

El compliance, una nueva forma de hacer negocios

Dr. Diego Cabezuela Sancho

La teoría de la ventaja competitiva de las naciones y la competitividad en México (IMCO 2019)

Dr. Ignacio Casas Fraire

Reactivación económica de los Estados Unidos en 2021, los desafíos para dicha nación y posibles efectos en México

Dr. Hadar Moreno Valdez



REVISTA
Bilingüe



\$80.00 MXN



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**
— COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL —
COMERCIO EXTERIOR, FISCAL
Y ADUANAS”

ASESÓRATE CON LOS EXPERTOS

México cuenta con una gran oportunidad para exportar productos a todo el mundo, actualmente hay cuatro industrias en tendencia:



AUTOMOTRIZ

Desde autopartes hasta camiones de carga.

En **DICEX** tenemos **+30 años** de experiencia en el sector.



ALIMENTOS/ PERECEDEROS

Como el aguacate, la cerveza, el café y la miel.

Contamos con almacenes de cadena fría para conservar tus productos.



AEROESPACIAL

Equipo para armar aeronaves y más.

Tenemos la capacidad logística y de transporte para mover este tipo de productos.



RETAIL

Productos que se mueven a través del e-commerce.

Contamos con Mexbuy, herramienta enfocada en el e-commerce.

¡Empieza a exportar hoy!
Conoce nuestros servicios
en www.dicex.com



¿Por qué anunciarse?

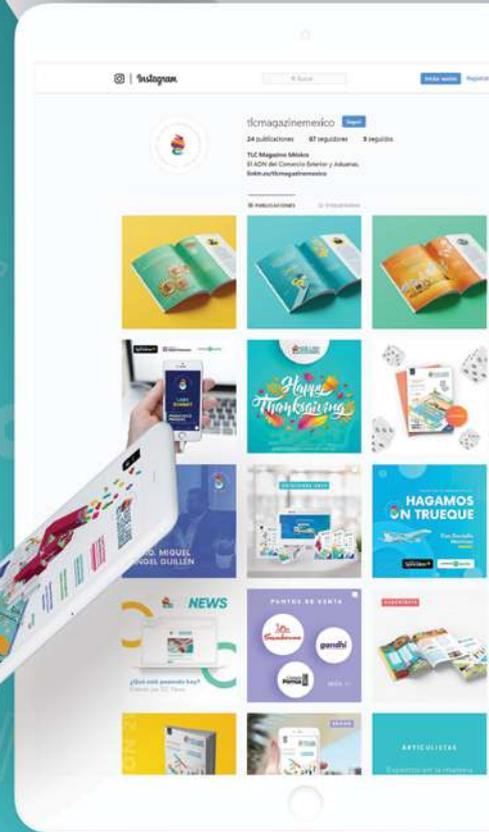
Contenido especializado de Fondo y Análisis en Comercio Exterior, Logística, Fiscal y Aduanas.

TIRAJE

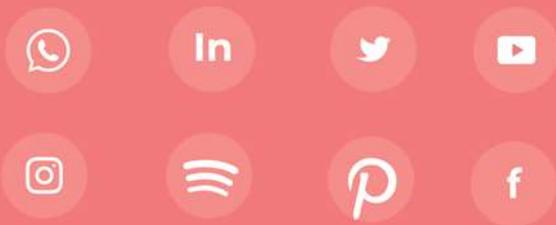
10,000 ejemplares a nivel nacional e internacional

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



Tu centro de **control y riesgo**



Más de 68 reportes y análisis enfocados en **indicadores clave de cumplimiento.**



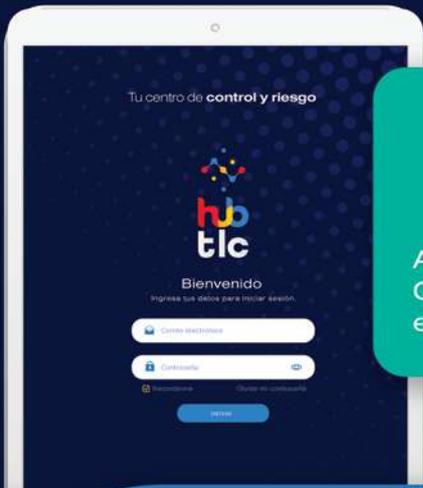
7 secciones especializadas entre las que se encuentran: incidencias, operaciones IMMEX, Fiscal, T-MEC, Multas en pedimentos, Activo fijo.



Conversión y consolidación de Data Stage

Realiza de manera automática "compulsas" de los datos del Data Stage para encontrar posibles incidencias.

Traduce tu Data Stage en información valiosa.



Observa el estado de tu área de comercio exterior y aduanas en un solo vistazo

Administra tus KCI (Key Compliance Indicators-Indicadores Clave de Cumplimiento), toma decisiones mes con mes para evitar futuras contingencias.



Permite que tu equipo de Comercio Exterior y Aduanas trabaje con más eficiencia y ahorre tiempo

Desde cualquier lugar, en cualquier momento, con indicadores y reportes sencillos del área de comercio exterior, fiscal y aduanas (anexo 24, anexo 31, fracciones arancelarias, etc.)



Automatización de la información

Te permite con un solo clic revisar el cumplimiento del área de Comercio Exterior.



Contáctanos
y conoce nuestros planes

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



ESQUEMA DE MANTENIMIENTO CTPAT Y OEA

**“NUESTRO COMPROMISO CON LA SEGURIDAD
EN LA CADENA DE SUMINISTRO ESTÁ BASADO EN CAMBIAR A UNA
CULTURA DE PREVENCIÓN Y CUMPLIMIENTO”**

- » Renovación anual de la certificación.
- » Auditoría de procesos y de cumplimiento.
- » Auditoría física de instalaciones.
- » Actualización de perfiles.
- » Asesoría especializada continua.
- » Acompañamiento en caso de visita.
- » Capacitaciones.



**MARCANDO EL PASO EN EL
COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR, FISCAL
Y ADUANAS**

Editorial



ESPAÑOL

El 6 de junio del 2021 México vivió las denominadas elecciones más grandes de la historia al estar en juego 20 mil 500 cargos públicos, lo que define el rumbo de la segunda mitad del sexenio actual, por ello es por lo que en la portada de esta Edición 32 de TLC Magazine México puede observar un tablero de damas chinas en las que vemos a los partidos haciendo alianzas para lograr una mayoría en la Cámara de Diputados. A su vez, puede ver cómo el tablero es elevado del lado del partido de la actual administración federal dado que la intención de esta era mantener la mayoría absoluta en la Cámara Baja.

En nuestra portada también puede ver el desarrollo de las elecciones lo que representa las 163 mil urnas que se instalaron en todo el país y los 1.5 millones de funcionarios encargados de la logística de la elección. Además, de ver algunas boletas volando en el aire que describen la problemática que se vivió en algunos estados que reportaron el robo de paquetes por parte de grupos armados.

Por otro lado, esta es la décima ocasión en la que el Covid-19 tiene una mención en este espacio hecho para usted, estimado lector; sin embargo, esta ocasión es distinta dado el avance en la vacunación en la población mexicana que ya ha llegado a personas de entre 18 y 39 años en los estados fronterizos con Estados Unidos, comenzando por Baja California, entidad que recibió 1 millón 350 mil vacunas de la marca Johnson & Johnson, facilitadas por el gobierno de ese país y que posterior al anuncio de la donación, la Vicepresidenta Kamala Harris realizó una visita muy breve a México el pasado 8 de junio para hablar del tema migratorio, acciones con las que se fortalecen las relaciones diplomáticas entre ambos países.

Asimismo, decidimos incluir el tema de depósitos en efectivo por más de 15 mil pesos, para lo cual las instituciones financieras están obligadas a presentar los avisos según corresponda de acuerdo con los depósitos en efectivo que reciban por sus clientes. Para los efectos del artículo 55, fracción IV de la Ley de ISR. Para tal efecto, se consideran tres formatos distintos que tendrá que dar el banco respecto a las operaciones de sus clientes: El primero es un formato cuando el monto sea mayor a 15 mil pesos; otro cuando el total de depósitos sumen 15 mil pesos; y tercero cuando sus cuentahabientes no reciban ningún depósito en efectivo en el mes.

Estimado lector, dentro de la Edición 32 podrá encontrar excelentes artículos escritos por expertos como el Dr. Diego Cabezuela Sancho, quien nos presenta el tema "El Compliance, una nueva forma de hacer negocios"; también encontrará material del Dr. Hadar Moreno Valdez en el cual nos presenta "Reactivación económica de los Estados Unidos en 2021, los desafíos para dicha nación y posibles efectos en México"; al cual se suma el escrito del Dr. Ignacio Casas Fraire que lleva por título: "La teoría de la ventaja competitiva de las naciones y la competitividad en México".

