deben ser disminuidas del precio pagado de las mercancías, por corresponder a gastos efectuados con motivo del transporte, seguros, carga y descarga de mercancías con posterioridad al arribo a puerto, aeropuerto o cruce fronterizo, siempre y cuando se encuentren desglosados en el documento equivalente.

Esta resolución modifica el formato del pedimento y en los casos cuando los importes de decrementables no estén desglosados en el precio pagado, en los campos 24 al 28 del Anexo 22, "Instructivo para el llenado del Pedimento", deberá declararse en ceros y no configuraría infracción alguna; sin embargo, cuando existen esos gastos desglosados y se disminuyan del precio pagado por las mercancías importadas, sí deberán declararse los montos en los campos correspondientes del 24 al 28 del Anexo 22. En estos casos, no declararse o declararse incorrectamente, se considera cometida la infracción de declaración de dato general inexacto de conformidad con el artículo 184, fracción III de la Ley Aduanera en relación con el Anexo 19, numeral 30, de las RGCE para 2020.

CHART 2 – Incrementals and Non-incrementals DPU



This was the subject of the Second Amendment Resolution to the General Foreign Trade Rules published on October 26, 2020 and made mandatory on February 26, 2021, provisions that modify fields 24, 25, 26, 27 and 28 of Annex 22 of the Instructions for filling out the customs declaration form (DOF, 2020).

Thus, the declaration of the amounts for non-incrementals became mandatory as of February 26, 2021, when there are expenses in the price paid for the imported goods that are not part of the transaction value, therefore they must be deducted from the price paid for the goods, because they correspond to expenses incurred for transportation, insurance, loading and unloading of goods after arrival at the port, airport or border crossing, as long as they are itemized in the equivalent document.

This resolution modifies the format of the customs declaration and in the cases when the amounts of non-incrementals are not itemized in the price paid, in the fields 24 to 28 of Annex 22, "Instructions for filling out the customs declaration", it must be declared in zeros and it would not constitute any infraction; however, when these itemized expenses exist and they are reduced from the price paid for the imported merchandise, the amounts must be declared in the corresponding fields 24 to 28 of Annex 22. In these cases, not declaring or declaring incorrectly, it is considered committed the infraction of declaration of inaccurate general data in accordance with article 184, section III of the Customs Law in relation to Annex 19, paragraph 30, of the RGCE for 2020.

CUADRO 3 – Nuevos campos en el pedimento

PEDIMENTO					Página 1 de N
NUM. PEDIMENTO:		T. OPER CVE. PEDIMENTO:		REGIMEN:	CERTIFICACIONES
DESTINO:	TIPO CAMBIO:	PESO BRUTO:	ADUANA E/S:		
MEDIOS DE TRANSPORTE:			VALOR DOLARES:		
ENTRADA/SALIDA:	ARRIBO:	SALIDA:	VALOR ADUANA: PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL:		
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR					
RFC:	NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZON SOCIAL:				
CURP:					
DOMICILIO:					
VAL. SEGUROS	SEGUROS	FLETES	EMBALAJES	OTROS INCREMENTABLES	
VALOR DECREMENTABLES					
TRANSPORTE DECREMENTABLES	SEGURO DECREMENTABLES	CARGA	DESCARGA	OTROS DECREMENTABLES	

Fuente. Tomado de DOF 26-Oct-2020

Por lo anterior, el valor en aduana debe ser el precio pagado por las mercancías considerando siempre todos los gastos hasta el puerto, aeropuerto o cruce fronterizo del país de importación, es decir, en cualquiera de los Incoterms CPT, o CFR, o si tiene seguro incluido en CIP o CIF. Este será la base gravable para el cálculo de las contribuciones de comercio exterior.

Si el valor en una factura se encuentra bajo los incoterms® EXW, FAS, FCA o FOB, se deberán incrementar los costos logísticos hasta el arribo al puerto, aeropuerto o cruce fronterizo del país de importación de conformidad con el artículo 65 de la Ley Aduanera.

Por consiguiente, las facturas que señalen cualquiera de los Incoterms DAP, DPU o DDP se deberán decrementar los gastos que tuvieron lugar después del arribo al puerto, aeropuerto o cruce fronterizo, tal como lo señala el artículo 66 de la Ley Aduanera y que el pago sea efectuado por el importador; además que los gastos decrementables estén desglosados en la factura o documento equivalente; y que se declare en pedimento un precio pagado inferior al contenido en el documento equivalente, es decir, “se decrementen” los gastos del precio pagado.

CHART 3 – New fields in the pedimento

PEDIMENTO					Page 1 of N
PEDIMENTO NUMBER:		TYPE OF OPERATION:		PEDIMENTO CODE:	CERTIFICATIONS
DESTINO:	TIPO CAMBIO:	PESO BRUTO:	ADUANA E/S:		
MEANS OF TRANSPORTATION:			DOLLARS VALUES:		
ENTRY/EXIT:	ARRIVAL:	EXIT:	CUSTOMS VALUES: PRICE PAID:		
IMPORTER / EXPORTER INFORMATION					
TAX PAYER IDENTIFICATION NUMBER:			NAME OR CORPORATE NAME:		
CURP: (Population Registry Number)					
FISCAL DOMICILE:					
INSURANCES VALUE	INSURANCES	FREIGHT	PACKING	OTHER PAYMENTS	
NON-INCREMENTAL VALUE					
NON-INCREMENTAL TRANSPORT	NON-INCREMENTAL INSURANCE	LOAD	UNLOAD	OTHER NON-INCREMENTAL	

Source. DOF October, 26, 2020

The customs value must be the price paid for the goods, always considering all expenses up to the port, airport or border crossing of the country of importation, that is, in any of the Incoterms CPT, or CFR, or if it has insurance included in CIP or CIF. This will be the taxable base for the calculation of foreign trade taxes.

If the value on an invoice is under Incoterms® EXW, FAS, FCA or FOB, logistics costs must be increased until arrival at the port, airport or border crossing of the country of importation in accordance with Article 65 of the Customs Law.

Therefore, the invoices that indicate any of the Incoterms DAP, DPU or DDP must be reduced by the expenses that took place after the arrival at the port, airport or border crossing, as indicated in article 66 of the Customs Law and that the payment is made by the importer; in addition, the expenses that can be reduced must be itemized in the invoice or equivalent document; and that a lower price paid than that contained in the equivalent document is declared in the pedimento, that is, the expenses of the price paid must be "reduced".

Fuentes

Organización Mundial de Comercio. (2010). Entender a la OMC. Ginebra Suiza: División de información y Relaciones Exteriores de la OMC.

Organización Mundial de Comercio (2021). (1947). Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Gatt de 1947). [En línea]. Disponible en <https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01_s.htm> [Accesado el 5 de marzo de 2021].

Diario Oficial de la Federación (DOF) 26-October-2020. [En línea]. Disponible en <http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5603510&fecha=26/10/2020> [Accesado el 5 de marzo de 2021]

Organización Mundial de Comercio (OMC) (2020). Información técnica sobre valoración en aduana. México. [En línea]. Disponible en <[En línea]. Disponible en <http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5603510&fecha=26/10/2020> [Accesado el 5 de marzo de 2021]> [Accesado el 5 de marzo de 2021]



Sources

World Trade Organization. (2010). Understanding the WTO. Ginebra Suiza: WTO Information and External Relations Division.

World Trade Organization (2021). (1947). General Agreement on Tariffs and Trade (Gatt 1947). [Online]. Available at <https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01_s.htm> Consulted on March 5.

Official Journal of the Federation (DOF) 26-October-2020. [Online]. Available at <http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5603510&fecha=26/10/2020> [Consulted on March 5.]

World Trade Organization (WTO) (2020). Technical information on customs valuation. Mexico. [Online]. Available at <http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5603510&fecha=26/10/2020> [Consulted on March 5, 2021].

Recintos fiscalizados como estrategia fiscal

Bonded Warehouses as a Tax Strategy



Dr. Javier Cendejas Meneses





Dr. Javier Cendejas Meneses

SEMBLANZA

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

RESUME

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

RESUMEN

En este artículo, el autor nos presenta un análisis del Recinto Fiscalizado Estratégico, un régimen que sirve para el fomento al comercio exterior y analiza el panorama de México así como los modelos que se usan en otros países y sus semejanzas con nuestro país con la finalidad de que se puedan aprovechar las ventajas que éste ofrece.

SUMMARY

In this article, the author discusses the Strategic Bonded Warehouse, a regime that serves to promote foreign trade, and analyzes the situation in Mexico as well as the models used in other countries and their similarities with our country in order to take advantage of the benefits it offers.

Hoy en día es de suma importancia conocer las herramientas y programas que se tienen para el fomento al comercio exterior para así aprovechar las ventajas que se pueden obtener de ellos.

Uno de los regímenes aduaneros que tiene muchas ventajas para las empresas que tienen operaciones de comercio exterior es el Recinto Fiscalizado Estratégico (RFE) que analizaremos y daremos un panorama de este en nuestro país, así como los modelos que se usan en otros países y que semejanzas y diferencias tiene en comparación con el modelo establecido en México. Pero antes de ello disiparemos una de las dudas que se tienen muy frecuentemente y es la diferenciación entre el **RECINTO FISCALIZADO ESTRATEGICO Y REGIMEN RECINTO FISCALIZADO ESTRATEGICO**.

Los recintos fiscales son aquellos lugares en donde las autoridades aduaneras realizan funciones de manejo, almacenaje, custodia, carga y descarga de las mercancías de comercio exterior, fiscalización, así como el despacho aduanero de El Recinto Fiscalizado se refiere a un lugar administrado por particulares donde el Servicio de Administración Tributaria otorga concesión para que empresas privadas brinden los servicios de manejo, almacenaje y custodia de mercancías, en inmuebles ubicados dentro de los recintos fiscales, en cuyo caso se denominarán recintos fiscalizados concesionados. El primer Recinto Fiscal es donde se encuentra Administrado por la Propia Autoridad Aduanal, ejemplo de ellos tenemos en los pequeños aeropuertos interiores del país donde existen arribos de mercancías de procedencia extranjera y los segundos se tratan de lugares concesionados vía licitación por el SAT a particulares.

Ahora bien por definición vamos a diferenciar el Recinto fiscal y el Régimen aduanero Recinto fiscalizado estratégico.

DEFINICIÓN DE RECINTO FISCALIZADO ESTRATÉGICO:

Es un inmueble ubicado dentro de la circunscripción de cualquier aduana, el cual se habilita para la introducción de mercancías bajo el régimen aduanero también denominado recinto fiscalizado estratégico. Una vez que se otorga la habilitación del inmueble, se está en posibilidad de que una tercera persona obtenga la autorización para destinar, dentro del mismo, las mercancías al régimen aduanero de recinto fiscalizado estratégico, conocidos como operadores del régimen.



Nowadays it is of utmost importance to know the tools and programs that are available for the promotion of foreign trade in order to take advantage of the benefits that can be obtained from them.

One of the customs regimes that has many advantages for companies that have foreign trade operations is the Strategic Bonded Warehouse (RFE for its Spanish acronym), which we will analyze and give an overview of this in our country, as well as the models that are used in other countries and the similarities and differences compared to the model established in Mexico. But before doing so, we will clear up one of the most common mistakes and that is the difference between the **STREATEGIC BONDED WAREHOUSE AND THE STRATEGIC BONDED WAREHOUSE REGIME**.

The bonded warehouses are those places where the customs authorities perform functions of handling, storage, custody, loading and unloading of foreign trade goods, inspection, as well as the customs clearance of goods. A bonded warehouse is a place administered by individuals where the Tax Administration Service grants concessions to private companies to provide handling, storage and custody services for goods, in real estate located within the bonded warehouses, in which case they are called bonded warehouses under concession. The first Bonded Warehouses are those managed by the Customs Authority itself, an example of which are the small internal airports of the country where there are arrivals of foreign merchandise, and the second are places granted through bidding by the SAT to private parties.

Now, by definition, we are going to establish the difference between the Bonded Warehouse and the Strategic Bonded Warehouse Customs Regime.

DEFINITION OF A STREATEGIC BONDED WAREHOUSE:

It is a property located within the jurisdiction of any customs office, which is enabled for the introduction of goods under the customs regime, also called strategic bonded warehouse. Once the property is authorized, it is possible for a third party to obtain the authorization to use the goods within the property for the customs regime of strategic bonded warehouse, known as operators of the regime.

DEFINICIÓN DE RÉGIMEN RECINTO FISCALIZADO ESTRATÉGICO:

Régimen que permite introducir mercancía extranjera, nacional o nacionalizada por tiempo limitado para ser objeto de manejo, almacenaje, custodia, exhibición, venta, distribución, elaboración, transformación o reparación y mensajería. Estos dos conceptos se usan con diferentes nombres en diferentes países para poder hacer de su comercio exterior una tarea mucho más sencilla y simplificada. A continuación hablaremos acerca de dicho régimen aduanero.

En México se cuentan con 6 regímenes aduaneros y dentro de ellos se encuentra el Recinto Fiscalizado Estratégico, el cual es ideal para empresas grandes que quieren disminuir tiempos logísticos.

Algunos de los beneficios que se tienen al optar por este régimen aduanero son los siguientes:

- Reducir tiempos y costos logísticos.
- Disminuir gastos, ya que no se pagan impuestos al comercio exterior de manera inmediata, ni cuotas compensatorias.
- Manejar importaciones y exportaciones en el menor plazo posible.
- Incrementar la seguridad de la mercancía.

En México se cuentan con 6 regímenes aduaneros y dentro de ellos se encuentra el Recinto Fiscalizado Estratégico, el cual es ideal para empresas grandes que quieren disminuir tiempos logísticos.



Mexico has 6 customs regimes and among them is the Strategic Bonded Warehouse, which is ideal for large companies that want to reduce logistics times.

DEFINITION OF THE STRATEGIC BONDED WAREHOUSE REGIME:

Regime that allows the introduction of foreign, national or nationalized merchandise for a limited period of time for handling, storage, custody, exhibition, sale, distribution, processing, transformation or repair and courier services. These two concepts are used with different names in different countries in order to make your foreign trade a much simpler and simplified task. In the following we will talk about this customs regime.

Mexico has 6 customs regimes and among them is the Strategic Bonded Warehouse, which is ideal for large companies that want to reduce logistics times.

Some of the benefits of opting for this customs regime are as follows:

- Reduce time and logistics costs.
- Reduce expenses, since foreign trade taxes are not paid immediately; the same happens with countervailing duties.
- Manage imports and exports in the shortest time possible.
- Increase the security for the goods.