Estamos seguros de que la selección de artículos de esta edición le serán de gran interés pues abordan temas que afectarán el futuro del comercio exterior y aduanas y otros que se convertirán en un parteaguas de las operaciones. Nosotros por nuestra cuenta continuaremos compartiendo conocimiento a través de Hagamos un Trueque en su versión vía Zoom y podcast, y ahora con El Dato Peque del Trueque, en donde en pocos minutos encontrará información muy relevante en materia de comercio exterior, fiscal, aduanas, Compliance y mucho más, ambos disponibles en YouTube y Spotify.

ENGLISH

On June 6, 2021, Mexico experienced the so-called largest elections in history as 20,500 public positions were at stake, which defines the course of the second half of the current six-year term, which is why on the cover of this 32nd issue of TLC Magazine Mexico you can see a Chinese checkerboard in which we see the parties making alliances to achieve a majority in the Chamber of Deputies. In turn, you can see how the board is elevated on the side of the party of the current federal administration given that the intention of this administration was to maintain the absolute majority in the Lower House.

On our front page you can also see the development of the elections, which represents the 163 thousand ballot boxes that were installed throughout the country and the 1.5 million officials in charge of the logistics of the election. In addition, you can see some ballots flying in the air that describe the problems experienced in some states that reported the theft of packages by armed groups.

On the other hand, this is the tenth occasion in which Covid-19 has a mention in this space made for you. However, this time is different since the vaccination progress in the Mexican population has already reached people between 18 and 39 years old in the states bordering the United States, starting with Baja California, which received 1 million 350 thousand Johnson & Johnson vaccines, provided by the government of that country and that after the announcement of the donation, Vice President Kamala Harris made a very brief visit to Mexico on June 8 to discuss the immigration issue, actions that strengthen diplomatic relations between the two countries.

We also decided to include the issue of cash deposits of more than 15 thousand pesos, for which financial institutions are required to file the corresponding notices according to the cash deposits they receive from their clients. For the purposes of article 55, section IV of the Income Tax Law. For this purpose, there are three different formats that the bank will have to provide with respect to its customers' transactions: The first is a format when the amount is greater than 15 thousand pesos; another when the total deposits add up to 15 thousand pesos; and third when its account holders do not receive any cash deposits during the month.

Dear reader, in Issue 32 you will find excellent articles written by experts such as Dr. Diego Cabezuela Sancho, who presents the topic "Compliance, A New Way of Doing Business"; you will also find material by Dr. Hadar Moreno Valdez in which he presents "2021 US Economic Recovery: Challenges for the United States and Possible Effects on Mexico"; to which is added the article by Dr. Ignacio Casas Fraire entitled: "The Theory of Competitive Advantage of Nations and Competitiveness in Mexico".

We are sure that the selection of articles in this issue will be of great interest to you as they address topics that will affect the future of foreign trade and customs and others that will become a watershed in operations. We on our own will continue sharing knowledge through Hagamos un Trueque in its version via Zoom and podcast, and now with El Dato Peque del Trueque, where in a few minutes you will find very relevant information on foreign trade, tax, customs, compliance and much more, both available on YouTube and Spotify.



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

UBICA TU
IDIOMA



Español
English



FIND YOUR
LANGUAGE

12

12

Trade & Law News

- **APM Terminals realiza donativos orientados a la educación, cuidado de la salud y bienestar de la población en general**

APM Terminals Donates towards Education, Health Care and Welfare of the General Public

- **INA estima crecimiento en producción de autopartes por T-MEC**

INA Estimates Growth in Auto Parts Production due to the USMCA

- **ProChile promueve exportaciones a México de empresas dirigidas por mujeres**

ProChile promotes exports of women-led companies to Mexico

- **El empresariado mexicano pide promover quejas laborales hacia EE.UU. en T-MEC**

Mexican Businessmen Call for the Promotion of Labor Complaints against the U.S. in USMCA

- **Facebook integra su herramienta de comercio digital "Shops" a WhatsApp**

Facebook Integrates Digital Commerce Tool "Shops" into WhatsApp



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

16



16

La Administración Pública Federal y el espacio ultraterrestre

The Federal Public Administration and Ultraterrestrial Space

MTRO. RUBÉN ABDO ASKAR CAMACHO

UBICA TU IDIOMA



Español

English



FIND YOUR LANGUAGE

32



32

Las investigaciones antidumping PARTE II

Antidumping investigations PART II

DR. JOSÉ MANUEL VARGAS MENCHACA

46



46

El compliance, una nueva forma de hacer negocios

Compliance, A New Way of Doing Business

DR. DIEGO CABEZUELA SANCHO

52



52

La teoría de la ventaja competitiva de las naciones y la competitividad en México (IMCO 2019)

The Theory of Competitive Advantage of Nations and Competitiveness in Mexico (IMCO 2019)

DR. IGNACIO CASAS FRAIRE

64



64

Generalidades de los gastos de transporte y conexos en las importaciones

General Aspects of Transportation and Related Expenses on Imports

MTRO. RICARDO MÉNDEZ CASTRO



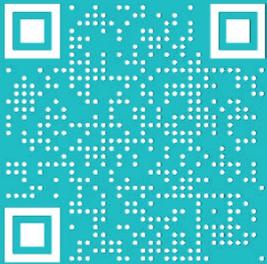
UBICA TU
IDIOMA



Español
English



FIND YOUR
LANGUAGE



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



76

76

Reactivación económica de los Estados Unidos en 2021, los desafíos para dicha nación y posibles efectos en México

2021 US Economic Recovery: Challenges for the United States and Possible Effects on Mexico

DR. HADAR MORENO VALDEZ



88

88

Empresas de servicios de comercio exterior como factor clave para la reactivación económica 2021

Foreign Trade Services Companies as a Key Factor for Economic Recovery 2021

DR. JAVIER CENDEJAS MENESES



102

102

Alianza del Pacífico: logros, alcances y desafíos

Pacific Alliance: Achievements, goals and challenges

DR. HADAR MORENO VALDEZ

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

CUEJ
CENTRO UNIVERSITARIO
DE ESTUDIOS JURÍDICOS
PLANTEL BAJA CALIFORNIA

T&L
Trade & Law
College

TLC
ASOCIADOS

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
MÓDULOS

2
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.



¡Inscríbete hoy mismo! www.tradelawcollege.edu.mx/online | info@tradelawcollege.edu.mx

TRADE & LAW NEWS

APM Terminals realiza donativos orientados a la educación, cuidado de la salud y bienestar de la población en general

1



APM Terminals realizó diversas donaciones que alcanzaron una inversión equivalente a \$26 mil dólares como parte de su estrategia en materia de responsabilidad social corporativa en distintos eventos.

Como parte de los festejos alusivos a la operación del “Primer Millón de Contenedores” en APM Terminals Lázaro Cárdenas, se develó un contenedor conmemorativo que ahora se integra al “Plan Marina” de la 10ma Zona Naval Militar de la región, mismo que realiza tareas de rescate a la comunidad en situaciones de emergencia

Por otro lado, se realizó la entrega de equipo de cómputo al colegio Cecyte 05 Plantel Guacamayas, ganadores de la 5ta edición del torneo “Juventud en Movimiento”.

Además, en reconocimiento al compromiso de la comunidad en la atención a la pandemia, por lo que se canalizaron recursos para la donación de equipo de protección industrial al Hospital General.

“Este donativo refleja la voluntad de la compañía para continuar trabajando en iniciativas orientadas a generar beneficios integrales, como una herramienta para construir un mundo pacífico y generar un impacto social positivo”, indicó Sandra Barreda, Gerente de Asuntos Corporativos de AP Terminals.

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

APM Terminals Donates towards Education, Health Care and Welfare of the General Public

APM Terminals made several donations that reached an investment equivalent to \$26 thousand dollars as part of its corporate social responsibility strategy in different events.

As part of the celebrations alluding to the operation of the "First Million Containers" at APM Terminals Lazaro Cardenas, a commemorative container was unveiled, which is now part of the "Marine Plan" of the 10th Naval Military Zone in the region, which performs rescue tasks for the community in emergency situations.

On the other hand, computer equipment was delivered to the Cecyte 05 Plantel Guacamayas school, winners of the 5th edition of the "Youth in Motion" tournament.

In addition, in recognition of the community's commitment to pandemic response, resources were channeled for the donation of industrial protection equipment to the General Hospital.

"This donation reflects the company's willingness to continue working on initiatives aimed at generating integral benefits, as a tool to build a peaceful world and generate a positive social impact," said Sandra Barreda, Corporate Affairs Manager of AP Terminals.

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

2



INA estima crecimiento en producción de autopartes por T-MEC

La Industria Nacional de Autopartes (INA) estima que, en los próximos años, el valor de la producción de autopartes en el país supere los 102 mil millones de dólares, debido a la incorporación de un mayor número de componentes mexicanos en los vehículos que se fabrican en Estados Unidos como consecuencia del T-MEC.

En conferencia de prensa, Alberto Bustamante, director de Comercio Exterior y Normalización de INA, explicó que el T-MEC obliga a los fabricantes de vehículos en América del Norte a sustituir componentes que antes se importaban de Asia, particularmente de China, por piezas fabricadas en la región.

Esto representa una oportunidad para México, ya que el país es el principal proveedor de componentes automotrices en Estados Unidos con 38% del mercado, seguido de Canadá con 10%, China con 10%, Japón con 8%, Alemania con 6% y Corea del Sur con 5.8%.

INA Estimates Growth in Auto Parts Production due to the USMCA

The National Auto Parts Industry (INA for its Spanish acronym) estimates that, in the next few years, the value of auto parts production in Mexico will exceed 102 billion dollars, due to the incorporation of a greater number of Mexican components in vehicles manufactured in the United States as a result of the USMCA.

At a press conference, Alberto Bustamante, INA's Director of Foreign Trade and Standardization, explained that the USMCA forces vehicle manufacturers in North America to replace components that were previously imported from Asia, particularly China, with parts manufactured in the region.

This represents an opportunity for Mexico, since the country is the main supplier of automotive components in the United States with 38% of the market, followed by Canada with 10%, China with 10%, Japan with 8%, Germany with 6% and South Korea with 5.8%.

3



ProChile promueve exportaciones a México de empresas dirigidas por mujeres

ProChile puso en marcha "Mujer Exporta" para promover las exportaciones a México de empresas dirigidas por mujeres en sectores como alimentos, vinos, cosméticos, veterinario, editorial, energético y tecnológico.

Jorge O'Ryan Schutz, director general de ProChile, explicó que cuentan con 25 acuerdos comerciales que facilitan el acceso de las Pymes de mujeres a los mercados de Estados Unidos, Unión Europea y México.

Señaló que 472 empresas dirigidas por mujeres, apoyadas por ProChile, exportaron en 2020 más de 1000 millones de dólares a 111 mercados mundiales, pese al impacto por la pandemia de la covid-19.

De ese total, 150 compañías lideradas por mujeres enviaron sus productos hacia América del Norte, por un valor de casi 300 millones de dólares.

En 2021, las empresarias buscan profundizar su presencia en México y Norteamérica a través de la exportación de productos innovadores de sectores como alimentos nutritivos, vinos sustentables, soluciones y tecnología para el cuidado de la salud de las personas y animales.

ProChile promotes exports of women-led companies to Mexico

ProChile launched "Mujer Exporta" ("Women Export") to promote exports to Mexico by companies run by women in sectors such as food, wine, cosmetics, veterinary, publishing, energy and technology.

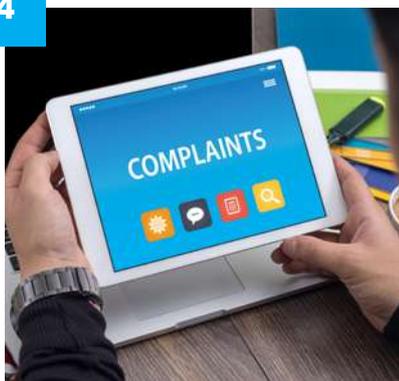
Jorge O'Ryan Schutz, director general of ProChile, explained that they have 25 trade agreements that facilitate access for women-owned SMEs to the markets of the United States, the European Union and Mexico.

He noted that 472 women-led companies supported by ProChile exported more than US\$1 billion to 111 global markets in 2020, despite the impact due to the covid-19 pandemic.

Of that total, 150 women-led companies sent their products to North America, worth almost US\$300 million.

In 2021, the women entrepreneurs seek to deepen their presence in Mexico and North America through the export of innovative products in sectors such as nutritious foods, sustainable wines, solutions and technology for the health care of people and animals.

4



El empresariado mexicano pide promover quejas laborales hacia EE.UU. en T-MEC

El Consejo Coordinador Empresarial (CCE), la cúpula del sector privado mexicano, pidió promover quejas laborales contra Estados Unidos dentro del nuevo tratado comercial de Norteamérica, el T-MEC.

El presidente del CCE, Carlos Salazar, pidió "no alarmarse" tras las primeras dos denuncias laborales que sindicatos y entes públicos estadounidenses presentaron, el mes pasado, por la presunta violación de derechos de trabajadores en dos plantas del sector automotor en México.

"Lo que nosotros debemos promover son también las denuncias de nosotros como mexicanos a prácticas que se hagan en Estados Unidos inadecuadas desde el punto de vista laboral y claro que tenemos ejemplos", manifestó Salazar al final de un evento virtual.

México recibió en mayo la primera queja laboral del T-MEC, que el 1 de julio cumple un año en vigor, de sindicatos de EE.UU. que denunciaron a una planta automotriz en Tamaulipas, además de una solicitud para revisar conflictos laborales en la planta de General Motors en el estado de Guanajuato.

Mexican Businessmen Call for the Promotion of Labor Complaints against the U.S. in USMCA

The Business Coordinating Council (CCE for its Spanish acronym), the Mexican private sector's highest body, called for the promotion of labor complaints against the United States in the new North American trade agreement, USMCA.

The president of the CCE, Carlos Salazar, asked "not to be alarmed" after the first two labor complaints that unions and U.S. public entities filed last month for the alleged violation of workers' rights in two plants of the automotive sector in Mexico.

"What we should also promote are complaints from us as Mexicans against practices in the United States that are inadequate from the labor point of view, and of course we have examples," said Salazar at the end of a virtual event.

Mexico received in May the first labor complaint of the USMCA, which on July 1 will be in force for one year, from US unions that denounced an automotive plant in Tamaulipas, in addition to a request to review labor conflicts at the General Motors plant in the state of Guanajuato.

5



Facebook integra su herramienta de comercio digital "Shops" a WhatsApp

El gigante de internet Facebook anunció la integración de su herramienta de comercio digital "Shops" -lanzada en pleno auge de las compras online el año pasado por la pandemia de la covid-19- a la popular plataforma de mensajería instantánea WhatsApp, de su propiedad.

"Pronto daremos a las empresas en algunos países seleccionados la opción de mostrar su 'Shop' en WhatsApp", indicó la firma de Menlo Park (California, EE.UU.) en una entrada en su blog corporativo.

La compañía aseguró que, solo un año después de su lanzamiento, "Shops" ya cuenta con una media de más de 300 millones de visitantes mensuales y más de 1,2 millones de tiendas activas.

Facebook aprovechó el año pasado la coyuntura mundial derivada de la pandemia de covid-19 para lanzar su última apuesta por el comercio digital, una herramienta que permite a las empresas trasladar su catálogo completo de mercancías a la red social y las aplicaciones de su propiedad.

Facebook Integrates Digital Commerce Tool "Shops" into WhatsApp

The Internet giant Facebook announced the integration of its digital commerce tool "Shops" —launched at the height of last year's online shopping boom due to the covid-19 pandemic— to the popular instant messaging platform WhatsApp, which it owns.

"We will soon give businesses in select countries the option to display their 'Shop' on WhatsApp," the Menlo Park (California, USA) firm said in a post on its corporate blog.

The company said that, just one year after its launch, "Shops" already has an average of more than 300 million monthly visitors and more than 1.2 million active stores.

Last year, Facebook took advantage of the global situation resulting from the covid-19 pandemic to launch its latest bet on digital commerce, a tool that allows companies to move their entire catalog of goods to the social network and its proprietary applications.

IMPUESTOS CORPORATIVOS

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



MARCANDO EL PASO EN EL
COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR, FISCAL
Y ADUANAS

La Administración Pública Federal y el espacio ultraterrestre

The Federal Public Administration and Ultraterrestrial Space



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, el autor nos presenta los proyectos que México tuvo en la década de los de los años 50's y 60's en cuanto a la exploración espacial, los cuales se vieron truncados con la desaparición del Comisión Nacional del Espacio Exterior, lo cual no solo retrasó a nuestro país en esta materia, sino en el estudio y fomento del Derecho Ultraterrestre en las Universidades del país, pues resalta la ausencia total en nuestra Carta Magna sobre el lugar que México quiere tener en la exploración y explotación del espacio ultraterrestre.