Fiscalmente podemos tener los siguientes beneficios:

- Se otorga un estímulo fiscal a los contribuyentes que obtengan autorización para destinar mercancías al régimen RFE, igual al monto del aprovechamiento que resulte de calcular el 5% de la totalidad de los ingresos obtenidos, para acreditarlo contra el monto que se deba pagar por dicho aprovechamiento.
- Se permite obtener de forma inmediata la certificación para efectos del IVA y del IEPS, al recibir autorización como operador del régimen de RFE.
- Se establece que en lugar de aplicar la tasa o cuota que normalmente corresponda conforme a la Ley Federal de Derechos: (a) los contribuyentes que destinen maquinaria o equipo vinculado a procesos de elaboración, transformación o reparación al régimen RFE, podrán calcular y pagar sus derechos conforme a la tasa de 1.76 al millar sobre el valor que tengan dichos bienes; y, (b) los contribuyentes que destinen cualquier otro tipo de mercancía a dicho régimen podrán pagar la cantidad de 280 pesos (en su momento con la actualización que corresponda).
- Se podrá extraer del inmueble RFE mercancía nacional o nacionalizada, para reincorporarse al mercado nacional sin que se considere que existe importación, siempre que no haya sido objeto de modificaciones, ni hayan transcurrido los plazos a que se refieren las Reglas Generales de Comercio Exterior.
- Se permite el ingreso al inmueble RFE de mercancía nacional o importada en definitiva para efectos de almacenaje, exhibición, venta y distribución, sin que sean destinadas al régimen RFE. En este caso, dichas mercancías no se considerarán exportadas.

El apoyo y beneficio no solo se limita a los incentivos fiscales, sino también a los beneficios operativos y beneficios administrativos que conlleva su uso:

- Se agiliza tanto la autorización para destinar mercancías al régimen, como la autorización para habilitar un inmueble para la introducción de mercancías, mediante prórrogas automáticas, presentando la solicitud correspondiente, siempre que el contribuyente se encuentre al día en sus obligaciones fiscales.
- Se incrementan los plazos para realizar rectificaciones de origen y generales.
- Se elimina la superficie mínima de operación para que puedan existir recintos de menor tamaño.
- Se permite el establecimiento de empresas IMMEX dentro de RFE, cumpliendo requisitos, formalidades, derechos y obligaciones propias de empresas IMMEX.
- El plazo de permanencia de las mercancías en general se amplía de 24 a 60 meses, y para maquinaria, será por el plazo de vigencia de la autorización.
- De ubicarse colindante con un recinto fiscal de la franja fronteriza del país, se podrán introducir o extraer mercancías de comercio exterior al RFE, bajo el esquema de despacho conjunto.



For tax purposes, we may have the following benefits:

- A tax incentive is granted to taxpayers who obtain authorization to use goods under the RFE regime, equal to the amount of the profit resulting from calculating 5% of the total income obtained, to be credited against the amount to be paid for such profit.
- It is allowed to immediately obtain the certification for VAT and STPS purposes, upon receiving authorization as an operator of the RFE regime.
- It is established that instead of applying the rate or fee that normally applies according to the Federal Tax Law: (a) taxpayers that assign machinery or equipment linked to manufacturing, transformation or repair processes to the RFE regime may calculate and pay their duties according to the rate of 1.76 per thousand on the value of such goods; and, (b) taxpayers that assign any other type of goods to such regime may pay the amount of 280 pesos (at the time with the corresponding update).
- National or nationalized goods may be extracted from the RFE property, to be reincorporated to the national market without being considered as an import, as long as they have not been subject to modifications, nor have the terms referred to in the General Rules of Foreign Trade elapsed.
- The entry to the RFE property of national or permanently imported goods is allowed for storage, exhibition, sale and distribution purposes, without being destined to the RFE regime. In this case, these goods will not be considered exported.

The support and benefit is not only limited to tax incentives, but also to the operational and administrative benefits associated with their use:

- The authorization to assign goods to the regime is expedited, as well as the authorization to enable a property for the introduction of goods, through automatic extensions, by submitting the corresponding request, provided that the taxpayer is up to date with its tax obligations.
- The terms to make rectifications of origin and general rectifications are increased.
- The minimum operating surface is eliminated so that smaller enclosures may exist.
- The establishment of IMMEX companies within RFE is allowed, complying with the requirements, formalities, rights and obligations of IMMEX companies.
- The term of permanence of the merchandise in general is extended from 24 to 60 months, and for machinery, it will be for the term of validity of the authorization.
- If located adjacent to a fiscal precinct in the country's border area, foreign trade goods may be introduced or extracted to the RFE, under the joint dispatch scheme.



Facilidades administrativas:

- Inscripción inmediata en el Padrón de Importadores de Sectores Específicos, una vez que cuenten con la autorización de operador del régimen de RFE.
- Realizar ante cualquier aduana el despacho de mercancías para su introducción o extracción al régimen.
- Se posibilita efectuar el traslado de mercancías de un RFE localizado dentro de la circunscripción de una aduana interior hacia uno ubicado en la franja fronteriza.

Actualmente, existen recintos fiscalizados en 32 regiones de México, donde se puede aplicar el régimen de Recinto Fiscalizado Estratégico.

Administrative Benefits:

- Immediate registration in the Register of Importers of Specific Sectors, once they have the authorization of operator of the RFE regime.
- To carry out the clearance of goods before any customs office for their introduction or extraction to the regime.
- It is possible to transfer goods from an RFE located within the jurisdiction of an inland customs office to one located in the border area.

Currently, there are bonded sites in 32 regions of Mexico, where the Strategic Bonded Warehouse regime can be applied.

Modelos similares alrededor del mundo:

En el contexto internacional, las Zona Económicas Especiales (ZEE) son conocidas en algunos países como Zonas Francas o Zonas de Libre Comercio, el "Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros", mejor conocido como "Convenio de Kyoto", señala que se entiende por Zona Franca "una parte del territorio de una Parte Contratante en el que las mercancías allí introducidas se considerarán generalmente como si no estuviesen dentro del territorio aduanero, en lo que respecta a los derechos y los impuestos a la importación".

- En el sistema aduanero de **EUA**, las Zonas de Libre Comercio (Foreign-Trade Zones) son áreas seguras bajo la supervisión de la autoridad aduanera estadounidense (U.S. CBP), que se consideran por lo general fuera del territorio de dicha autoridad para propósitos de pago de derechos de aduanas, las cuales se sitúan en o cerca de los puertos de entrada de la aduana. Actualmente, existen alrededor de 230 FTZ y casi 400 subzonas en EUA.

En los Estados Unidos, las zonas francas manejan una parte sustancial de las importaciones totales (alrededor del 38% en 2018)



- En el sistema **Europeo**, las zonas francas son áreas delimitadas dentro del territorio aduanero de la Unión donde se pueden introducir mercancías no pertenecientes a ésta libres de derechos de importación, otros gravámenes (es decir, impuestos) y medidas de política comercial.

Dichas mercancías pueden, después del período en las zonas francas, ser despachadas a libre práctica (sujeto al pago de derechos de importación y otros cargos), o ser colocadas bajo otro procedimiento especial (por ejemplo, perfeccionamiento activo, admisión temporal o procedimientos de uso final - bajo las condiciones establecidas para estos procedimientos) o reexportadas.

Los bienes de la Unión también pueden introducirse o almacenarse, trasladarse, utilizarse, transformarse o consumirse en zonas francas. Posteriormente, dichas mercancías podrán exportarse o introducirse en otras partes del territorio aduanero de la Unión.

En la UE, no se concede ninguna exención de derechos a las importaciones que pasan por las zonas francas porque las zonas francas se utilizan principalmente para suavizar los procesos aduaneros; en cambio, se logra un efecto similar a través de un esquema de suspensión de derechos de importación.

Similar Models Around the World:

Internationally, Special Economic Zones (SEZ) are known in some countries as Free Zones or Free Trade Zones. The "International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures", commonly known as the "Kyoto Convention", states that a Free Zone is defined as "a part of the territory of a Contracting Party in which the goods introduced there are generally considered as if they were not within the customs territory, as far as import duties and taxes are concerned".

- In the **U.S.** Customs system, Foreign-Trade Zones (FTZs) are secure areas under the supervision of the U.S. Customs and Border Protection Authority (U.S. CBP), which are generally considered to be outside the authority's territory for duty purposes and are located at or near Customs ports of entry.

Currently, there are about 230 FTZs and almost 400 subzones in the USA.

In the US, FTZs handle a substantial share of total imports (about 38% in 2018).

- In the **European** system, FTZs are delimited areas within the customs territory of the Union where non-EU goods can be introduced free of import duties, other levies (i.e. taxes) and trade policy measures.

Such goods may, after the period in the free zones, be released for free circulation (subject to payment of import duties and other charges), or be placed under another special procedure (e.g., inward processing, temporary admission or end-use procedures - under the conditions established for these procedures) or re-exported.

Union goods may also be introduced or stored, moved, used, transformed or consumed in free zones. Subsequently, such goods may be exported or introduced into other parts of the customs territory of the Union.

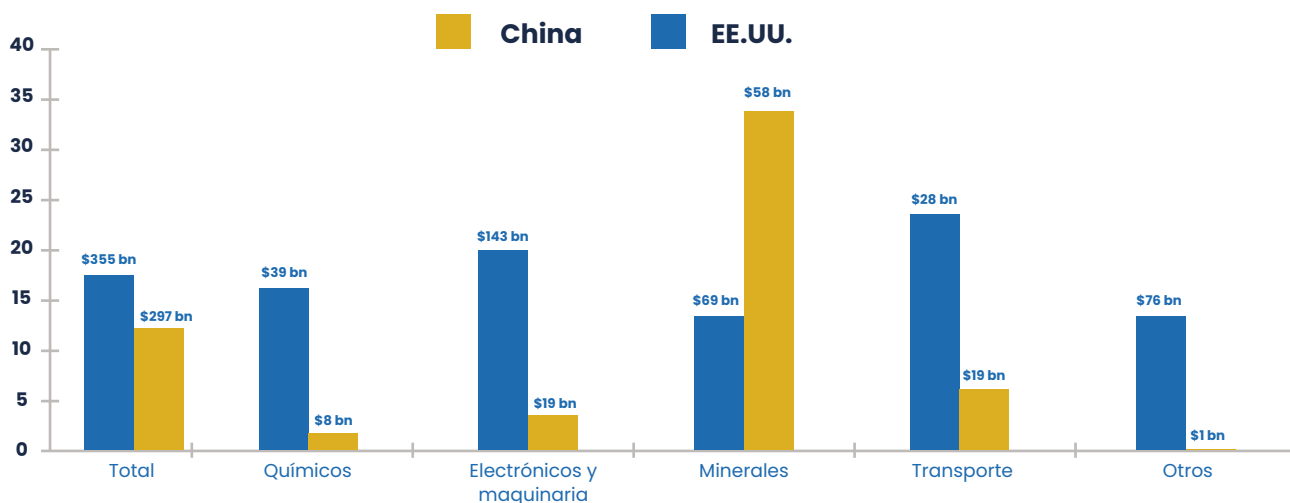
In the EU, no duty exemption is granted for imports passing through FTZs because FTZs are primarily used to smooth customs processes; instead, a similar effect is achieved through an import duty suspension scheme.

Las zonas francas de **China** también representan una parte importante y creciente del comercio general. Si bien la exención de los aranceles de importación no es actualmente una característica de las zonas francas en China, esto se ha estado considerando y puede cambiar como parte de la expansión continua de las zonas francas. En China, existen actualmente 12 grandes zonas francas. Estas zonas emplean al 4% de la mano de obra y manejan bienes que representan alrededor del 17% del total de las importaciones chinas. Al igual que en

Estados Unidos, alrededor de la mitad de estos bienes se destinan al consumo interno y la otra mitad a la reexportación. Los productos electrónicos y maquinaria importados a través de las Zonas Francas representan el 20% de las importaciones en sus respectivos sectores (ver Gráfico A), mientras que los bienes de transporte representan el 25% de las importaciones en ese sector. Las empresas ubicadas en las Zonas Francas (así como en otras zonas económicas especiales) también pueden aprovechar los controles de capital más flexibles y las ventajas fiscales.

Importaciones de China y EE. UU. A través de Zonas Francas en 2018.

(Importaciones de estatus extranjero como porcentaje de las importaciones totales en cada sector)



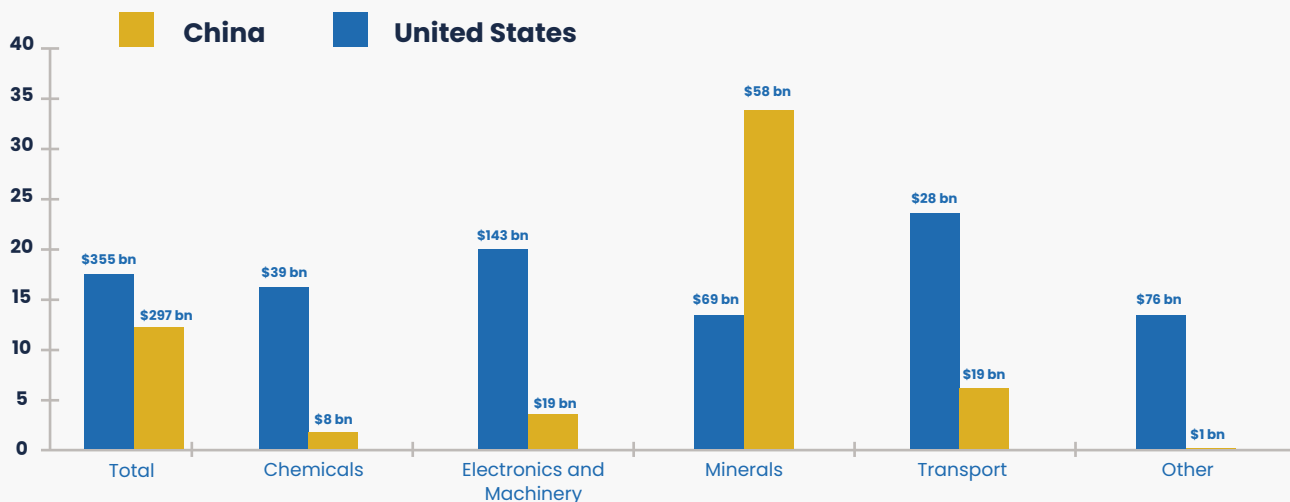
FUENTE: https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/focus/2020/html/ecb.ebbox202001_03-0ebe9b9239.en.html

China's FTZs also account for a significant and growing share of overall trade. While import duty exemption is not currently a feature of FTZs in China, this has been under consideration and may change as part of the continued expansion of FTZs. In China, there are currently 12 major FTZs. These zones employ 4% of the workforce and handle goods that account for about 17% of total Chinese imports. As in the United States, about half of these goods are destined

for domestic consumption and the other half for re-export. Electronics and machinery imported through the FTZs account for 20% of imports in their respective sectors (see Graph A), while transportation goods account for 25% of imports in that sector. Companies located in the Free Trade Zones (as well as in other special economic zones) can also take advantage of more flexible capital controls and tax advantages.