SUMMARY

In this article, the author discusses the projects that Mexico had in the decade of the 50's and 60's regarding space exploration, which were truncated with the disappearance of the National Commission on Outer Space, which not only delayed our country in this matter, but also in the study and promotion of Outer Space Law in the country's Universities, since it highlights the total absence in our Magna Carta on the place that Mexico wants to have in the exploration and exploitation of outer space.

Como es de todos nosotros sabido, México es una República Federal, democrática y laica, además por supuesto de que no debemos pasar desapercibido el ser una Nación multicultural lo cual nos llena de mucho orgullo. Ahora bien, ¿qué implica ser una república?, ¿cómo se encuentra estructurada la misma? Podemos preguntarnos y bien de primera mano no debemos olvidar los elementos constitutivos del Estado para que el mismo pueda existir, a saber:

Territorio:

No nada más hacemos referencia a la porción terrestre o continental, sino que lo correlaciono con el ámbito espacial de validez y aplicación de las normas jurídicas que integran la Legislación Positiva y es aquí cuando hablamos por supuesto de esa porción continental en donde tenemos frontera al Norte con Estados Unidos y al Sur con Guatemala y Belice, pero también hacemos alusión a los espacios marinos, mejor llamados zona económica exclusiva y la plataforma continental y el espacio aéreo, con fundamento en los artículos 27, 42 y 43 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en relación con la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (CONVEMAR) y el Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Convenio de Chicago).

Población:

El asentamiento humano identificado por un sentido de pertenencia hacia el Estado, esto es, la nacionalidad. ¿Podemos hablar de los conceptos axiológico y jurídico de "Pueblo"? Por supuesto que sí y más adelante explicaré la razón.

Gobierno:

"(Del latín *gubernatioonis*, de *gubernare*, *gobernar*.) En el lenguaje usual es sinónimo de *dirigir*, *regir*, *administrar*, *mandar*, *conducir*, *guiar*, etcétera. Es el agrupamiento de personas que ejercen el poder. Es la dirección o el manejo de todos los asuntos que conciernen de igual modo a todo el pueblo".

Soberanía:

Otro elemento *sine-qua-non*, donde el Pueblo decide la manera en que será gobernado, no olvidemos que la Soberanía reside esencialmente en el Pueblo, tal y como lo contempla el artículo 39 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y que fue una Doctrina que se vino arrastrando desde los años 1200 hasta que por fin se hizo realidad con la Revolución Francesa, en donde el monarca dejaba de ser absoluto o peor aún que en él residiera la Soberanía y que se sintiera el propio Estado, basta recordar la frase de Luis XIV "El Rey Sol" que ha pasado a la posteridad "L'État c'est moi" (El Estado soy yo) para reconocer que en el Pueblo reside esencial e intrínsecamente la Soberanía.



As we all know, Mexico is a federal, democratic and secular Republic, and of course we should not forget that it is also a multicultural nation, which fills us with pride. Now, what does it mean to be a republic and how is it structured? We can ask ourselves this questions but we must not forget the basic elements that make up a State:

Territory:

Not only do we make reference to the terrestrial or continental portion, but I correlate it with the spatial scope of validity and application of the legal norms, which integrate the Positive Legislation and it is here when we speak of course of that continental portion where we have a border to the North with the United States and to the South with Guatemala and Belize, but we also refer to the marine spaces, better known as the exclusive economic zone and the continental shelf and air space, based on Articles 27, 42 and 43 of the Political Constitution of the United Mexican States, in relation to the United Nations Convention on the Law of the Sea (UNCLOS) and the Convention on International Civil Aviation (Chicago Convention).

Population:

The human settlement identified by a sense of belonging to the State, that is, nationality. Can we speak of the axiological and juridical concepts of "The People"? Of course we can, and I will explain the reason further on.

Government:

"(From the Latin *gubernatioonis*, from *gubernare*, to govern.) In ordinary language it is a synonym for directing, governing, administering, commanding, leading, guiding, etc. It is the group of people who exercise power. It is the direction or management of all matters of equal concern to all the people".

Sovereignty:

Another *sine-qua-non* element, where the People decide the way in which they will be governed, let us not forget that Sovereignty resides essentially in the People, as seen in Article 39 of the Political Constitution of the United Mexican States and that it was a Doctrine that had been dragging on since the 1200's until it finally became a reality with the French Revolution. It is enough to remember the phrase of Louis XIV "The Sun King" that has passed to posterity "L'État c'est moi" (The State is me) to recognize that the Sovereignty resides essentially and intrinsically in the People.



Dicho lo anterior, si somos una república existe, y de hecho así está reconocido en nuestra Carta Magna, la tradicional división tripartita del poder político en Ejecutivo, Legislativo y Judicial, los dos últimos integrados por los representantes del Pueblo, esto es el Congreso de la Unión que a su vez está conformado por la Cámara de Diputados y la Cámara de Senadores y los Tribunales del Poder Judicial de la Federación. Ahora, ¿qué sucede con el Poder Ejecutivo? Bien pues resulta que tenemos a un titular quien es el Presidente de la República quien durará en el cargo seis años por mandato constitucional, pero como subalternos, si se me permite la expresión, es decir por debajo de él vendrán las Secretarías de Estado dando nacimiento a la Administración Pública Federal, la cual de conformidad con el artículo 90 de nuestra Ley Fundamental será centralizada y paraestatal (descentralizada) conforme a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal la cual a su vez, entre otras cosas distribuirá los negocios del orden administrativo de la Federación que estarán a cargo de esas Secretarías de Estado y definirá las bases generales para la creación de las entidades paraestatales y la intervención del Ejecutivo en su operación.

Dicho lo anterior, pues la Administración Pública Federal Centralizada está integrada por las Secretarías de Estado y sus órganos desconcentrados, por ejemplo, puedo hacer referencia a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y al Servicio de Administración Tributaria (SAT); así mismo la Administración Pública Descentralizada o Paraestatal está conformada por organismos autónomos con personalidad jurídica propia, autonomía de gestión y patrimonio propio, es decir, no necesitan de una Secretaría de Estado para poder existir tal y como sí sucede con el citado SAT.

La pregunta es ¿en dónde se encuentra la Agencia Espacial Mexicana? Y para responderla quiero hacer un poco de Historia para entender el contexto y esencia de la misma así como su misión y la importancia que tiene para nuestro país.

Having said this, if we are a republic there is the traditional tripartite division of political power, which in fact is established in our Magna Carta, divided into Executive, Legislative and Judicial, the last two integrated by the representatives of the People, that is the Congress of the Union which in turn is formed by the Chamber of Deputies and the Chamber of Senators and the Courts of the Judiciary of the Federation. Now, what happens with the Executive Branch? Well, it turns out that we have an incumbent who is the President of the Republic who will hold office for six years by constitutional mandate, but as subordinates, if I may say so, that is to say, below him will come the Secretaries of State giving birth to the Federal Public Administration, which in accordance with Article 90 of our Fundamental Law will be centralized and parastatal (decentralized) in accordance with the Organic Law of the Federal Public Administration, which in turn, among other things, will distribute the administrative business of the Federation that will be in charge of those Secretaries of State and will define the general bases for the creation of parastatal entities and the intervention of the Executive in their operation.

The Centralized Federal Public Administration is made up of the Secretaries of State and their deconcentrated bodies, for example, I can refer to the Secretariat of Finance and Public Credit and the Tax Administration Service (SAT); similarly, the Decentralized or Parastatal Public Administration is made up of autonomous bodies with their own legal personality, management autonomy and their own assets, that is, they do not need a Secretariat of State in order to exist, as is the case with the SAT.

The question is, where is the Mexican Space Agency located? And to answer it I want to mention a little bit of history to understand the context and essence of it as well as its mission and the importance it has for our country.

Todo comenzó en las décadas de los años 50's y 60's del Siglo XX donde las principales superpotencias de la época Estados Unidos y la Unión Soviética, comenzaron a lanzar satélites al espacio exterior para explorarlo, ver ¿qué sucedía con nuestro planeta? Y ver si seres vivientes podían sobrevivir en misiones de éste tipo y así llegó Laika, para después dar paso al primer humano en estar fuera del planeta Tierra, Yuri Gagarin, siendo la citada URSS quien encabezaba las misiones al espacio ultraterrestre, pero su contraparte estadounidense no se quiso quedar atrás y llegó la misión Apolo XI, en donde su tripulación pisó la Luna y de hecho algo que puedo relacionar con el Comercio Exterior es que hubo una declaración de aduanas (una especie de pedimento de importación, si se me permite la comparativa) de dicha tripulación respecto de las muestras de roca y polvo lunares, las cuales ingresaron por la aduana de Honolulu, Hawai, Estados Unidos, tal y como se demuestra en la presente imagen que es invaluable para la Historia de la Humanidad y ya en un nivel más específico para el Comercio Exterior y el Derecho Ultraterrestre.

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

It all started in the 50's and 60's of the 20th century when the main superpowers of the time, the United States and the Soviet Union, began to launch satellites into outer space to explore it, to see what was happening with our planet, and to see if living beings could survive in missions of this source and so came Laika, to later give way to the first human to be outside the planet Earth, Yuri Gagarin, being the USSR who led the missions to outer space, but its American counterpart did not want to stay behind and came the Apollo XI mission, where its crew stepped on the Moon and in fact something that I can relate to Foreign Trade is that there was a customs declaration (a kind of import declaration, if I may make a comparison), if you allow me the comparative) of that crew regarding the samples of lunar rock and dust, which entered through customs in Honolulu, Hawaii, United States, as shown in this image which is invaluable for the History of Humanity and already at a more specific level for Foreign Trade and Outer Space Law.



Ahora bien, México no quiso quedarse atrás y justamente en esas décadas estaba pasando por lo que ha sido la época de su mayor desarrollo socioeconómico "el milagro mexicano", gozando de tasas de crecimiento de entre el 6% y el 8% anuales e inflaciones que llegaron a rondar en el 2% por año, inferior a la de Estados Unidos que era de 3% y justo ahí dos Presidentes tuvieron que ver con que nuestro país fuera el primero en América Latina, el primer hispano parlante y el primero en vías de desarrollo en animarse a la exploración del espacio ultraterrestre y son el contador público Adolfo Tomás Ruíz Cortines y el abogado Adolfo López Mateos, quienes gobernaron México entre los años 1952 y 1964 respectivamente y es digno recordar sus rostros pues poco se habla de ellos e hicieron mucho por México.

ADOLFO RUÍZ CORTINES

**PRESIDENTE DE MÉXICO DEL
1º DE DICIEMBRE DE 1952 AL
30 DE NOVIEMBRE DE 1958**



ADOLFO LÓPEZ MATEOS

**PRESIDENTE DE MÉXICO DEL
1º DE DICIEMBRE DE 1958 AL
30 DE NOVIEMBRE DE 1964**



Es así como nace la Comisión Nacional del Espacio Exterior (CNEE) como órgano desconcentrado de la entonces Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas (SCOP), enfocado a controlar y fomentar la explotación pacífica del espacio exterior, iniciando sus actividades en el año de 1962, por decreto del entonces Presidente Adolfo López Mateos, pero ya desde antes se habían estado llevando a cabo actividades relacionadas con la actividad espacial en el país, de entre las que podemos citar:

El diseño y construcción de sistemas de propulsión a chorro en la década de los 40's, encabezada por el Ing. Porfirio Becerril Buitrón, egresado del Instituto Politécnico Nacional, al frente de un equipo de técnicos de la referida SCOP.

Desde 1955 el subsecretario de la SCOP, el Ing. Walter Cross Buchanan, quien dicho sea de paso fue titular de la misma ya en el sexenio de Adolfo López Mateos, puso especial atención a la construcción de cohetes que pudieran despegar desde México para hacer estudios en el espacio ultraterrestre y su esfuerzo redituó frutos al grado de que cuatro años después, se construyeron dos cohetes de propelente líquido de más de cuatro metros de largo, el primero fue lanzado antes de terminar el año de 1959 y se le llamó Cohete SCT-1, el cual alcanzó una altura de cuatro kilómetros.

Mexico did not want to be left behind and precisely in those decades it was going through what has been the era of its greatest socioeconomic development "the Mexican miracle", enjoying growth rates of between 6% and 8% per year and inflation rates that reached around 2% per year, lower than that of the United States which was 3% and just there two Presidents had to do with our country being the first in Latin America, the first Spanish-speaking and the first developing country to encourage the exploration of outer space. They were public accountant Adolfo Tomás Ruíz Cortines and lawyer Adolfo López Mateos, who were in office between 1952 and 1964 respectively. It is worth remembering their faces since little is said about them and they did a great deal for Mexico.

This is how the National Commission of Outer Space (CNEE for its Spanish acronym) was born as a decentralized organ of the then Secretariat of Communications and Public Works (SCOP for its Spanish acronym), focused on controlling and promoting the peaceful exploitation of outer space, starting its activities in 1962, by decree of the then President Adolfo López Mateos, but even before that, activities related to space activity had been carried out in the country, among which we can mention:

The design and construction of jet propulsion systems in the 1940's, headed by Engineer Porfirio Becerril Buitrón, a graduate of the National Polytechnic Institute, at the head of a team of technicians from the aforementioned SCOP.

Since 1955, the undersecretary of SCOP, Engineer Walter Cross Buchanan, who was the head of SCOP during the six-year term of Adolfo López Mateos, paid special attention to the construction of rockets that could take off from Mexico to conduct studies in outer space and his efforts paid off to the extent that four years later, two liquid propellant rockets of more than four meters long were built, the first one was launched before the end of 1959 and was called SCT-1 Rocket, which reached a height of four kilometers.

ADOLFO RUÍZ CORTINES

**PRESIDENT OF MEXICO
FROM DECEMBER 1, 1952 TO
NOVEMBER 30, 1958**



ADOLFO LÓPEZ MATEOS

**PRESIDENT OF MEXICO
FROM DECEMBER 1, 1958 TO
NOVEMBER 30, 1964**



El segundo fue lanzado en 1960, se le llamó Cohete SCT-2 el cual llegó a la estratósfera a una altura de más de 25 kilómetros y con éstos trabajos se logró la consolidación de grupos de investigación para crear la CNEE, siendo su primer director técnico el Ing. Jorge Suárez, investigador del Instituto Politécnico Nacional, enfocando sus esfuerzos a la conformación del marco jurídico y al seguimiento y fomento de investigación de actividades relacionadas con la actividad espacial como los globos de sonda, recepción de señales, percepción remota, el desarrollo de cohetes de sonda, la planeación de satélites meteorológicos y trabajos de bioingeniería.

Así ya la CNEE lanzó su primer cohete Tototl, que en náhuatl significa "ave", el cual alcanzó una altura de 24 kilómetros y la investigación en torno a éste lanzamiento era la de poder desarrollar cohetes con capacidad de llevar consigo cargas útiles, realizar investigaciones atmosféricas y con el tiempo poder satelizar pequeños aparatos, siendo un importante paso para la independencia tecnológica de México.

Y así vinieron más misiones y experimentos como el desarrollo de un sistema móvil con plataforma de lanzamiento, un camión rampa y para



1967 fue lanzado desde Guerrero el cohete Mitl 1, el cual contaba con una capacidad de carga útil de 8 kilos y alcanzó una altura máxima de 50 kilómetros y mejoras posteriores hicieron que el Mitl 2 fuera el cohete mexicano más exitoso de la Historia al alcanzar una altura de 120 kilómetros, muy cercano a una órbita terrestre baja y también demasiado cerca a las alturas que alcanzaron las misiones espaciales efectuadas por Estados Unidos y la Unión Soviética, todo esto en el año de 1975.

En esa misma década de los 70's del siglo pasado, se experimentó con cohetes más pequeños como Tlaloc, cuya finalidad era la de estimular y fomentar lluvias y se iniciaron proyectos de diseño de cohetes de dos

etapas pero lamentablemente ya no se llevaron a cabo, con la lamentable e imperdonable disolución del CNEE en 1977 con el presidente José Guillermo Abel López Portillo y Pacheco, en razón de las secuelas de la crisis petrolera de 1973.

Ya para terminar éste paréntesis histórico quiero compartirles que la CNEE impulsó el programa de percepción remota a nivel nacional e internacional, lo cual hubiera adelantado por 50 años un mundo inalámbrico ¿se imaginan? Ya hay internet inalámbrico y otras cosas sin cables, pero a veces la señal falla, imagínense una iniciativa y cooperación mexicana para tener un mundo interconectado sin cables desde hace medio siglo.