China and US Imports through Free Zones from 2018

(Foreign status imports as a percentage of total imports for each sector)



SOURCE: https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/focus/2020/html/ecb.ebbox202001_03-0ebe9b9239.en.html

Zonas Económicas Especiales en China, el éxito de Asia

Existen un total de 12 Zonas Económicas Especiales en China, de las cuales, la primera de ellas, Shanghai, fue establecida en 2013. A partir de entonces 11 más han sido añadidas, siendo Hainan la SEZ incluida más recientemente en 2018.

2013 Shanghai: 121km²

2015 Fujian: 118km²

Tianjin: 120km²

Guangdong: 116km²

2017 Chongqing: 120km²

Henan: 120km²

Hubei: 120km²

Liaoning: 120km²

Shaanxi: 120km²

Sichuan: 120km²

Zhejiang: 120km²

2018 Hainan: 35,400km²

Estas zonas han generado 40 mil millones de dólares en inversión, pagando 3.000 millones de dólares en impuestos en los países anfitriones y creando 300.000 puestos de trabajo, detalló Trankmann, citando datos del Ministerio de Comercio de China.

Estas zonas en China han sido encaminadas a la sostenibilidad y se apoyan en políticas propicias, las ZEE y las ZLC pueden ser plataformas clave para una inversión sostenible y poder avanzar en los objetivos de crecimiento sostenible a nivel mundial.

China está apostando en el crecimiento de estas zonas para fomentar el crecimiento y el pespunte de la economía después de una desaceleración debido a los estragos que dejó el COVID-19 en la economía mundial.

Las ZEE (zonas de libre comercio en China) proporcionaron la plataforma para que China se convirtiera en la fábrica del mundo y transformara su economía agraria y pobre en una robusta economía industrial, la segunda del mundo.

Ahora, rumbo a otra era y nuevas tecnologías, apostarán todo a sus fortalezas en inteligencia artificial y tecnología digital para lograr llegar a convertirse en un centro tecnológico más importante, incluso más grande que Silicon Valley, refrendando la ambición china de convertirse en un líder tecnológico global para el 2035.



Special Economic Zones in China, Asia's Success Story

There are a total of 12 Special Economic Zones in China, of which the first one, Shanghai, was established in 2013. Thereafter, 11 more have been added, with Hainan being the SEZ most recently included in 2018.

2013 Shanghai: 121km²

2015 Fujian: 118km²

Tianjin: 120km²

Guangdong: 116km²

2017 Chongqing: 120km²

Henan: 120km²

Hubei: 120km²

Liaoning: 120km²

Shaanxi: 120km²

Sichuan: 120km²

Zhejiang: 120km²

2018 Hainan: 35,400km²

These zones have generated \$40 billion in investment, paying \$3 billion in taxes in host countries and creating 300,000 jobs, Trankmann said, citing data from China's Ministry of Commerce.

These zones in China have been geared towards sustainability and are supported by enabling policies, SEZs and FTAs can be key platforms for sustainable investment to advance global sustainable growth goals.

China is betting on the growth of these zones to foster growth and stitch up the economy after a slowdown due to the havoc that COVID-19 left on the global economy.

The SEZs (free trade zones in China) provided the platform for China to become the world's factory and transform its agrarian and poor economy into a robust industrial economy, the second largest in the world.

Now, heading into another era and new technologies, they will bet everything on their strengths in artificial intelligence and digital technology to succeed in becoming a more important technology hub, even bigger than Silicon Valley, endorsing China's ambition to become a global technology leader by 2035.

AUDITORÍAS PREVENTIVAS DE CUMPLIMIENTO EN COMERCIO EXTERIOR



— “ESQUEMAS DE PREVENCIÓN —
ENFOCADOS EN LAS OPERACIONES
— DE ACUERDO AL PERFIL DE LA EMPRESA” —



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

Estados Unidos y China, una competencia comercial en tiempos actuales

U.S. and China, a Trade Competition in Current Times



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

¿Cuál es el estatus actual de la relación Estados Unidos y China? En este artículo el autor nos presenta un panorama actual en materia comercial con las declaraciones hechas por los presidentes de ambas naciones y aborda cuáles han sido las consecuencias de las tensiones entre estos países desde el recrudecimiento de la guerra comercial.

SUMMARY

What is the current status of the U.S.-China relationship? In this article the author provides an overview of the current trade situation with statements made by the presidents of both nations and discusses the consequences of the growing tension between these countries since the escalation of the trade war.

En el mes de febrero del año corriente, se tuvo noticia de la conversación que sostuvieron los Presidentes de Estados Unidos Joe Biden y Xi Jinping de China. De lo trascendido sobre dicha conversación, se anunció que hubo puntos de contacto entre ambos mandatarios, sin embargo, al mismo tiempo se dieron a conocer diversas diferencias y puntos de fricción en temas económicos, comerciales, de seguridad y soberanía de ambas naciones.

De acuerdo con la BBC, se indica que el presidente Biden subrayó preocupaciones fundamentales sobre las prácticas económicas coercitivas e injustas de Pekín, la represión en Hong Kong, los abusos de los derechos humanos en Xinjiang y las acciones cada vez más autoritarias en la región, incluso hacia Taiwán, por su parte, el líder Chino manifestó que esperaba de los Estados Unidos mayor cooperación y cautela en temas relacionados con Taiwán, Hong Kong y Xinjiang, pues se comentó que se tratan de asuntos de soberanía e integridad territorial de China.¹

On February of this year, news of the conversation between the Presidents of the United States Joe Biden and Xi Jinping of China was made public. From what was reported about said conversation, it was announced that there were points of contact between both presidents, however, at the same time, several differences and points of friction on economic, commercial, security and sovereignty issues of both nations were made known.

According to the BBC, President Biden highlighted fundamental concerns about Beijing's coercive and unfair economic practices, repression in Hong Kong, human rights abuses in Xinjiang and increasingly authoritarian actions in the region, including towards Taiwan, while the Chinese leader stated that he expected greater cooperation and caution from the United States on issues related to Taiwan, Hong Kong and Xinjiang, as it was commented that these are matters of China's sovereignty and territorial integrity.¹



El tema comentado en el presente artículo no es menor, debido a que se tratan de las naciones con mayor peso económico a nivel internacional y, desde luego, sus puntos en controversia económicos afectan en mayor o menor grado las relaciones comerciales no solamente de aquellos Estados sino también de otros países.

En términos generales, puede señalarse que, entre los puntos económicos y comerciales en conflicto que sostienen ambos países, se tienen a saber:

Por parte de los Estados Unidos, se argumenta que China:

- Ha implementado políticas comerciales y económicas que distorsionan el libre comercio, por ejemplo, tratándose de precios de sus productos para impulsar sus exportaciones.
- Igualmente se refiere que el país asiático ha utilizado su moneda para favorecer su comercio exterior.
- Problemas en temas de propiedad intelectual, ya que se aduce que no existe respeto del país asiático en temas relacionados con patentes, marcas, diseños industriales, denominaciones de origen, etc.
- Puntos de fricción en la transferencia de tecnología, habida cuenta que se menciona que el país asiático, suele copiar la tecnología de productos occidentales en su beneficio.
- La existencia de subvenciones que el Gobierno de China concede a diversas empresas de aquel país, y por medio de las cuales se tratan de impulsar las exportaciones de sus bienes.



Con relación al Gobierno Chino, el mismo ha manifestado lo siguiente:

- Los Estados Unidos han adoptado diversos tipos de aranceles a productos chinos sin existir un adecuado sustento para los mismos.
- Que la nación estadounidense se abstenga de seguir imponiendo aranceles a los bienes asiáticos en el futuro.
- Que las medidas comerciales que adopten los Estados Unidos, vayan en consonancia con la oferta y demanda de las mercancías en mercados abiertos.
- Los acuerdos comerciales que se adopten, no perjudiquen los intereses de la nación asiática.

This is no minor issue, since these two countries hold the greatest economic weight internationally and, of course, their economic disputes affect, to a greater or lesser degree, the trade relations of not only these States, but also of other countries.

In general terms, the economic and commercial points of conflict between the two countries include the following:

The United States argues that China:

- Has implemented trade and economic policies that distort free trade, for example, in the pricing of its products to boost its exports.
- Similarly, it is said that the Asian country has used its currency to favor its foreign trade.
- Problems with intellectual property issues, since it is alleged that the Asian country does not respect issues related to patents, trademarks, industrial designs, appellations of origin, etc.
- Friction points in the transfer of technology, since it is mentioned that the Asian country tends to copy the technology of Western products for its own benefit.
- The existence of subsidies granted by the Chinese government to various Chinese companies, which are intended to boost exports of their goods.

On the other hand, the Chinese Government has stated that:

- The United States has adopted different types of tariffs on Chinese products without adequate support for them.
- That the United States refrain from continuing to impose tariffs on Asian goods in the future.
- Trade measures adopted by the United States should be in line with the supply and demand of goods in open markets.
- The trade agreements that are adopted do not harm the interests of the Asian nation.



Cabe hacer notar que a finales del año 2019 Estados Unidos y China anunciaron la suscripción de un acuerdo para evitar la imposición de aranceles por miles de millones de dólares en productos de ambos países, sin embargo y debido a la crisis de la pandemia que azotó al mundo el año pasado, diversos efectos de este acuerdo quedaron postergados.

De acuerdo con Liber Abaci, las tensiones entre las dos potencias han sido el resultado de la caída económica del gigante americano, lo cual se refleja en el aumento del desempleo y el déficit fiscal; la apuesta de China de ser líder en las principales industrias y su objetivo de expansión económica, que amenaza con un cambio en el orden internacional, y el envejecimiento e incapacidad de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para solucionar estas controversias. Asimismo, indica que la apertura económica ha llevado a que todos los países quieran exportar sus bienes y servicios hacia el gigante estadounidense, como en el caso de China, que en el 2018 exportó US\$539,9 billones, el 20% del total de sus exportaciones, contra US\$120 billones que importó de este país, que representan, a su vez, el 11%. Esta situación deja a Estados Unidos con un déficit comercial difícil de reducir, pero con una buena posición para negociar. Como afirma Derek Scissors, economista jefe de China Beige Book: China enfrentaría problemas más grandes. Hay más sustitutos para la oferta china que para la demanda estadounidense. Lo anterior tiene aún más peso al entender que la mayoría de los bienes que exporta Estados Unidos son productos terminados, mientras importa materias primas y productos intermedios, lo cual le permite tener una industria y un sector terciario bien desarrollados. Ahora bien, las tensiones entre Washington y Pekín se han intensificado por la apuesta de este a una economía planificada 4.0, la cual se enfoca en inversiones a industrias como inteligencia artificial, farmacéutica, automotriz, aeronáutica, náutica y trenes de alta velocidad.²

Las tensiones entre Washington y Pekín se han intensificado por la apuesta de este a una economía planificada 4.0, la cual se enfoca en inversiones a industrias como inteligencia artificial, farmacéutica, automotriz, aeronáutica, náutica y trenes de alta velocidad.



The tension between Washington and Beijing has intensified due to the latter's commitment to a planned economy 4.0, which focuses on investments in industries such as artificial intelligence, pharmaceuticals, automotive, aeronautics, nautical and high-speed trains.

It is worth mentioning that at the end of 2019, the United States and China announced the signing of an agreement to avoid the imposition of billions of dollars in tariffs on products from both countries, however, due to the pandemic crisis that hit the world last year, several effects of this agreement were postponed.

According to Liber Abaci, the tensions between the two powers have been the result of the economic downfall of the American giant, which is reflected in the increase in unemployment and fiscal deficit; China's bid to be the leader in the main industries and its goal of economic expansion, which threatens a change in the international order, and the aging and inability of the World Trade Organization (WTO) agreements to solve these disputes. It also indicates that the economic opening has led all countries to want to export their goods and services to the U.S. giant, as in the case of

China, which in 2018 exported US\$539.9 billion, 20% of its total exports, against US\$120 billion it imported from this country, representing, in turn, 11%. This situation leaves the United States with a trade deficit that is difficult to reduce, but with a good bargaining position. As Derek Scissors, chief economist of China Beige Book, says: China would face bigger problems. There are more substitutes for Chinese supply than for U.S. demand. This is even more important when we understand that most of the goods exported by the United States are finished products, while it imports raw materials and intermediate products, which allows it to have a well-developed industry and tertiary sector. However, the tension between Washington and Beijing has intensified due to the latter's commitment to a planned economy 4.0, which focuses on investments in industries such as artificial intelligence, pharmaceuticals, automotive, aeronautics, nautical and high-speed trains.²

Entre los temas que pueden destacar de la guerra comercial entre los Estados Unidos y China, se pueden observar las siguientes cuestiones:

- El incremento de los aranceles genera que los productos estadounidenses que para su fabricación utilizan materiales o insumos originarios de China y viceversa, tales productos podrían encarecer sus costos, lo cual eleva el precio final de los bienes a los consumidores.
- Los productores estadounidenses y chinos, a fin de evitar los aranceles mutuamente impuestos y a fin de evitar la elevación de costos de sus productos, podrían optar por dejar de utilizar proveedores de cualquiera de ambos países, buscando otras opciones en los mercados internacionales, es decir, buscar nuevas alternativas.
- La imposibilidad de colocar productos chinos en el mercado estadounidense y viceversa obligaría a ambos países a encontrar nuevos mercados en donde poder posicionar sus bienes, habida cuenta de los aranceles que se están imponiendo mutuamente.

Lo antes expuesto podría vincularse con el planteamiento del Banco BBVA, que indica que el interés del Gobierno de China por impulsar la Asociación Económica Integral Regional (RCEP) entre otros objetivos busca: a) Mejorar los vínculos económicos que existen entre los países miembros

de dicho tratado y extender los efectos positivos del crecimiento económico de China a las economías de la región mediante el comercio internacional, a fin de impulsar la recuperación económica tras la pandemia; b) Que este acuerdo comercial fortalecerá la sincronización de la cadena de suministro entre los miembros regionales, que se vio interrumpida por la reciente epidemia del Covid-19 y la crisis comercial entre China y EE. UU.; c) La reubicación de la cadena de suministro de los sectores que requieren mano de obra intensiva de China a otros países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) es también un objetivo de la RCEP, y d) La RCEP, implicaría una estrategia de china para contrarrestar la crisis comercial en curso con EE. UU. y la postura unilateralista estadounidense.³

- Un tema álgido de esta crisis, de relaciones comerciales entre los Estados Unidos y China, ha involucrado a empresas muy poderosas como Huawei, a la cual el Gobierno de los Estados Unidos introdujo en la "Entity List", es decir, dentro de una lista de empresas con las que las empresas estadounidenses tienen prohibido realizar negocios. Igualmente cabe destacar que, a principios de este año, el Gobierno de los Estados Unidos también incluyó en la lista a la empresa Xiaomi.