The second was launched in 1960, it was called SCT-2 Rocket which reached the stratosphere at a height of more than 25 kilometers and with this work was achieved the consolidation of research groups to create the CNEE, being its first technical director Engineer Jorge Suarez, a researcher at the National Polytechnic Institute, focusing his efforts to the conformation of the legal framework and the monitoring and promotion of research activities related to space activities such as balloon probes, signal reception, remote sensing, the development of sounding rockets, the planning of meteorological satellites and bioengineering works.

Thus the CNEE launched its first rocket Tototl, which in Nahuatl means "bird", which reached an altitude of 24 kilometers and the research around this launch was to develop rockets capable of carrying payloads, perform atmospheric research and eventually to satellite small devices, being an important step for the technological independence of Mexico.

And so came more missions and experiments such as the development of a mobile system with launch platform, a ramp truck and by 1967 was launched from Guerrero the Mitl 1 rocket, which had a payload capacity of 8 kilos and reached

a maximum altitude of 50 kilometers and later improvements made the Mitl 2 was the most successful Mexican rocket in history to reach a height of 120 kilometers, very close to a low Earth orbit and also too close to the heights reached by the space missions carried out by the United States and the Soviet Union, all this in 1975.

In that same decade of the 70's of the last century, experiments were made with smaller rockets such as Tlaloc, whose purpose was to stimulate and encourage rainfall and two-stage rocket design projects were initiated but unfortunately were not carried out, with the unfortunate and unforgivable dissolution of the CNEE in 1977 with President Jose Guillermo Abel Lopez Portillo y Pacheco, due to the aftermath of the oil crisis of 1973.

To end this historical parenthesis, I would like to share with you that the CNEE promoted the remote sensing program at national and international level, which would have advanced by 50 years a wireless world, can you imagine? There is already wireless internet and other things without wires, but sometimes the signal fails, imagine a Mexican initiative and cooperation to have a wireless interconnected world for half a century.

Fue hasta el 30 de Julio de 2010 que se publica en el Diario Oficial de la Federación la Ley que crea la Agencia Espacial Mexicana, cuyos puntos más importantes son los siguientes:

- Se reconoce y establece que la Agencia Espacial Mexicana es un organismo público descentralizado con personalidad jurídica, patrimonio propio, autonomía técnica y de gestión para el cumplimiento de sus atribuciones, objetivos y fines.
- Dicha Agencia formará parte del sector coordinado por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y su domicilio legal será la Ciudad de México, sin perjuicio de establecer oficinas y domicilios convencionales en cualquier parte del país.



El objeto de la Agencia Espacial Mexicana es:

- Formular y proponer al titular de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes las líneas generales de la Política Espacial de México, así como el Programa Nacional de Actividades Espaciales.
- Ejecutar la Política Espacial de México, a través de la elaboración y aplicación del Programa Nacional de Actividades Espaciales.
- Promover el efectivo desarrollo de actividades espaciales para ampliar las capacidades del país en las ramas educativa, industrial, científica y tecnológica en materia espacial.
- Desarrollar la capacidad científico-tecnológica del país a través de la articulación de los sectores involucrados en todos los campos de la actividad espacial que hagan posible su actuación en un marco de autonomía nacional en la materia.
- Promover el desarrollo de los sistemas espaciales y los medios, tecnología e infraestructura necesarios para la consolidación y autonomía de este sector en México.
- Facilitar la incorporación de los sectores relacionados a esta política y particularmente la participación del sector productivo, a fin de que éste adquiera competitividad en los mercados de bienes y servicios espaciales. Promover una activa cooperación internacional mediante acuerdos que beneficien a las actividades espaciales y que permitan la integración activa de México a la Comunidad Espacial Internacional.
- Servir como instrumento de la rectoría del Estado en este sector, a fin de fortalecer la Soberanía.
- Velar por el interés y seguridad nacionales, mediante una estrategia que integre conocimiento científico y tecnológico, eficiencia, experiencia y capacidad de coordinación entre las entidades públicas de la Administración Pública Federal.
- Garantizar y preservar el interés público y la protección de la población, como fundamentos del desarrollo, seguridad, paz y prevención de problemas de seguridad nacional en México.
- Recibir de las entidades públicas, privadas y sociales, propuestas y observaciones en el área espacial para su estudio y consideración.

It was not until July 30, 2010 that the Law creating the Mexican Space Agency was published in the Official Journal of the Federation, the most important points of which are as follows:

- It is recognized and established that the Mexican Space Agency is a decentralized public agency with legal personality, its own assets, technical and managerial autonomy for the fulfillment of its attributions, objectives and purposes.
- Said Agency will be part of the sector coordinated by the Secretariat of Communications and Transportation and it is based in Mexico City, without prejudice to establishing conventional offices and locations in any part of the country.

The purpose of the Mexican Space Agency is to:

- Formulate and propose to the head of the Secretariat of Communications and Transport the general lines of Mexico's Space Policy, as well as the National Space Activities Program.
- Execute Mexico's Space Policy, through the elaboration and application of the National Program of Space Activities.
- Promote the effective development of space activities to expand the country's capabilities in the educational, industrial, scientific and technological branches in space matters.
- Develop the country's scientific-technological capacity through the articulation of the sectors involved in all the fields of space activities that make it possible for them to act within a framework of national autonomy in this field.
- Promote the development of space systems and the means, technology and infrastructure necessary for the consolidation and autonomy of this sector in Mexico.
- Facilitate the incorporation of the sectors related to this policy and particularly the participation of the productive sector, so that it acquires competitiveness in the markets of space goods and services.
- Promote active international cooperation through agreements that benefit space activities and allow Mexico's active integration into the International Space Community.
- Serve as an instrument of the State's steering role in this sector, in order to strengthen the Sovereignty of the State.
- Watch over national interest and security, through a strategy that integrates scientific and technological knowledge, efficiency, experience and coordination capacity among the public entities of the Federal Public Administration.
- Guarantee and preserve the public interest and the protection of the population, as the basis for development, security, peace and prevention of national security problems in Mexico.
- Receive from public, private and social entities, proposals and observations in the space area for their study and consideration.

Para el ejercicio de sus atribuciones y hacer realidad la Política Espacial de México, la Agencia Espacial Mexicana contará los siguientes órganos de administración y gobierno:

- a) Junta de Gobierno.
- b) Dirección General.
- c) Órgano de Vigilancia.
- d) Las estructuras técnicas y administrativas que se establezcan en el Estatuto Orgánico.



Por cuanto hace a la Junta de Gobierno de la Agencia Espacial Mexicana, la misma estará integrada por 15 miembros, a saber:

1. El titular de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, quien la presidirá.
2. Un representante de la Secretaría de Gobernación que deberá tener nivel de subsecretario.
3. Un representante de la Secretaría de Relaciones Exteriores que deberá tener nivel de subsecretario.
4. Un representante de la Secretaría de Educación Pública que deberá tener nivel de subsecretario.
5. Un representante de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que deberá tener nivel de subsecretario.
6. Un representante de la Secretaría de la Defensa Nacional que deberá tener nivel de subsecretario.
7. Un representante de la Secretaría de Marina que deberá tener nivel de subsecretario.
8. El titular del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.
9. El Rector de la Universidad Nacional Autónoma de México.
10. El Director General del Instituto Politécnico Nacional.
11. El Presidente de la Academia Mexicana de Ciencias.
12. El Presidente de la Academia de Ingeniería.
13. El Presidente de la Academia Nacional de Medicina.
14. Un representante de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior.
15. El titular del Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

In order to exercise its powers and make Mexico's Space Policy a reality, the Mexican Space Agency will have the following administrative and governing bodies:

- a) Board of Directors.
- b) General Management.
- c) Oversight Body.
- d) The technical and administrative structures established in the Organic Statute.

The Governing Board of the Mexican Space Agency shall be composed of 15 members, as follows:

1. The head of the Secretariat of Communications and Transportation, who will preside over the Committee.
2. A representative of the Secretariat of the Interior, who shall be at the level of Undersecretary.
3. A representative of the Secretariat of Foreign Affairs, who shall have the rank of Undersecretary.
4. A representative of the Secretariat of Public Education, who shall be at the level of Undersecretary.
5. A representative of the Secretariat of Finance and Public Credit, who shall be at the level of Undersecretary.
6. A representative of the Secretariat of National Defense, who shall be at the level of Undersecretary.
7. A representative of the Secretariat of the Navy, who shall be at the level of Undersecretary.
8. The head of the National Council of Science and Technology.
9. The Rector of the National Autonomous University of Mexico.
10. The General Director of the National Polytechnic Institute.
11. The President of the Mexican Academy of Sciences.
12. The President of the Academy of Engineering.
13. The President of the National Academy of Medicine.
14. A representative of the National Association of Universities and Institutions of Higher Education.
15. The head of the National Institute of Statistics and Geography.