Some of the issues that may stand out in the trade war between the United States and China include the following:

- The rise in tariffs means that U.S. products that are manufactured using materials or inputs originating in China and vice versa, such products could become more expensive, which raises the final price of the goods to consumers.
- U.S. and Chinese producers, in order to avoid mutually imposed tariffs and in order to avoid raising the costs of their products, could choose to stop using suppliers from either country, looking for other options in international markets, i.e., seeking new alternatives.
- The impossibility of placing Chinese products in the U.S. market and vice versa, would force both countries to find new markets in which to position their goods, given the tariffs they are imposing on each other.

The above could be linked to the approach of BBVA Bank, which indicates that the interest of the Government of China in promoting the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) seeks, among other objectives: a) To improve the economic ties that exist between the member countries of said treaty and extend the positive effects of China's economic growth to the economies of the region through international trade, in order to boost

economic recovery after the pandemic; b) That this trade agreement will strengthen the synchronization of the supply chain between the regional members, which was interrupted by the recent Covid-19 epidemic and the trade crisis between China and the U.S.; c) The relocation of the supply chain to the U.S. market, which was interrupted by the recent epidemic of Covid-19 and the trade crisis between China and the U.S.; d) The relocation of the U.S. market to the U.S. market, which was interrupted by the recent epidemic of Covid-19 and the trade crisis between the U.S. and China. (c) The relocation of the supply chain of labor-intensive sectors from China to other ASEAN countries is also an objective of the RCEP; and (d) The RCEP would imply a Chinese strategy to counter the ongoing trade crisis with the US and the US unilateralist posture.³

- A major issue in this crisis of trade relations between the United States and China has involved very powerful companies such as Huawei, which the U.S. Government placed on the "Entity List", that is to say, on a list of companies with which U.S. companies are prohibited from doing business. It is also worth noting that, earlier this year, the U.S. Government also included Xiaomi on the list.

- En este contexto, un fenómeno que ha surgido recientemente es la preocupación por parte de diversos inversionistas extranjeros en China, los cuales ponderan la permanencia de sus recursos en aquél país.

De acuerdo con Europa Press, el 13% de las empresas estadounidenses con presencia en China han abandonado el país o planean hacerlo después del recrudecimiento de la guerra comercial entre las dos mayores economías del mundo que llevó al presidente de Estados Unidos, Donald Trump, a ordenar a las compañías norteamericanas que buscasen alternativas al gigante asiático y trasladasen sus fábricas de vuelta a EEUU. Según un informe del Consejo Empresarial Chino Estadounidense, del que forman parte más de 200 empresas, incluidas multinacionales como Apple, Amazon, The Walt Disney Company o Walmart, solo el 3% de las empresas estadounidenses que operan en China retornarán a EEUU, mientras que un 10% abandonará total o parcialmente el gigante asiático para trasladarse a otro país.⁴



- A propósito de este tema, nos parece importante señalar que en el Economista se señaló recientemente que los fabricantes de productos electrónicos tales como Foxconn y Pegatron con sede en Taiwan, están entre las firmas que buscan nuevas fábricas en México, atendiendo al hecho de la existencia de la guerra comercial y el brote del Covid-19, lo cuales han incitado a las empresas a reexaminar las cadenas globales de suministro.⁵

Atendiendo a lo señalado en la noticia de referencia, se advierte que en el caso y tal y como se ha comentado en el presente artículo, tanto el virus Covid-19, así como la guerra comercial de los Estados Unidos y China, como se ha visto, están afectando la adecuada continuidad de las cadenas de producción de las mercancías a nivel internacional, razones que han orillado a que diversas empresas asiáticas busquen nuevas alternativas para la producción de sus mercancías, ello atendiendo a que tratan de que sus productos sean ajenos a la imposición de aranceles, o bien sean objeto de otro tipo de regulaciones y restricciones no arancelarias. Las razones anteriores denotan la preocupación de las empresas por contar con un entorno de producción seguro y tranquilo, que les permita continuar trabajando sin tener que enfrentar guerras comerciales, lo cual, a nuestro modo de ver, puede cambiar el destino de diversas inversiones extranjeras hacia nuevos territorios, que no habían sido contemplados anteriormente.

- In this context, a phenomenon that has arisen recently is the concern of several foreign investors in China, who are considering the permanence of their resources in that country.

According to Europa Press, 13% of US companies with a presence in China have left the country or plan to do so, after the escalation of the trade war between the two largest economies in the world, which led US President Donald Trump to order US companies to seek alternatives to the Asian giant and move their factories back to the US. According to a report by the China-U.S. Business Council, which includes more than 200 companies, including multinationals such as Apple, Amazon, Disney and Walmart, only 3% of American companies operating in China will return to the U.S., while 10% will totally or partially abandon the Asian giant to relocate to another country.⁴

- In this regard, it is important to point out that El Economista recently reported that electronics manufacturers such as Foxconn and Pegatron, based in Taiwan, are among the firms looking for new factories in Mexico, given the existence of the trade war and the Covid-19 outbreak, which have prompted companies to reexamine their global supply chains.⁵

As mentioned in the news item in question, the Covid-19 virus, as well as the trade war between the United States and China, as mentioned in this article, are affecting the proper continuity of the production chains of goods at the international level, This has led several Asian companies to seek new alternatives for the production of their goods, as they are trying to ensure that their products are not subject to the imposition of tariffs or other types of non-tariff regulations and restrictions. The above reasons denote the concern of companies to have a safe and calm production environment, which allows them to continue working without having to face trade wars, which, in our opinion, can change the destination of several foreign investments towards new territories, which had not been previously contemplated.



Si bien una guerra comercial nunca podrá ser vista como una buena noticia y lo mejor sería contar con un marco comercial de paz, seguridad y eficiencia a nivel mundial, resulta importante destacar que México, podría ser elegido como un destino adecuado para la recepción de nuevos capitales y empresas que pudieren encontrar en nuestro país, un lugar óptimo para su desarrollo industrial y comercial, pero, ello dependerá de que se pueda cimentar, un marco atractivo para atraer dichas inversiones, lo cual podría resultar benéfico, para la economía de nuestra nación y más en los tiempos actuales.



Although a trade war can never be seen as good news, and the best thing would be to have a commercial framework of peace, security and efficiency worldwide, it is important to highlight that Mexico could be chosen as a suitable destination for the reception of new capital and companies that could find in our country an optimal place for their industrial and commercial development, but this will depend on being able to establish an attractive framework to attract such investments, which could be beneficial for the economy of our nation, especially in the current times.

Fuentes

1. Biden y Xi: cruce de señalamientos en la primera llamada de los presidentes de EE.UU y China. BBC NEWS. 11 de febrero de 2021. Documento consultado en el mes de febrero de 2021. Ubicado en la página: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-56020592>
2. ABACI, Liber. La guerra comercial entre Estados Unidos y China: efectos en países de renta media como Colombia. Universidad Externado de Colombia. Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales. 29 de enero de 2020. Documento consultado en el mes de febrero de 2021. Ubicado en la página: <https://zero.uexternado.edu.co/la-guerra-comercial-entre-estados-unidos-y-china-efectos-en-paises-de-renta-media-como-colombia/>
3. BBVA. China ¿Qué implicaciones tiene la RCEP en la economía china y de la región?. BBVA Research. 23 de noviembre de 2020. Documento consultado en el mes de febrero de 2021. Ubicado en la página: <https://www.bbvarsearch.com/publicaciones/china-que-implicaciones-tiene-la-rcep-en-la-economia-china-y-de-la-region/>
4. Europa Press. El 13% de las empresas estadounidenses en China planea dejar el país. 04 de septiembre de 2019. Documento consultado en el mes de febrero de 2021. Ubicado en la página: <https://www.estrategiaynegocios.net/lasclavesdeldia/1316024-330/el-13-de-las-empresas-estadounidenses-en-china-planea-dejar-el-pa%C3%ADs>
5. El Economista. Foxconn y otras firmas asiáticas buscan nuevas fábricas en México. Reuters. 24 de agosto de 2020. Documento consultado en el mes de febrero de 2021. Ubicado en la página: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Foxconn-y-otras-firmas-asiaticas-buscan-nuevas-fabricas-en-Mexico-20200824-0016.html>



Sources

1. Biden & Xi: Cross-talk in the first call between the presidents of the US and China. BBC NEWS. February 11, 2021. Document accessed February 2021. Located at: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-56020592>
2. ABACI, Liber. The trade war between the United States and China: effects on middle-income countries such as Colombia. Universidad Externado de Colombia. Finance, Government and International Relations. January 29, 2020. Document accessed February 2021. Located at: <https://zero.uexternado.edu.co/la-guerra-comercial-entre-estados-unidos-y-china-efectos-en-paises-de-renta-media-como-colombia/>
3. BBVA. China What are the implications of the RCEP for the Chinese economy and the region? BBVA Research. November 23, 2020. Document accessed February 2021. Located at: <https://www.bbvarsearch.com/publicaciones/china-que-implicaciones-tiene-la-rcep-en-la-economia-china-y-de-la-region/>
4. Europa Press. 13% of U.S. companies in China plan to leave the country. September 04, 2019. Document accessed February 2021. Located at: <https://www.estrategiaynegocios.net/lasclavesdeldia/1316024-330/el-13-de-las-empresas-estadounidenses-en-china-planea-dejar-el-pa%C3%ADs>
5. El Economista. Foxconn and Other Asian Firms Seek to Open New Factories in Mexico. August 24, 2020. Document accessed February 2021. Located at: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Foxconn-y-otras-firmas-asiaticas-buscan-nuevas-fabricas-en-Mexico-20200824-0016.html>

**“SERVICIOS INTEGRALES ENFOCADOS
EN EL
MANTENIMIENTO DE SU EMPRESA”**



NANO
Fit

- » Auditorías preventivas.
- » Permisos y trámites.
- » Calendario de obligaciones.
- » Renovación de certificaciones.
- » Diagnóstico y Mantenimiento de Anexo 31.
- » Integración del Archivo Fiscal.
- » Defensa Legal.
- » Plataforma de análisis de riesgos.

MARCANDO EL PASO
EN EL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS

Políticas de Cumplimiento Empresarial en Propiedad Intelectual

Corporate Intellectual Property Compliance Policies



Mtro. Enrique U. Alcázar Córdova





Mtro. Enrique U. Alcázar Córdova

SEMBLANZA

Referente e impulsor en desarrollo, expansión empresarial, aceleración y estructuración de franquicias y negocios. Promotor de la cultura al respeto y protección de la Propiedad Intelectual. Presidente de Grupo Alcázar & Compañía, firma que fundó en 1994. Vicepresidente de Propiedad Intelectual y Franquicias en CONCANACO SERVYTUR. Fundador y Tesorero del Consejo Mexicano del Cannabis y el Cábamo. Socio para México de Front Consulting International (FCI) principal red internacional de consultoría en franquicias. Integrante del Grupo de Trabajo Antipiratería, establecido por el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). Promotor de Gira Emprendimiento, Expansión de Negocios y Franquicias, acercando a empresarios e inversionistas de todo el país. Miembro de la Asociación Mexicana de Franquicias (AMF), de la Asociación Mexicana para la Protección de la Propiedad Intelectual (AMPPI) y de la International Franchise Association (IFA). Abogado con especialidad en Alta Dirección, Business Law, Propiedad Intelectual, Franchise Management y Ecosistemas Emprendedores. Catedrático a nivel posgrado y maestría en Instituciones de primer nivel como UP, ITAM y ANÁHUAC. Consejero editorial, articulista, expositor y conferencista en medios y foros nacionales e internacionales. Ha sido Árbitro del Instituto Nacional del Derecho de Autor INDAUTOR; Fundador y Presidente del Comité de Asuntos Interdisciplinarios en AMPPI; Jurado del Premio Nacional Emprendedor (INADEM) y del Premio Nacional de Calidad (SE) y Presidente de Consejo de RISATERAPIA A.C.

RESUME

Leader and promoter in development, business expansion, acceleration and structuring of franchises and businesses. Promoter of the culture of respect and protection of Intellectual Property. President of Grupo Alcázar & Compañía, a firm he founded in 1994. Vice President of Intellectual Property and Franchising at CONCANACO SERVYTUR. Founder and Treasurer of the Mexican Cannabis and Hemp Council. Partner for Mexico of Front Consulting International (FCI), the main international franchise consulting network. Member of the Anti-Piracy Working Group, established by the Mexican Institute of Industrial Property (IMPI). Promoter of the Entrepreneurship, Business Expansion and Franchise Tour, bringing together entrepreneurs and investors from all over the country. Member of the Mexican Franchise Association (AMF), the Mexican Association for the Protection of Intellectual Property (AMPPI) and the International Franchise Association (IFA). Lawyer specializing in Senior Management, Business Law, Intellectual Property, Franchise Management and Entrepreneurial Ecosystems. Professor at postgraduate and master's level in first level institutions such as UP, ITAM and ANÁHUAC. Editorial advisor, columnist, speaker and lecturer in national and international media and forums. He has been Arbitrator of the National Institute of Copyright INDAUTOR; Founder and President of the Interdisciplinary Affairs Committee in AMPPI; Jury of the National Entrepreneur Award (INADEM) and the National Quality Award (SE) and Chairman of the Board of RISATERAPIA A.C.

RESUMEN

La falta de cultura, respeto y protección de la propiedad intelectual han hecho que el tema de propiedad intelectual no siempre se vincule o relacione directamente con el Compliance, por lo que existe claramente la necesidad de implementar buenas prácticas, políticas y protocolos de cumplimiento para el cumplimiento empresarial, un tema que punto a punto el autor nos explica en este artículo.

SUMMARY

The lack of culture, respect and protection of intellectual property means that the issue of intellectual property is not always linked or directly related to compliance. Therefore, there is a clear need to implement good practices, policies and compliance protocols for business compliance, a topic that the author explains point by point in this article.



A pesar de su gran relevancia en el mundo empresarial y del valor que representan hoy los activos intangibles, en tanto son originales, distintivos o innovadores, el tema de la propiedad intelectual no siempre se vincula o relaciona directamente a buenas prácticas o compliance, quizá como causa de la falta de cultura tanto en el respeto, como en la protección y defensa de estos derechos.