La propia Ley señala que por cada miembro propietario de la Junta de Gobierno habrá un suplente designado por el titular, quien en su caso deberá tener el nivel de director general o equivalente. El suplente contará con las mismas facultades que los propietarios y podrá asistir, con voz y voto, a las sesiones de la Junta, cuando el propietario respectivo no concurra.

Ahora todo eso está bastante bien y con todo respeto digo se lee muy bonito pero con desazón descubrimos que el artículo 36 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, que es el fundamento legal que le establece facultades a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes no se le reconoce que pueda llevar a cabo y/o planear acciones que tengan como objetivo la exploración del espacio ultraterrestre o misiones ya sea en la atmósfera de nuestro planeta o fuera de ella y si bien es cierto el artículo 3º, fracción I de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal establece que el Poder Ejecutivo se auxiliará en los términos de las disposiciones legales correspondientes, entre otras entidades de la Administración Pública Paraestatal, con los organismos descentralizados y que el artículo 42 Constitucional me habla de la composición del territorio nacional, precepto que transcribo para pronta referencia:

“ARTÍCULO 42. El territorio nacional comprende:

- I. El de las partes integrantes de la Federación;**
- II. El de las islas, incluyendo los arrecifes y cayos en los mares adyacentes;**
- III. El de las islas de Guadalupe y las de Revillagigedo situadas en el Océano Pacífico;**
- IV. La plataforma continental y los zócalos submarinos de las islas, cayos y arrecifes;**
- V. Las aguas de los mares territoriales en la extensión y términos que fija el Derecho Internacional y las marítimas interiores;**
- VI. El espacio situado sobre el territorio nacional, con la extensión y modalidades que establezca el propio Derecho Internacional.”**

(Énfasis añadido).



The Law states that for each proprietary member of the Board of Directors there will be an alternate appointed by the proprietary member, who, if applicable, must be a general manager or equivalent. The alternate will have the same powers as the proprietary members and may attend, with voice and vote, the meetings of the Board when the respective proprietary member is absent.

Now all this is quite well and with all due respect I say it reads very nice but with dismay we discover that Article 36 of the Organic Law of the Federal Public Administration, which is the legal basis that establishes powers to the Secretariat of Communications and Transportation is not recognized that it can carry out and/or plan actions aimed at the exploration of outer space or missions either in the atmosphere of our planet or outside of it and although it is true that Article 3º, section I of the Organic Law of the Federal Public Administration establishes that the Executive Power will be assisted in the terms of the corresponding legal provisions, among other entities of the Parastatal Public Administration, with the decentralized organizations and that article 42 of the Constitution speaks to me about the composition of the national territory, a precept that I transcribe for prompt reference:

“ARTICLE 42. The national territory consists of:

- I. Members of the Federation;**
- II. The islands, including the reefs and keys in the adjacent seas;**
- III. The islands of Guadalupe and those of Revillagigedo located in the Pacific Ocean;**
- IV. The continental shelf and the submarine sockets of the islands, cayos and reefs;**
- V. The waters of the territorial seas to the extent and under the terms established by International Law and the inland maritime waters;**
- VI. The space located over the national territory, with the extension and terms established by International Law itself.”**

(Emphasis added).



Podemos ver que lamentablemente el Derecho Ultraterrestre no tiene una fundamentación en nuestra Carta Magna ni en la Legislación Secundaria, ahora vamos a definir a ésta rama del Derecho para conocer su esencia e importancia.

Derecho Espacial (como también se le conoce al Derecho Ultraterrestre o Derecho del Espacio Ultraterrestre), *"entendido como aquel conjunto normativo que pretende regular la actividad humana en el espacio exterior. Pero para ello, se hace casi imposible no preguntarse el porqué, el cuándo, en qué momento, con qué fundamento, el cómo... Es decir, surgen dudas acerca de su evolución y origen histórico. Sin embargo, determinar en qué momento el ser humano empezó a sentir curiosidad por el espacio ultraterrestre, podría resultar una tarea bastante incierta. No obstante, grandes sucesos históricos han dado pie al inicio de la llamada era espacial, como fue el famoso lanzamiento al espacio del primer satélite artificial: el Sputnik-1"*

La abogada Manuela Navarro Peral, licenciada en Derecho por la Universidad de Granada, ha manifestado lo siguiente *"Es importante señalar que, a pesar de que los tratados internacionales que conforman el Corpus Iuris Spatialis tienen por objeto regular las actividades espaciales y las consecuencias que se pueden derivar de las mismas, no existe definición de lo que debe entenderse por espacio ultraterrestre, ni delimitación, ni acuerdo alguno al respecto"*.

En resumen podemos decir que el Derecho Espacial o el Derecho Ultraterrestre, es la del Derecho que cuenta con más acepciones en el marco jurídico; tales como son Derecho Astronáutico, Derecho Cosmonáutico, Derecho Eteronáutico, Derecho del Cosmos, Derecho Extraterrestre, Derecho Satelitario, entre otros. Sin embargo, el término acogido internacionalmente por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) es el de Derecho del Espacio Ultraterrestre.

We can see that unfortunately the Ultraterrestrial Law does not have a foundation in our Magna Carta nor in the Secondary Legislation, now we are going to define this branch of Law to know its essence and importance.

Space Law (as it is also known as Ultraterrestrial Law or Outer Space Law), *"understood as that set of rules that aims to regulate human activity in outer space. But to do so, it is almost impossible not to ask why, when, when, when, on what basis, how? That is to say, doubts arise about its evolution and historical origin. However, to determine at what moment the human being began to feel curiosity for outer space could be a rather uncertain task. Nevertheless, great historical events have given rise to the beginning of the so-called space age, such as the famous launching into space of the first artificial satellite: Sputnik-1"*.

Manuela Navarro Peral, a lawyer with a degree in Law from the University of Granada, has stated the following *"It is important to note that, despite the fact that the international treaties that make up the Corpus Iuris Spatialis are intended to regulate space activities and the consequences that may derive from them, there is no definition of what should be understood by outer space, nor any delimitation, nor any agreement in this regard."*

In short, we can say that Space Law or Outer Space Law is the Law that has more meanings in the legal framework; such as Astronautical Law, Cosmonautical Law, Eteronautical Law, Law of the Cosmos, Extraterrestrial Law, Satellite Law, among others. However, the term internationally accepted by the United Nations (UN) is the Outer Space Law.

A su vez, el espacio ultraterrestre cuenta con un régimen y naturaleza jurídica diferente a todo lo que se predica de los demás territorios y bienes que nos rodea, lo más importante es recalcar la IMPOSIBILIDAD DE SOBERANÍA DE LOS ESTADOS Y CARENCIA DE JURISDICCIÓN en él. Su naturaleza jurídica se originó por una *communis opinio*, es decir, por una opinión generalizada sobre el tema que posteriormente viene a materializarse en un Tratado Internacional, viéndose la citada ONU en la imperiosa necesidad de que en la Resolución 1721 (XVI) emitida por su Asamblea General el 20 de Diciembre de 1961, establecer Principios Generales tales como:

- La exploración y explotación del espacio ultraterrestre solamente será con fines pacíficos y en beneficio de la Humanidad.
- Todos los Estados pueden ejercer ese derecho y también en relación con planetas y otros cuerpos celestes, los cuales no son susceptibles de apropiación nacional.
- Sienta las bases para afirmar el principio de responsabilidad del Estado de lanzamiento por los daños causados a terceros y también el principio de cooperación y asistencia mutua y la jurisdicción del Estado de registro sobre los objetos lanzados.
- Necesario empezar a regular el espacio ultraterrestre en razón de las misiones y lanzamientos efectuados por la URSS y Estados Unidos, surgiendo así la Comisión para la utilización pacífica del espacio ultraterrestre, creada por esa misma Asamblea General el 12 de Diciembre de 1959 en su resolución 1472 (XIV).
- Creciente empleo de satélites espaciales en el ámbito de las telecomunicaciones, de la teleobservación de la Tierra, de la televisión o de la meteorología.