La propiedad intelectual forma parte del catálogo de derechos humanos de segunda generación que integran derechos económicos, sociales y culturales, cuyo objetivo fundamental es garantizar el bienestar económico, acceso al trabajo, la educación y la cultura; se encuentran reconocidos en la Constitución Mexicana, en el artículo 28, que garantiza la libre competencia, prohíbe los monopolios y reconoce privilegios a autores, artistas, inventores y perfeccionadores.

Despite its great relevance in the business world and the value that intangible assets represent today, as long as they are original, distinctive or innovative, the subject of intellectual property is not always linked or directly related to good practices or compliance, perhaps due to the lack of culture of respect, protection and defense of these rights.

Intellectual property is part of the catalog regarding the second generation of human rights, which integrates economic, social and cultural rights, which is fundamental objective is to guarantee economic welfare, access to work, education and culture. They are recognized in the Mexican Constitution in article 28, which guarantees free competition, prohibits monopolies and recognizes privileges to authors, artists, inventors and improvers.



Cuando hablamos de propiedad intelectual nos estamos refiriendo específicamente a la creatividad e inventiva del ser humano que son claros motores del desarrollo personal, social, cultural, tecnológico y económico, mismos que se clasifican o agrupan por una parte en derechos de autor y derechos conexos, que son administrados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR) y por la otra en derechos de propiedad industrial que incluye marcas y otros signos distintivos, así como patentes de invención y derechos vecinos como por ejemplo las variedades vegetales o los secretos industriales, administrados por el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).



Las empresas hoy día deben desarrollar políticas claras y protocolos para, entre otros:

- I. Identificar su portafolio de derechos de propiedad intelectual, incluyendo signos distintivos, creaciones novedosas, obras e información propietaria, privilegiada y confidencial, identificando aquellos sobre los cuales cuenta ya con protección y aquellos cuya protección es insuficiente, deficiente o nula.
- II. Evaluar la viabilidad de protección respecto de todos sus elementos originales, distintivos o innovadores para buscar asegurar, por una parte, su derecho exclusivo a usar y explotar los mismos, y por la otra, para evitar el vulnerar o invadir derechos de terceros, al usar elementos protegidos o propiedad de alguien más.
- III. Realizar acciones concretas de protección, registro, adopción de medidas, publicación o patentamiento de sus derechos, bajo una estrategia de actualización permanente y proyección del negocio.
- IV. Mantener vigente y activo su portafolio de derechos, asegurando su titularidad, uso, vigencia, renovaciones, anualidades, acceso restringido y otras medidas, según sea el caso.
- V. Valuar e incorporar a su capital social sus activos intangibles, reconociendo su valor, considerando el impacto patrimonial, financiero y fiscal que éstos tienen para la organización.
- VI. Monitorear sus contenidos y publicaciones, especialmente digitales; así como uso de programas de software, para evitar la violación de derechos a terceros.
- VII. Implementar, en caso de ser necesario y procedente, las acciones necesarias para defender sus derechos ya sean extrajudiciales, administrativas, mercantiles o penales, incluyendo medidas en frontera.

When we talk about intellectual property we are referring specifically to the creativity and the ability to innovate of the human being, which are clear engines of personal, social, cultural, technological and economic development. These are classified or grouped on one hand in copyrights and related rights, which are administered by the National Copyright Institute (INDAUTOR for its Spanish acronym). On the other hand, industrial property rights, which include trademarks and other distinctive signs, as well as invention patents and neighboring rights such as plant varieties or industrial secrets, are administered by the Mexican Institute of Industrial Property (IMPI for its Spanish acronym).

Companies today must develop clear policies and protocols to:

- I. Identify their portfolio of intellectual property rights, including distinctive signs, innovative creations, works and proprietary, privileged and confidential information, identifying those for which it already has protection and those for which protection is insufficient, deficient or non-existent.
- II. Evaluate the feasibility to protect all their original, distinctive or innovative elements; seek to ensure the exclusive right to use and exploit them, and to also, to avoid infringing or invading the rights of third parties by using protected elements or those owned by someone else.
- III. Carry out certain actions to protect, register, adopt measures, publish or patent the rights, under a strategy of permanent updating and business projection.
- IV. Maintain the portfolio of rights in force and active, ensuring its ownership, use, validity, renewals, annuities, restricted access and other measures, as the case may be.
- V. Valuate and incorporate intangible assets to the capital stock, recognizing their value, and considering the equity, financial and tax impact they have for the organization.
- VI. Monitor its contents and publications, especially digital ones, as well as the use of software programs, in order to avoid infringement of third party rights.
- VII. Implement, if necessary and appropriate, the necessary actions to defend the rights, whether extrajudicial, administrative, commercial or criminal, including border measures.

A pesar de los distintos esfuerzos para combatir la piratería y otras conductas ilícitas en materia de propiedad intelectual por parte de autoridades encabezadas por el IMPI, involucrando a cámaras, asociaciones y organismos empresariales y profesionales del sector privado, para lo cual incluso se ha creado un grupo antipiratería que opera ya hace un par de años; existe por una parte una gran falta de cultura por parte de los usuarios respecto de los derechos de propiedad intelectual y consecuentemente no se respetan y se vulneran los mismos, actividad que ha crecido de forma importante con el uso de medios digitales; por otra parte, hay grupos delictivos que operan en la ilegalidad e informalidad y que encuentran en la piratería, falsificación y mercado gris una muy redituable actividad que, por si fuera poco, se vincula íntimamente con lavado de dinero y afecta no sólo a la recaudación, sino que daña fuertemente a empresarios, creadores, inventores, autores y en general a la economía del país.

Claramente el tema de propiedad intelectual es uno de los grandes focos en temas de cumplimiento, tanto para las empresas como para los países. De hecho, en la negociación del recientemente suscrito Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), el capítulo de Propiedad Intelectual fue de las más álgidas y complejas; a partir de su publicación hubo distintas reformas en la legislación nacional relativas a la propiedad intelectual, desde el Código Penal Federal, la Ley Federal de Derechos de Autor, e incluso la abrogación de la Ley de la Propiedad Industrial, vigente desde 1991, para ser sustituida por la nueva Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial.

Vemos entonces claramente la importancia de implementar buenas prácticas, políticas y protocolos de cumplimiento dentro de las empresas, como parte de su actividad cotidiana, para asegurar, identificar, proteger, valorar y defender sus derechos de propiedad intelectual, con la consecuente generación de riqueza, impacto patrimonial, financiero y fiscal.



Despite many efforts to fight against piracy and other illegal measures regarding intellectual property carried out by authorities led by the IMPI, involving chambers, associations and business and professional organizations of the private sector, for which even an anti-piracy group has been created and has been operating for a couple of years, there is a great lack of culture from users regarding intellectual property rights. Consequently, these rights are not respected and often violated, an activity that has grown significantly with the use of digital media. On the other hand, there are criminal groups that operate illegally and informally and that find in piracy, counterfeiting and gray market a very profitable activity that is intimately linked to money laundering and affects not only the collection, but also strongly damages entrepreneurs, creators, inventors, authors and in general the economy of the country.

Clearly, the intellectual property issue is one of the greatest focal points in compliance issues, both for companies and for countries. In fact, in the negotiation of the recently signed Treaty between Mexico, the United States and Canada (USMCA), the negotiation of the Intellectual Property chapter was one of the most critical and complex. Since its publication, there have been several reforms to the national legislation related to intellectual property, from the Federal Criminal Code, the Federal Copyright Law, and even the abrogation of the Industrial Property Law, in force since 1991, to be replaced by the new Federal Law for the Protection of Industrial Property.

We can clearly see then the importance of implementing good practices, policies and compliance protocols within our companies as part of their daily activity in order to ensure, identify, protect, value and defend their intellectual property rights, with the consequent generation of wealth, equity, financial and tax impact.



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”

Oportunidades sobre los criterios de selectividad para determinar la revisión de mercancías

*Opportunities on Selectivity Criteria to Determine
the Revision of Goods*



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 la práctica del despacho aduanero, las mercancías y medios de transporte deben someterse al control de aduana para poder verificar su cumplimiento legal.

El presente artículo expone los componentes que la autoridad puede llegar a considerar para llevar a cabo la selección de las mercancías que serán sometidas a revisión o reconocimiento aduanero. Entre estas se encuentran el código del Sistema Armonizado, la descripción de las mercancías, país de origen, entre otros.

SUMMARY

In the practice of customs clearance, goods and means of transportation must be subject to customs control in order to verify legal compliance.

This article presents the elements that the authority may consider to carry out the selection of the goods to be subject to customs inspection or examination. Among these are the Harmonized System code, the description of the goods, country of origin, among others.



En el presente se identifican los posibles elementos que toma en consideración la autoridad aduanera para llevar a cabo la selección de las mercancías que someterá a revisión o reconocimiento aduanero, tomando como referencia la normatividad nacional e internacional, lo cual nos permite conocer los esquemas de facilitación y prerrogativas que pueden aplicarse para disminuir el riesgo en los trámites aduanales.

En la práctica del despacho aduanero conforme a nuestra legislación, las mercancías y los medios de transporte deben someterse al control de la aduana con el objeto verificar el cumplimiento legal y evitar la comisión de ilícitos por parte de los actores del comercio exterior.

This article will present the possible elements that the customs authority takes into consideration when selecting the goods to be submitted for customs review or examination, taking as a reference the national and international regulations, which allows us to know the facilitation schemes and prerogatives that can be applied to reduce the risk in customs procedures.

In the practice of customs clearance under our legislation, goods and means of transportation must be subject to customs control in order to verify legal compliance and prevent the commission of illegal acts by foreign trade actors.



En este contexto, el artículo 43 de la Ley Aduanera menciona que una vez elaborado el pedimento y efectuado el pago de las contribuciones y cuotas compensatorias, se presentarán las mercancías ante la autoridad aduanera y se activará el mecanismo de selección automatizado que determinará si debe practicarse el reconocimiento aduanero de las mismas. En caso afirmativo, la autoridad aduanera efectuará el reconocimiento ante quien presente las mercancías en el recinto fiscal o, en el supuesto de que el resultado del mecanismo de selección automatizado determine que no debe practicarse el reconocimiento aduanero, se entregarán éstas de inmediato.

Desde el Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros¹, conocido como Convenio de Kioto Revisado de 1999, se ha establecido que en la aplicación del control aduanero, la aduana utilizará la gestión de riesgo.

Además, este convenio internacional dispone que la aduana empleará el análisis de riesgo para designar a las personas y a las mercancías que deberán ser reconocidas, incluidos los medios de transporte y el alcance del reconocimiento.² Desde la perspectiva aduanera, el "riesgo" es la probabilidad de que no se cumpla con las leyes aduaneras de acuerdo con las directivas del control aduanero del citado convenio.

En relación con la temática, el "Acuerdo sobre Facilitación del Comercio"³ de la Organización Mundial de Comercio en el artículo 7 relativo al "Levante y despacho de las mercancías", párrafo cuarto "Gestión de riesgo", numeral 4.4 menciona los criterios de selectividad, señalando a la letra lo siguiente:

"4.4 Cada Miembro basará la gestión de riesgo en una evaluación del riesgo mediante criterios de selectividad adecuados. Esos criterios de selectividad podrán incluir, entre otras cosas, el código del Sistema Armonizado, la naturaleza y descripción de las mercancías, el país de origen, el país desde el que se expidieron las mercancías, el valor de las mercancías, el historial de cumplimiento de los comerciantes y el tipo de medio de transporte."

In this context, Article 43 of the Customs Law mentions that once the customs declaration has been prepared and the duties and countervailing duties have been paid, the goods will be presented to the customs authority and the automated selection mechanism will be activated to determine whether the goods should be subject to customs examination. In the affirmative case, the customs authority will carry out the examination before the person who presents the goods in the fiscal precinct or, in the event that the result of the automated selection mechanism determines that the customs examination should not be carried out, the goods will be delivered immediately.

Since the International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures¹, known as the Revised Kyoto Convention of 1999, it is established that customs shall use risk management in the application of customs control.

In addition, this international convention provides that Customs shall use risk analysis to designate the persons and goods to be examined, including the means of transport and the scope of examination.² From a customs perspective, "risk" is the likelihood of non-compliance with customs laws in accordance with the customs control directives of the convention.

Del precepto anterior se desprende que la autoridad aduanera tiene la opción de considerar algunos de los componentes que mencionan a continuación para revisar el cumplimiento de las disposiciones aduaneras:

- Código del Sistema Armonizado.
- Naturaleza y descripción de las mercancías.
- País de origen.
- País desde el que se expidieron las mercancías.
- Valor de las mercancías.
- Historial de cumplimiento de los comerciantes.
- Tipo de medio de transporte.



In relation to this subject, the "Agreement on Trade Facilitation"³ of the World Trade Organization in Article 7 on "Release and Dispatch of Goods", paragraph 4 "Risk Management", numeral 4.4 mentions the selectivity criteria, stating as follows:

"4.4 Each Member shall base risk management on an assessment of risk using appropriate selectivity criteria. Such selectivity criteria may include, inter alia, the Harmonized System code, the nature and description of the goods, the country of origin, the country from which the goods were shipped, the value of the goods, the compliance history of traders, and the type of means of transport."

From the above precept it is clear that the customs authority has the option to consider some of the following components to review compliance with customs provisions:

- Harmonized System Code.
- Nature and description of the goods.
- Country of origin.
- Country from which the goods were shipped.
- Value of the goods.
- Merchant's compliance history.
- Type of transport.



A. Código del Sistema Armonizado

En nuestro país las mercancías objeto de operaciones aduaneras deben ser clasificadas con base en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, misma que contiene 22 Secciones, 98 Capítulos y un total aproximado de 7,951 fracciones arancelarias, además de utilizar el respectivo número de identificación comercial.⁴

En este sentido, la autoridad aduanera utiliza la clasificación arancelaria para identificar el cumplimiento de las obligaciones arancelarias e impuestos, las regulaciones y restricciones arancelarias a las que se encuentran sujetas las mercancías, así como las consideradas como prohibidas.

Las consultas en materia de clasificación arancelaria son un procedimiento en diferentes modalidades previstos en Ley Aduanera⁵ y los Tratados de Libre Comercio que podrán ser utilizadas de acuerdo con las inquietudes que tengan los solicitantes.

B. Naturaleza y descripción de las mercancías

Las mercancías de origen nacional o de procedencia extranjera pueden ser consideradas como sensibles de acuerdo con sus características o, en su caso, por los sectores productivos que pueden causar lesividad al mercado nacional.

En nuestro país, el reconocimiento aduanero de las mercancías tiene prioridad el de materias explosivas, inflamables, corrosivas, contaminantes, radiactivas, perecederas o de fácil descomposición y de animales vivos, inspirada en la norma 3.34 CKR.⁶

Las mercancías sensibles que generalmente tienen restricciones para ser destinadas a un régimen aduanero son las relacionadas con las materias de salud, medio ambiente, seguridad pública, prohibidas, peligrosas, etc.

Por lo anterior, es recomendable que los importadores y exportadores cumplan con las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias debido que las sanciones aduaneras son consideradas de alto impacto para los distintos actores del comercio exterior.

A. Harmonized System Code

In our country, goods subject to customs operations must be classified based on the General Import and Export Tax Law, which contains 22 Sections, 98 Chapters and a total of approximately 7,951 tariff fractions, in addition to using the respective commercial identification number.⁴

In this sense, the customs authority uses the tariff classification to identify compliance with tariff obligations and taxes, tariff regulations and restrictions to which the goods are subject, as well as those considered prohibited.

Consultations on tariff classification are a procedure in different modalities provided for in the Customs Law⁵ and the Free Trade Agreements that may be used according to the concerns that the applicants have.

B. Nature and description of the goods

Goods of national or foreign origin may be considered as sensitive according to their characteristics or, as the case may be, by the productive sectors that may cause damage to the national market.

In our country, priority in the customs recognition of goods is given to explosive, flammable, corrosive, polluting, radioactive, perishable or easily decomposable materials and live animals, inspired by standard 3.34 RKC.⁶

Sensitive goods that generally have restrictions to be destined to a customs regime are those related to health, environment, public safety, prohibited, dangerous goods, etc.

Therefore, it is recommended that importers and exporters comply with the obligations regarding non-tariff regulations and restrictions, since customs penalties are considered to have a high impact on the different actors involved in foreign trade.



C. País de origen y país desde el que se expidieron las mercancías

El país de origen y de procedencia son un dato indispensable en la declaración aduanera que permite vincular el país manifestado con algún tipo de preferencia arancelaria de un Tratado de Libre Comercio, sujeto al cumplimiento del pago de una cuota compensatoria u otra medida no arancelaria, así como aquellas que se encuentra restringidas para ser importada o exportada.

En este sentido los riesgos aduaneros para las autoridades serán identificar una preferencia arancelaria que no corresponde, detectar la omisión del cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, así como identificar las operaciones con mercancías prohibidas. Por tal motivo, se sugiere revisar detalladamente la información y documentación que será presentada para efectuar el despacho aduanero de las mercancías.

D. Valor de las mercancías

La subvaluación o la sobrevaloración de mercancías son temas importantes en materia aduanera dado que afectan la Hacienda Pública. Por ello, cuando se comenten irregularidades en esta materia podrían originarse diversas consecuencias como el embargo precautorio, rechazo del valor y sanciones económicas considerables. Algunos de los sectores sensibles sujetos a monitoreo son el acero, calzado, textil, vehículos usados.

En la práctica aduanera es factible solicitar resoluciones anticipadas sobre la valoración aduanera como un recurso alternativo para confirmar el valor y los métodos de valoración de las mercancías y no sea rechazado por las autoridades aduaneras, la gestión se realiza con base en la Ley Aduanera⁷ o de acuerdo con los Tratados de Libre Comercio.

C. Country from which the goods were shipped

The country of origin and country of provenance are indispensable data in the customs declaration that allows linking the country declared with some type of tariff preference of a Free Trade Agreement, subject to compliance with the payment of a countervailing duty or other non-tariff measure, as well as those that are restricted for import or export.

In this sense, the customs risks for the authorities will be to identify a tariff preference that does not correspond, to detect the omission of compliance with non-tariff regulations and restrictions, as well as to identify operations with prohibited goods. For this reason, it is suggested to review in detail the information and documentation that will be submitted for customs clearance of the goods.

D. Value of the goods

Undervaluation or overvaluation of goods are important issues in customs matters since they affect the Treasury. Therefore, when irregularities are committed in this area, they could result in various consequences such as seizure, rejection of the value and considerable economic sanctions. Some of the sensitive sectors subject to monitoring are steel, footwear, textiles and used vehicles.

In customs practice it is feasible to request advance rulings on customs valuation as an alternative resource to confirm the value and valuation methods of the goods and not be rejected by the customs authorities, the management is done based on the Customs Law⁷ or in accordance with the Free Trade Agreements.

E. Historial de cumplimiento de los comerciantes

El Servicio de Administración Tributaria tiene actualmente registrado un total de 147,996 contribuyentes activos en el padrón de importadores y sectoriales.⁸ Por otro lado, existen 651 empresas autorizadas con el Operador Económico Autorizado⁹ y 428 Socios Comerciales Certificados, así como 3,568 empresas certificadas en IVA e IEPS.¹⁰ Por otra parte, la Secretaría de Economía ha otorgado la autorización de 6,270 programas IMMEX¹¹ y 3,996 Programas de Promoción Sectorial.¹²

Un constante requerimiento por las autoridades aduaneras para mantener las autorizaciones o registros que otorga a los actores del comercio exterior son cumplir cabalmente con las obligaciones fiscales aduaneras de forma general como tener activa la e.firma, presentar declaraciones de cualquier tipo, encontrarse con domicilio localizado, no ser publicados en las listas de contribuyente incumplidos y, en algunos supuestos, mantener relaciones de negocios con clientes o proveedores cumplidos.

Una de las facilidades operativas que brinda la autorización del Operador Económico Autorizado en el reconocimiento aduanero es realizar la descarga entre el 10% o 15% del total de la mercancía amparada en el pedimento y la revisión deberá realizarse en la medida de lo posible con la ayuda de métodos de revisión no intrusiva con que cuente la aduana¹³, además de ofrecer varios beneficios legales.

De igual manera, el "Registro de Despacho de Mercancías" otorga grandes beneficios legales a los importadores en materia de exclusión de sanciones aduaneras derivada del reconocimiento aduanero, verificación en transporte de mercancías o visitas domiciliarias, en su caso.

Una de las facilidades operativas que brinda la autorización del Operador Económico Autorizado en el reconocimiento aduanero es realizar la descarga entre el 10% o 15% del total de la mercancía amparada en el pedimento y la revisión deberá realizarse en la medida de lo posible con la ayuda de métodos de revisión no intrusiva con que cuente la aduana.



One of the operational facilities provided by the authorization of the Authorized Economic Operator in the customs examination is to unload between 10% or 15% of the total merchandise covered by the customs declaration, and the review should be carried out as far as possible with the help of non-intrusive review methods available to customs.

E. Merchant's compliance history

The Tax Administration Service currently has a total of 147,996 active taxpayers registered in the registry of importers and sectors.⁸ On the other hand, there are 651 companies authorized with the Authorized Economic Operator⁹ and 428 Certified Commercial Partners, as well as 3,568 companies certified in VAT and STPS.¹⁰ The Secretariat of Economy has authorized 6,270 IMMEX¹¹ programs and 3,996 Sector Promotion Programs.¹²

A constant requirement by the customs authorities to maintain the authorizations or registrations granted to foreign trade players is to fully comply with the general customs tax obligations, such as having an active electronic signature, filing declarations of any kind, having an address located, not being published in the lists of non-compliant taxpayers and, in some cases, maintaining business relationships with compliant customers or suppliers.

One of the operational facilities provided by the authorization of the Authorized Economic Operator in the customs examination is to unload between 10% or 15% of the total merchandise covered by the customs declaration, and the review should be carried out as far as possible with the help of non-intrusive review methods available to customs, in addition to offering several legal benefits.

Furthermore, the "Merchandise Dispatch Register" provides importers with significant legal benefits in terms of exclusion of customs penalties derived from the customs examination, verification in the transportation of goods or home visits, if applicable.



G. Tipo de medio de transporte

Los medios de transporte o de conducción son un dato importante en la declaración aduanera, además de que no todas las mercancías son presentadas físicamente ante la aduana para practicar el reconocimiento aduanero y cuando no es posible la presentación de ésta, se realiza de forma documental. Adicionalmente, los transportistas o agentes de carga, de acuerdo con el medio de transporte, deben estar registrados por parte de los importadores o exportadores, así como con las autoridades aduaneras.

Los usuarios deben contar oportunamente con la información y documentación relacionada con los medios de transportación de las mercancías con la finalidad de cumplir con la obligación de declararla o adjuntarla al pedimento aduanal conforme a la normatividad aduanera, además de conservar dichos documentos en el expediente físico o electrónico y estar preparado en el despacho aduanero¹⁴ y en el ejercicio de facultades de comprobación de las autoridades aduaneras.

En resumen, los operadores de comercio exterior podrán aprovechar las ventajas que ofrece la legislación aduanera en materia de facilitación comercial, manteniendo el cumplimiento de las obligaciones fiscales aduaneras y, en su caso, implementar sistemas de gestión de cumplimiento o registrarse con algún tipo de certificación que permita disminuir el riesgo en los trámites de importación y exportación. En el supuesto que se presente alguna contingencia, deberán estar preparados para afrontarla de la mejor forma.

G. Type of transport

The means of transportation or driving is an important piece of information in the customs declaration, in addition to the fact that not all goods are physically presented to customs for customs examination, and when it is not possible to present the goods, they are presented in documentary form. In addition, carriers or freight forwarders, depending on the means of transportation, must be registered with the importers or exporters, as well as with the customs authorities.

Users must have timely information and documentation related to the means of transportation of goods in order to comply with the obligation to declare it or attach it to the customs declaration in accordance with customs regulations, in addition to keeping such documents in the physical or electronic file and being prepared for customs clearance¹⁴ and the exercise of verification powers by the customs authorities.

In summary, foreign trade operators will be able to take advantage of the benefits offered by customs legislation in terms of trade facilitation, maintaining compliance with customs tax obligations and, if applicable, implementing compliance management systems or registering with some type of certification to reduce the risk in import and export procedures. In the event of any contingency, they must be prepared to face it in the best way possible.



Fuentes

1. Nota: El día 21 de agosto de 2018 fue publicado en el DOF el "Decreto por el que se aprueba el Protocolo de Enmienda del Convenio Internacional sobre la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros, hecho en Bruselas el veintiséis de junio de mil novecientos noventa y nueve".
2. Cfr. Normas 6.3 y 6.4 del CKR.
3. Nota: El día 6 de abril de 2017, fue publicado en el DOF el "Protocolo y el Anexo de Enmienda del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, donde se da conocer el texto legal del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio.
4. Cfr. Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior, <https://www.snice.gob.mx/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1446138482139&ssbinary=true>, febrero 2021.
5. Cfr. Artículo 47 y 48 de la Ley Aduanera.
6. Cfr. Artículo 70 del Reglamento de la Ley Aduanera.
7. Cfr. Artículo 78B de la Ley Aduanera
8. Cfr. <http://omawww.sat.gob.mx/PadronImportadoresExportadores/Paginas/documentos/Cifras.pdf>, febrero 2021.
9. Cfr. http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/datos/vinculo.html?page=EmpCer.html, febrero 2021.
10. Cfr. http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/datos/vinculo.html?page=SociosComCert.html, febrero 2021.
11. Cfr. <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Transparencia/immex/immex-infespecifica.htm>, febrero 2021.
12. Cfr. <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Transparencia/prosec/prosec.htm>, febrero 2021.
13. Cfr. Regla 7.3.3, numeral XXII de las RGCE para 2020.
14. Cfr. Artículo 36-A de la Ley Aduanera y la regla 3.1.31 de las RGCE para 2020.

Sources

1. Note: On August 21, 2018, the "Decree approving the Protocol of Amendment to the International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures, done at Brussels on the twenty-sixth day of June nineteen hundred and ninety-nine" was published in the DOF.
2. Cf. Standards 6.3 and 6.4 of the KRC.
3. Note: On April 6, 2017, the "Protocol and Annex of Amendment to the Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization, where the legal text of the Trade Facilitation Agreement" was published in the DOF.
4. Cf. National Foreign Trade Information Service, <https://www.snice.gob.mx/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1446138482139&ssbinary=true>, February 2021.
5. Cf. Articles 47 and 48 of the Customs Law.
6. Cf. Article 70 of the Regulations to the Customs Law.
7. Cf. Article 78B of the Customs Law
8. Cf. <http://omawww.sat.gob.mx/PadronImportadoresExportadores/Paginas/documentos/Cifras.pdf>, February 2021.
9. Cf. http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/datos/vinculo.html?page=EmpCer.html, February 2021.
10. Cf. http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/datos/vinculo.html?page=SociosComCert.html, February 2021.
11. Cf. <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Transparencia/immex/immex-infespecifica.htm>, February 2021.
12. Cf. <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Transparencia/prosec/prosec.htm>, February 2021.
13. Cf. Rule 7.3.3, paragraph XXII of the RGCE for 2020.
14. Cf. Article 36-A of the Customs Law and Rule 3.1.31 of the RGCE for 2020



"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"



- » Equipo multidisciplinario con experiencia en el sector público y privado.
- » Defensa Legal de operaciones auditadas por 5 años.
- » Soporte en el desarrollo y recomendaciones en los procesos de comercio exterior.
- » Auditoría de Activo Fijo.
- » 3 Auditorías preventivas de manera cuatrimestral.
- » Mantenimiento de Certificación IVA-IEPS.
- » Plataforma de análisis de riesgos.

MARCANDO EL PASO
EN EL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS

Procesos de negocio en Comercio Exterior y Logística

Business Processes in Foreign Trade and Logistics



Ing. Eduardo Ramos





Ing. Eduardo Ramos

SEMBLANZA

Ingeniero en Electrónica y Sistemas Digitales por el Instituto Tecnológico de Ciudad Juárez. Especialista en Administración de Procesos de Negocio en Comercio Exterior (BPM), Propiedad Intelectual, Derechos de Autor y creación de ideas. Tiene alta experiencia en el Desarrollo de Software y Comunicaciones. Cuenta con el diplomado de la Academia de Liderazgo de la JCI Japón. Miembro del Comité de Comercio Exterior de Índex Juárez desde 2004. Concluyó el programa "Alta Dirección de Empresa AD2", del IPADE 2016. Vicepresidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana Ciudad Juárez (COPARMEX, 2015-2017) y Presidente (COPARMEX, 2018-2021). Presidente del Centro Humano de Liderazgo CEHLIDER (2015-2017), organización que promueve el desarrollo humano a través del liderazgo. Vicepresidente de la Cámara Nacional de Comercio (CANACO) (2014-2017). Dirige la Comisión de Innovación y Competitividad COPARMEX Juárez (2015-2017). Participante activo en la Comisión Nacional de Competitividad y en la Comisión Nacional de Asuntos Fiscales de COPARMEX. Presidente del Club Rotario Juárez Paso del Norte (2011-2012). Ha impartido distintos cursos, entre los que destacan "Automatización de Procesos de Comercio Exterior", "Control de Inventarios", "Anexo 77: Todo está relacionado" y "Automatizando la Logística y el Comercio Exterior en México". Empresario en la Industria del Software en Logística y Comercio Exterior por 22 años. Director General y Fundador de Aduanasoft, SA de CV.

RESUME

Electronics and Digital Systems Engineering Degree from the Technological Institute of Ciudad Juárez. Specialist in Foreign Trade Business Process Management (BPM), Intellectual Property, Copyright, and creation of ideas. He has a great deal of experience in Software Development and Communications. He has a diploma from the JCI Japan Leadership Academy. Member of the Foreign Trade Committee of Índex Juárez since 2004. Concluded the program: "Enterprise Senior Management AD2" from IPADE 2016. Vicepresident of the Employers Confederation of the Mexican Republic Ciudad Juárez (COPARMEX 2015-2017) and President (COPARMEX 2018-2021). President of the Human Leadership Center CEHLIDER (2015-2017), an organization that promotes human development through leadership. Vice President of the National Chamber of Commerce (CANACO 2014-2017). He directs the COPARMEX Juarez Innovation and Competitiveness Commission (2015-2017). Active participant in the National Commission of Competitiveness of COPARMEX and in the National Commission of Fiscal Affairs of COPARMEX. President of the Club Rotario Juárez Paso del Norte (2011-2012). He has taught several courses, among which stand out "The Automation of Foreign Trade Processes", "Inventory control", "Annex 77: Everything is related", and "Automating Logistics and Foreign Trade in Mexico". Entrepreneur in the Software Industry in Logistics and Foreign Trade for 22 years. General Manager and Founder of Aduanasoft, SA de CV.

RESUMEN

Este artículo nos habla sobre la importancia de establecer procesos de medición en función de cada departamento de una organización dedicada al Comercio Exterior y Logística, pues debe existir una adecuada comunicación entre cada una de las actividades de dichas áreas, todo esto en función de generar un desempeño eficiente. A lo largo del contenido, el autor nos hace hincapié en que una empresa debe hacer el esfuerzo por invertir en la implementación de un proceso de negocio, pues menciona que este tipo de herramientas son pieza fundamental para lograr incrementar su nivel de rendimiento. Nos explica también, que es necesario hacer un análisis sobre aquellos procesos de negocios más importantes que permitan determinar el plan de acción que se acerque a las metas y objetivos de la organización.

SUMMARY

This article describes the importance of establishing measurement processes based on each department of an organization dedicated to Foreign Trade and Logistics, as there must be adequate communication between each of the activities of these areas, all this in order to generate an efficient performance throughout the content. The author emphasizes that a company must make the effort to invest in the implementation of a business process, as it mentions that this type of tools is essential to increase their level of performance. He also explains that it is necessary to make an analysis of the most important business processes to determine the action plan that approaches the goals and objectives of the organization.

Las empresas que tienen operaciones que se relacionan con procesos de Comercio Exterior y Logística atienden simultáneamente un volumen importante de transacciones, entre las que intervienen múltiples disciplinas, desde financieras, comerciales, de operaciones, de cumplimiento legal, planeación, logística, facturación y cuentas por cobrar, compras y cuentas por pagar, transporte, etc.

Están organizadas de manera que sus procesos obedecen a cada una de estas disciplinas y deben contar con personal profesional que tenga conocimientos y habilidades para cada área específica, lo que les permite proporcionar un servicio a la altura del requerimiento del cliente al que se dirigen.

Está demostrado que las empresas que sobresalen son las que hacen el esfuerzo en invertir en la implementación de procesos con medición por medio de KPI (Key Performance Indicator), conocido como indicador clave de medidor de desempeño o indicador clave de rendimiento.

Adoptar la cultura de enfoque en procesos de negocio es muy bueno, ya que está comprobado que la orientación hacia indicadores, ya sean medibles o de acciones de mejora, logran que las operaciones de las empresas generen un desempeño eficiente.

Dentro de un entorno altamente competitivo, hay nuevos factores que determinan el desempeño de las empresas en su forma tradicional, entre los cuales podemos encontrar a las tendencias en el uso de las tecnologías de la información, la reducción de costos, la evolución de las herramientas de comunicación, los cambios de logística mundial, la ampliación del canal de Panamá en Junio de 2016, la aprobación del Acuerdo sobre Facilitación Comercial (AFC) por la Organización Mundial de Comercio en febrero de 2017, además de otros movimientos mundiales que hacen que la competitividad de las empresas se ponga a prueba.

Las empresas que sobresalen son las que hacen el esfuerzo en invertir en la implementación de procesos con medición por medio de KPI (Key Performance Indicator).



The companies that stand out are the ones that make the effort to invest in the implementation of measuring resources using KPI (Key Performance Indicator).

Companies with operations related to Foreign Trade and Logistic procedures are simultaneously working with an important volume of transactions. Among these, several disciplines are applied such as financial, commercial, operational, compliance, legal, planning, logistics, invoicing, accounts receivable, transport, etc.

These companies are organized so that their procedures follow each one of the disciplines, and must have a professional staff with knowledge and skill for each specific area. This allows them to provide a top-quality service for the client's requirements.

It has been proved that the companies that stand out are the ones that make the effort to invest in the implementation of measuring resources using KPI (Key Performance Indicator).

It is recommended to adopt the habit of focusing on business processes, since it has been proven that the orientation towards indicators, whether measurable or improvement actions, achieve that the operations of the companies generate an efficient performance.

Within a highly competitive environment, there are new factors that determine the performance of companies in their traditional form, among which we can find trends in the use of information technologies, cost reduction, the evolution of communication tools, changes in global logistics, the expansion of the Panama Canal in June 2016, the approval of the Agreement on Trade Facilitation (AFC) by the World Trade Organization in February 2017, in addition to other global movements that make the competitiveness of companies be put to the test.

Hay un dicho que dice que *“una cadena es tan fuerte como su eslabón más débil”*, el cual podemos interpretar en el sentido de que, todos los departamentos deben tener muy buena comunicación y sincronización de sus actividades, en la que se tiene, por una parte, un reto y por la otra, una oportunidad.

Definí un concepto llamado “El efecto Babel”, y este consiste en que, para cada departamento dentro de una empresa, hay un código de lenguaje basado en sus propios objetivos y para poder mejorar la comunicación debemos decodificar el lenguaje de nuestro interlocutor, y a su vez hablar en sus mismos términos; por ejemplo, si hablamos con una persona del departamento de finanzas, la conversación se debe basar en términos monetarios, en donde vamos a hablar de traducir un retraso de material en dinero perdido, un material a tiempo como una oportunidad de elevar el ingreso, en cambio, cuando hablamos con un ingeniero de producción, se hablará en términos de retrasos, tales como, el tiempo que se impactará un paro de línea, o bien que una decisión a tiempo es importante para garantizar un correcto abastecimiento de materia prima en la línea de producción.

En este mismo sentido, es importante tener procesos transversales que al mismo tiempo tienen relación tanto con ventas, compras y otras áreas, como operaciones, finanzas, etc.

Por lo que, identificamos los procesos de negocio en Comercio Exterior como todo proceso corporativo que ayuda a que los indicadores que miden el desempeño completo del negocio eleven su competitividad, tomando en cuenta de forma integral las actividades de la empresa. De esta manera, estas tienen relación con logística externa, logística interna, cumplimiento legal y documentación física y electrónica, finanzas, contabilidad de tiempos y costos, las cuales ayudan de una manera muy importante a que incrementen su nivel de desempeño.



Para poder determinar y mejorar la eficiencia, es necesario identificar los procesos de negocio en comercio exterior y logística más importantes, para que, a partir de una serie de prioridades, se realice un análisis de valor, así como una serie de recomendaciones que permitan identificar un plan de acción para acercarse a las metas de la empresa, y a través de una inversión, se logre aumentar su competitividad.

Para todo lo anterior, solo se analiza el proceso sin considerar el componente tecnológico, claro que la tecnología puede hacer aún más simple el proceso; la integración de procesos se completa con una implementación de una solución de *software*, la cual deberá de estar alineada con los procesos operativos, para esto, tener la solución integrada, permitirá realizar las operaciones de una manera simple y enfocada en la sistematización, donde el que manda es el proceso y la persona se tiene que ajustar a éste.

There is a saying that says "a chain is as strong as its weakest link", which we can interpret in the sense that all departments must have very good communication and synchronization of their activities, in which there is, on the one hand, a challenge and, on the other, an opportunity.

I defined a concept called "The Babel effect", and this consists in that, for each department within a company, there is a language code based on its own objectives and in order to improve communication we must decode the language of our interlocutor, and in turn speak in the same terms; for example, if we talk to a person in the finance department, the conversation should be based on monetary terms, where we are going to talk about translating a material delay into lost money, a material in time as an opportunity to raise income, instead, when we talk to a production engineer,

we will talk in terms of delays, such as the time that will impact a line stoppage, or that a decision in time is important to ensure a correct supply of raw material in the production line.

In this same sense, it is important to have transversal processes that, at the same time, are related to sales, purchases and other areas, such as operations, finances, etc.

Therefore, we identify the business processes in Foreign Trade as any corporate process that helps the indicators that measure the complete performance of the business increase its competitiveness, taking into account the activities of the company. In this way, these are related to external logistics, internal logistics, legal compliance and physical and electronic documentation, finance, time and cost accounting, which help in a very important way to increase their level of performance.

In order to determine and improve efficiency, it is necessary to identify the most important business processes in foreign trade and logistics, so that, based on a series of priorities, a value analysis is carried out, as well as a series of recommendations that allow the identification of an action plan to get closer to the company's goals, and through an investment, to increase its competitiveness.

For all the above, only the process is analyzed without considering the technological component, clear that the technology can make the process even simpler; the integration of processes is completed with an implementation of a software solution, which must be aligned with the operational processes, for this, to have the integrated solution, will allow operations to be carried out in a simple way and focused on the systematization, where the one who rules is the process and the person has to adjust to it.



En este sentido, cuando se contrate soluciones de *software*, se debe de poner atención en que éste cumpla con implementación alineada con procesos de negocio, los cuales, en combinación, operación-aplicación, deben formar parte de la actividad que realiza la empresa. El personal clave con que cuenta la empresa debe estar orientada al proceso y no a la solución de software; la solución debe funcionar como una herramienta que, al mismo tiempo que facilita la operación, nos muestra en forma de reportes los indicadores con los que se mide el desempeño de la empresa, para que, a partir de esta información los directivos tomen sus propias decisiones.

En ocasiones, las empresas no ven la solución de software con alineación de procesos como una inversión, sino más bien como un gasto, por lo que terminan adquiriendo sistemas aislados que les complica la operación y las hace ineficientes.

He ahí la importancia de la inversión de una solución de software bien implementada, la cual permite que la empresa se concentre en la efectividad y la orientación a un desempeño de alto nivel.

In this sense, when hiring software solutions, attention should be paid to ensure that they comply with implementation aligned with business processes, which, in combination, operation-application, must be part of the activity carried out by the company. The key staff of the company must be oriented to the process and not to the software solution; the solution must work as a tool that, at the same time that facilitates the operation, shows us in the form of reports the indicators with which the performance of the company is measured, so that, based on this information, the directors take their own decisions.

Sometimes, companies do not see the software solution with process alignment as an investment, but rather as an expense, so they end up acquiring isolated systems that complicate their operation and make them inefficient.

This is the importance of investing in a well-implemented software solution, which allows the company to focus on effectiveness and focus on high-level performance.



DIPLOMADO EN COMERCIO EXTERIOR ADUANAS, FISCAL Y CUMPLIMIENTO

140 HORAS
21 CONFERENCISTAS

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 Concanim.</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 Concanim.</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
Secretaría 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

Sobre el nuevo procedimiento de evaluación de la conformidad del IFT

*Federal Telecommunications Institute's New Conformity
Assessment Procedure*



Ing. Eduardo Mancilla





Ing. Eduardo Mancilla

SEMBLANZA

Ingeniero Industrial, cuenta con más de 10 años de experiencia en sistemas de gestión, normalización, metrología, evaluación de la conformidad, regulaciones técnicas, acceso a mercado y competitividad. Se ha desempeñado en diversos puestos relacionados con la creación, implementación y evaluación de normas y regulaciones técnicas, así como la implementación de sistemas de gestión en diversas organizaciones nacionales y transnacionales en las que destacan: Mettler Toledo, ANCE, A.C., la Dirección General de Normas de la Secretaría de Economía y Honeywell. Ha publicado en el simposio de metrología del CENAM durante dos periodos consecutivos, 2016 y 2018.

En el año 2012 fue seleccionado como "IEC Young Professional" dentro del programa del Comité Electrotécnico Mexicano para representar a México en el programa de la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC). Participa como experto técnico en diversos comités de ISO, IEC, UL, comités técnicos de normalización nacional, donde colabora en la actualización y desarrollo de normas nacionales e internacionales. Actualmente se desempeña como Sr. Regulatory Compliance Engineer para Honeywell Building Technologies para México y Latinoamérica.

RESUME

Industrial Engineer with more than 10 years of experience in management systems, standardization, metrology, conformity assessment, technical regulations, market access and competitiveness. He has held various positions related to the creation, implementation and evaluation of standards and technical regulations, as well as the implementation of management systems in several national and transnational organizations, including: Mettler Toledo, ANCE, A.C., the General Directorate of Standards of the Secretariat of Economy and Honeywell. He has published in the CENAM metrology symposium for two consecutive periods, 2016 and 2018. In 2012 he was selected as "IEC Young Professional" within the Mexican Electrotechnical Committee program to represent Mexico in the International Electrotechnical Commission (IEC) program. He participates as a technical expert in various committees of ISO, IEC, UL, national standardization technical committees, where he collaborates in the updating and development of national and international standards. He currently serves as Regulatory Compliance Engineer for Honeywell Building Technologies for Mexico and Latin America.

RESUMEN

En este artículo, el autor resuelve las dudas que han surgido en torno a la entrada en vigor del "ACUERDO mediante el cual el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones expide el Procedimiento de evaluación de la conformidad en materia de telecomunicaciones y radiodifusión", el cual fue publicado el pasado 25 de febrero de 2020 y entró en vigor el 25 de febrero de 2021, en las que nos explica que la forma de importar con certificados NOM-208-SCFI no cambiará, sino que lo que va a cambiar es la forma de evaluar estas normas.

SUMMARY

In this article, the author clears up the doubts that have arisen regarding the entry into force of the "AGREEMENT through which the Plenary of the Federal Telecommunications Institute issues the Procedure for conformity assessment in telecommunications and broadcasting", which was published on February 25, 2020 and entered into force on February 25, 2021. He explains that the way of importing with NOM-208-SCFI certificates will not change, but what will change is the way of assessing these standards.



El “ACUERDO mediante el cual el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones expide el Procedimiento de evaluación de la conformidad en materia de telecomunicaciones y radiodifusión” fue publicado el pasado 25 de febrero de 2020 y entró en vigor el 25 de febrero de 2021.

Es la entrada en vigor de este acuerdo la que ha levantado muchas interpretaciones y conclusiones anticipadas muy erradas de parte de integrantes del sistema de comercio exterior en México, específicamente de las agencias aduanales. Unos días antes de la entrada en vigor recibí un boletín que declaraba que a partir del 25 de febrero no sería posible importar con certificados NOM-208-SCFI que no estén a nombre del importador lo cual, en su momento era una interpretación errónea de estas regulaciones técnicas.

In the last few days a commotion has been raised around the new conformity procedure of the Federal Telecommunications Institute (IFT). The "AGREEMENT by which the Plenary of the Federal Telecommunications Institute issues the Conformity Assessment Procedure for Telecommunications and Broadcasting" was published last February 25, 2020 and entered into force on February 25, 2021.

It is the entry into force of this agreement that has raised many erroneous interpretations and anticipated conclusions on the part of members of the foreign trade system in Mexico, specifically customs agencies. A few days before the entry into force, I recently received a bulletin stating that as of February 25 it would not be possible to import with NOM-208-SCFI certificates that are not in the importer's name, which, I insist, at the moment was an erroneous interpretation of these technical regulations.



Primero lo primero, las NOM y las DT (Disposiciones Técnicas que emite el IFT) no cambiaron, lo que va a cambiar es la forma de evaluar estas normas, por eso el documento emitido por el IFT, el Procedimiento de evaluación de la conformidad, tiene una mayor relación con la parte administrativa del proceso y está nulumamente relacionado con la parte técnica. Lo primero que diremos es que la regulación técnica no cambió.

Segundo, el IFT solo tiene jurisprudencia a nivel nacional, es decir, las DT, por algunas lagunas legales en leyes y reglamentos, no pueden usarse legalmente como regulación y restricción no arancelaria, solo las NOM y las DACG pueden usarse como RRNA. Lo podemos resumir en el siguiente ejemplo: la NOM-208-SCFI es simplemente la IFT-DT-008, la única diferencia es que la NOM se puede exigir en punto de acceso a mercado. Es decir, tenemos la misma regulación técnica dos veces, una de aplicación en territorio nacional y la otra de aplicación tanto en territorio nacional como en acceso a mercado. Es de esta manera que la DT puede ser exigible en punto de acceso, tuvo que volverse NOM.

Tercero, relacionado directamente con el segundo punto, el IFT no tiene alcances en materia de comercio exterior, en reiteradas reuniones con el IFT durante la consulta pública del PEC (procedimiento de evaluación de la conformidad) cuando se les consultaba algún tema relacionado a cuestiones de importación se limitaban a declarar lo que ya sabemos; que ellos no son responsables de esa materia y que esa parte le corresponde a la SE, tanto a la Dirección General de Normas como a la Dirección General de Comercio Exterior.

Una vez explicado esto, desmintamos el primer mito: la entrada en vigor de este PEC solo cambiará la forma en la que se evalúan estos equipos no la forma en la que se importan. Segundo, las importaciones se detuvieron el día que se dejó sin efecto el oficio 414.2019.1952 (este oficio era el que permitía la importación por terceros), cosa que ocurrió hasta el 1 de marzo con el oficio DGN.414.01.2021.572 que dejó sin efectos la importación por razones sociales diferentes de la que ostentaba el certificado.

First of all, NOMs and TDs (Technical Provisions issued by the IFT) did not change are not going to change, what is going to change is the way these regulations are evaluated, that is why the document issued by the IFT, is the Conformity Assessment Procedure, which is more related to the administrative part of the process and has nothing to do with the technical part. The first thing we can say is that the technical regulations did not change.

Second, the IFT only has jurisprudence at the national level, that is to say, the DTs, due to some legal loopholes in laws and regulations, cannot be legally used as non-tariff regulation and restriction (RRNA for its Spanish acronym), only a NOM and a DACG can be used as RRNAs. We can simplify it with the following example: NOM-208-SCFI is the same as IFT-DT-008, the only difference is that NOM can be required at the market access point. In other words, we have the same technical regulation twice, one of application in national territory and the other of application both in national territory and market access. This is how the DT can be enforceable at the access point, it had to become NOM.

Third, directly related to the second point, the IFT has no scope in foreign trade matters, in repeated meetings with the area in charge of the DTs and the PEC (conformity assessment procedure) within the IFT during the public consultation of the PEC (Conformity Assessment Procedure), when asked about any issue related to import matters, they simply stated what we already know; that they are not responsible for this matter and that this part corresponds to the SE, both to the General Directorate of Standards and the General Directorate of Foreign Trade.

Adicionalmente, debemos aclarar que el transitorio quinto del PEC indica lo siguiente:

QUINTO.- Los Certificados de Cumplimiento emitidos por los Organismos de Certificación con anterioridad a la entrada en vigor del presente ordenamiento, tendrán todos los efectos jurídicos de los Certificados de Conformidad emitidos en términos del presente Procedimiento de Evaluación de la Conformidad en materia de Telecomunicaciones y Radiodifusión. Asimismo, dichos Certificados de Cumplimiento y Conformidad mantendrán su vigencia en los términos en que fueron expedidos a su titular y no podrán ser ampliados.

Es decir, los certificados ya emitidos seguirán vigentes y conservarán sus derechos.



Once this has been explained, the first myth is debunked: the entry into force of this PEC will only change the way in which this equipment is evaluated, not the way in which it is imported. Second, imports were stopped on the day that official letter 414.2019.1952 was revoked (this official letter was the one that allowed imports by third parties), which occurred until March 1 with official letter DGN.414.01.2021.572, which revoked the importation for social reasons other than the one that held the certificate.

Additionally, we must clarify that the fifth transitory provision of the PEC states the following:

FIFTH: The Certificates of Compliance issued by the Certification Bodies prior to the entry into force of this ordinance, shall have all the legal effects of the Certificates of Conformity issued under the terms of this Procedure for Conformity Assessment in Telecommunications and Broadcasting. Likewise, such Certificates of Compliance and Conformity shall remain in force under the terms in which they were issued to their holder and may not be extended.

In other words, the certificates already issued will remain in force and will keep their rights.



Quiero recordarles que en el PEC vigente no existe la figura de ampliación de titularidad o transferencia de certificados, eso como muchas otras cosas no cambiarán del PEC vigente al nuevo, pero se abre una posibilidad en el artículo 7 que a la letra dice:

ARTÍCULO 7. El CC, el RP y/o el DI emitidos por los OEC son intransferibles, por lo que únicamente tendrán validez respecto de su titular.

Cuando una persona moral sea titular del CC y manifieste bajo protesta de decir verdad ante el OC, la existencia de filiales y/o subsidiarias, éstas podrán hacer uso del correspondiente CC; para tal efecto el titular deberá cumplir con los requisitos del Anexo A y la presentación de éstos junto con la solicitud del Anexo B del presente ordenamiento. Consecuentemente, el CC correspondiente será único e incluirá las personas morales que podrán utilizarlo. Lo anterior sin perjuicio de lo que establezca el Instituto en los procedimientos de homologación y de lo que establece el artículo 8 del presente ordenamiento.

Los CC, RP y el DI, deben ser emitidos en formato electrónico por los OEC correspondientes, utilizando la firma electrónica avanzada, conforme a la normatividad aplicable, y recibidos por la Ventanilla Electrónica del Instituto o por el sistema electrónico que éste determine para tal propósito.

I would like to remind you that the following, in the current SGP there is not the figure of extension of ownership or transfer of certificates, that as many other things will not change from the current SGP to the new one, but a possibility is opened in article 7 that to the letter says:

ARTICLE 7. The CC, the PR and/or the DI issued by the CBs are non-transferable, therefore they will only be valid with respect to their holder.

When a legal entity is the holder of the CC and declares under oath before the CB, the existence of affiliates and/or subsidiaries, these may make use of the corresponding CC; for such purpose the holder must comply with the requirements of Annex A and the presentation of these together with the request of Annex B of the present ordinance. Consequently, the corresponding CC will be unique and will include the legal entities that may use it. The foregoing is without prejudice to what the Institute establishes in the homologation procedures and to the provisions of Article 8 of the present ordinance.

The CCs, PRs and the DI must be issued in electronic format by the corresponding OECs, using the advanced electronic signature, in accordance with the applicable regulations, and received through the Electronic Window of the Institute or through the electronic system determined by the Institute for such purpose.



Algunas otras impresiones del PEC están siendo analizadas por los Organismos de Certificación de Producto acreditados y aprobados por la DGN y el IFT para determinar la validez de las declaraciones de los particulares que buscan certificar equipos inalámbricos y de telecomunicaciones en general. Hasta el momento, como industria de tecnologías de la información, ya nos hemos topado con muchas inconsistencias e incluso una que otra contradicción regulatoria, enlisto algunas de ellas:

- **En las NOM para seguridad de producto, NOM-001-SCFI y NOM-003-SCFI, por citar las más representativas, existen los esquemas de certificación para equipos de segunda línea, discontinuados, reconstruidos, reacondicionados, usados o de segunda mano. Este esquema no existe en el PEC, por lo que podrías tener un producto electrónico con conexión Wireless certificado en el esquema de productos seminuevos y no poder certificarlo en la NOM-208-SCFI.**
- **Los organismos de certificación te indican que debido a que el PEC no indica que se pueden ampliar, cambiar o eliminar las fracciones arancelarias no pueden modificarte el certificado una vez expedido, esto es mucho más una interpretación. Obviamente, el PEC no va a decir nada sobre las fracciones ya que ese es un tema en materia de comercio exterior.**

La Dirección General de Normas permite desde hace muchos años en sus esquemas de NOM la figura de ampliación de titularidad y saben que el esquema funciona. Es por esto que discusiones siguen sobre si esta figura puede ser utilizada por el IFT, ya que satisface todas las intenciones y objetivos legítimos que persigue para la seguridad de los usuarios, proporciona certeza jurídica sobre quien importan y comercializa los equipos en el alcance de aplicación de

dichas NOM. Yo personalmente estoy 100 % seguro de que esta figura garantiza los objetivos legítimos que persigue el IFT sin entorpecer el acceso a mercado, como lo dije con anterioridad la discusión sigue abierta y esperemos contar con una conclusión en los próximos meses.

En conclusión, ¿el PEC afecta directamente las importaciones? No de facto, tuvo que cancelarse el oficio de DGN/DGCE que era el que daba certeza en materia de importación. La discusión sigue abierta sobre la figura que puede garantizar los objetivos legítimos de los importadores, fabricantes y comercializadores de equipos inalámbricos sin necesidad de repetir pruebas en el mismo equipo o sistema una y otra vez, esperemos que el IFT recapite y ayude a que México tenga más y mejores productos para el público en general y la industria, les recuerdo que estamos en medio de la transformación industrial 4.0 y las tecnología inalámbricas son y serán esenciales para la competitividad de las organizaciones y de la sociedad civil.



Some other impressions of the PEC are being analyzed by the Product Certification Bodies accredited and approved by the DGN and the IFT to determine the validity of the declarations of individuals seeking to certify wireless and telecommunications equipment in general. So far, as an IT industry, we have already encountered many inconsistencies and even some regulatory contradictions, I list some of them:

- **NOMs for product safety, NOM-001-SCFI and NOM-003-SCFI, to mention the most representative ones, include certification schemes for second line, discontinued, rebuilt, reconditioned, used or second hand equipment. This scheme does not exist in the PEC, so you could have an electronic product with Wireless connection certified in the scheme for pre-owned products and not be able to certify it in NOM-208-SCFI.**
- **The certification bodies tell you that since the PEC does not indicate that tariff items can be expanded, changed or eliminated, they cannot modify the certificate once it has been issued, this is much more of an interpretation. Obviously, the SGP is not going to say anything about the fractions since that is a foreign trade issue.**

The General Directorate of Standards has allowed for many years in its NOM schemes the figure of extension of ownership and they know that the scheme works. That is why discussions continue on whether this figure can be used by the IFT, as it satisfies all the legitimate intentions and objectives it pursues for the safety of users, provides legal certainty on who imports and markets the equipment in the scope of application of such NOM. I personally am 100% sure that this figure guarantees the legitimate objectives pursued by the IFT without hindering market access, as I said before the discussion is still open and hopefully we will have a conclusion in the coming months.

In conclusion, does the PEC directly affect imports? Not in fact, the DGN/DGCE official notice, which was the one that gave certainty in the matter of imports, had to be cancelled. Discussions are still open regarding the figure that can guarantee the legitimate objectives of importers, manufacturers and marketers of wireless equipment without the need to repeat tests on the same equipment or system over and over again, hopefully the IFT will come to its senses and help Mexico to have more and better products for the general public and the industry, I remind you that we are in the middle of the industrial transformation 4.0 and wireless technologies are and will be essential for the competitiveness of organizations and civil society.

¡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

ACOMPañAMIENTO

EN VISITA DOMICILIARIA Y

REVISIÓN DE GABINETE

"NUESTROS CLIENTES REFIEREN QUE SOMOS
EL ÚNICO DESPACHO EN DEFENDER
LO QUE OTROS CONSIDERAN IMPOSIBLE"



MARCANDO EL PASO
EN EL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS



MARCANDO EL PASO

— EN EL CUMPLIMIENTO DEL —

COMERCIO EXTERIOR

Y ADUANAS



- » Asesoría Legal especializada.
- » Acompañamiento en visita domiciliaria y revisiones de gabinete.
- » Mantenimiento para empresas IMMEX.
 - » NANO FIT
 - » IMMEX 360°
- » Mantenimiento a empresas PYMES.
- » Certificación y mantenimiento de OEA y CTPAT.
- » Cumplimiento de Anexo 24 y Anexo 31.
- » Auditorías preventivas y de cumplimiento.
- » Certificación IVA e IEPS.
- » Trámites y gestiones en comercio exterior.
- » Consultoría fiscal y de comercio exterior.
- » Clasificación arancelaria.
- » Capacitaciones especializadas.
- » Impuestos corporativos.
- » Arquitectura aduanera.
- » Auditoría de cumplimiento T-MEC.
- » Biblioteca virtual TLC INFINITI.