In turn, outer space has a regime and legal nature different from everything that is predicated of the other territories and goods that surround us, the most important thing is to emphasize the IMPOSSIBILITY OF SOVEREIGNTY OF THE STATES AND LACK OF JURISDICTION in it. Its legal nature was originated by a *communis opinio*, that is to say, by a generalized opinion on the subject that later came to materialize in an International Treaty, being the aforementioned UN in the imperious need that in Resolution 1721 (XVI) issued by its General Assembly on December 20, 1961, establish General Principles such as:

- The exploration and exploitation of outer space shall only be for peaceful purposes and for the benefit of mankind.
- All States may exercise this right and also in relation to planets and other celestial bodies, which are not susceptible to national appropriation.
- It lays the foundation for affirming the principle of responsibility of the launching State for damage caused to third parties and also the principle of cooperation and mutual assistance and the jurisdiction of the State of registry over launched objects.
- Necessary to start regulating outer space due to the missions and launches carried out by the USSR and the United States, thus creating the Committee on the Peaceful Uses of Outer Space, created by the same General Assembly on December 12, 1959 in its resolution 1472 (XIV).
- Increasing use of space satellites in the field of telecommunications, remote sensing of the Earth, television and meteorology.

Y todo eso dio paso al surgimiento de diversos Tratados Internacionales en la Materia, de entre los que podemos citar a los que cuando menos están vigentes en México:

No.	Tratado	Fecha de publicación en el DOF
1.	Tratado sobre los principios que deben regir en las actividades de los Estados en la exploración y utilización del espacio ultraterrestre, incluso la Luna y otros cuerpos celestes.	10 de Mayo de 1968.
2.	Acuerdo sobre el salvamento y la devolución de astronautas y la restitución de objetos lanzados al espacio ultraterrestre.	20 de Septiembre de 1969.
3.	Convenio sobre la responsabilidad internacional por daños causados por objetos espaciales.	08 de Agosto de 1974.
4.	Convenio sobre el registro de objetos lanzados al espacio ultraterrestre.	23 de Marzo de 1977.
5.	Acuerdo que debe regir las actividades de los Estados en la Luna y otros cuerpos celestes.	27 de Diciembre de 1991.

En resumen, podemos ver que México estuvo a la vanguardia en éste aspecto del estudio y exploración del espacio ultraterrestre, lamentablemente por una decisión irresponsable y visceral si se me permite la expresión, con la desaparición de la CNEE nos atrasamos décadas no solamente en los campos ya citados, sino en el estudio y fomento del Derecho Ultraterrestre en las Universidades del país, tan es así que encontramos una ausencia total en nuestra Carta Magna sobre el lugar que México quiere tener en la exploración y explotación del espacio ultraterrestre y una Ley Orgánica de la Administración Pública Federal con lagunas que se antojan más a océanos legales y con una Agencia Espacial Mexicana que esperamos no quede en el olvido a poco más de una década de su creación.

And all this gave way to the emergence of various international treaties on the subject, among which we can cite those that are at least in force in Mexico:

No.	Agreement	Publication in the DOF
1.	Treaty on Principles Governing the Activities of States in the Exploration and Use of Outer Space, including the Moon and Other Celestial Bodies.	May 10, 1968.
2.	Agreement on the Rescue of Astronauts, the Return of Astronauts and the Return of Objects Launched into Outer Space.	September 20, 1969.
3.	Convention on International Liability for Damage Caused by Space Objects.	August 08, 1974.
4.	Convention on Registration of Objects Launched into Outer Space.	March 23, 1977.
5.	Agreement Governing the Activities of States on the Moon and Other Celestial Bodies.	December 27, 1991.

In summary, we can see that Mexico was at the forefront in this aspect of the study and exploration of outer space, unfortunately by an irresponsible and visceral decision if I may say so, with the disappearance of the CNEE we are decades behind not only in the fields already mentioned, but in the study and promotion of Outer Space Law in the Universities of the country, So much so that we find a total absence in our Magna Carta on the place that Mexico wants to have in the exploration and exploitation of outer space and an Organic Law of the Federal Public Administration with gaps that seem more like legal oceans and with a Mexican Space Agency that we hope will not be forgotten a little more than a decade after its creation.



Queremos también ser protagonistas de lo que se pueda descubrir en el multicitado espacio ultraterrestre en pro del bien común y que México con la característica con la que se ha manejado siempre, ser prócer de la paz mundial y mostrar un ejemplo de que se puede estudiar, analizar, explorar y explotar sin el afán de apropiarse o lo que es peor colonizar cuerpos celestes y es más que necesario que la Administración Pública Federal esté enterada de esto y tome cartas en el asunto para hacer de nuestro país una verdadera potencia mundial y que si se hablará de nosotros como siempre lo he dicho, que sea para bien, ya hay un avance importante en la industria aeroespacial, sería falso y necio negarlo, pero vamos más allá de la maquila y submanufactura, queremos tecnología y exploración propia y ¿por qué no hablar de instalar una infraestructura tipo Cabo Cañaveral en México?

Aún es tiempo de cambiar la Historia y estamos muy cerca de llegar a la mitad del Siglo XXI ¿qué estamos esperando para dejar de ser espectadores a ser protagonistas de los cambios importantes en el mundo? Sobre todo por cuanto hace a ciencia y tecnología y de la mano, su regulación jurídica tal y como lo hemos analizado en el presente artículo, agradeciendo de antemano la lectura dada al mismo.

We also want to be protagonists of what can be discovered in the aforementioned outer space for the common good and that Mexico with the characteristic with which it has always been handled, to be a symbol of world peace and show an example that can be studied, analyzed, explored and exploited without the desire to appropriate or what is worse colonize celestial bodies and it is more than necessary that the Federal Public Administration is aware of this and take action on the matter to make our country a true world power and that if we will be talked about us as I have always said, There is already an important advance in the aerospace industry, it would be false and foolish to deny it, but we go beyond the maquila and submanufacturing, we want our own technology and exploration and why not talk about installing a Cape Canaveral type infrastructure in Mexico?

It is still time to change history and we are very close to the middle of the 21st Century. What are we waiting for to stop being spectators and become protagonists of important changes in the world? Especially as far as science and technology are concerned, and hand in hand, their legal regulation as we have analyzed in this article, thanking you in advance for reading it.



Fuentes

1. Diccionario Jurídico Mexicano de la Suprema Corte de Justicia de la Nación. México. 1994. p. 1126.
2. Ruíz Gil, Elena. "Derecho Espacial. Comisión de delitos en el espacio ultraterrestre". Universitat Autònoma de Barcelona. Barcelona, España. 2020. p. 11.
3. Idem.

Sources

1. Legal Mexican Dictionary of the Supreme Court of Justice of the Nation. Mexico. 1994. p. 1126.
2. Ruíz Gil, Elena. "Space Law. Commission of Crimes in Outer Space". Autonomous University of Barcelona. Barcelona, Spain. 2020. p. 11.
3. Idem.



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



Las investigaciones *antidumping* PARTE II

Antidumping Investigations
PART II



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 esta segunda parte, precedida por la que puedes encontrar en nuestra Edición 31, el autor explica detalladamente cómo iniciar el procedimiento de investigación *antidumping* en donde cuenta cómo debe presentarse el formulario oficial, así como la solicitud de investigación, los márgenes que éstos deben tener, dónde se debe presentar, anexos sobre la existencia de discriminación de precios y mucho más.

SUMMARY

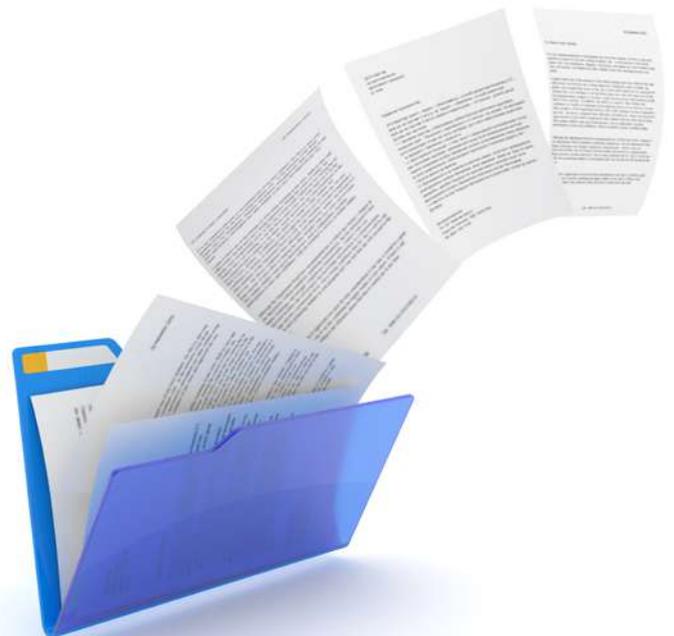
On this second part, preceded by part one from our previous issue, the author explains in detail how to initiate the antidumping investigation procedure, where the official form must be submitted, as well as the request for investigation, the margins that these must have, where it must be submitted, annexes on the existence of price discrimination and much more.

El Formulario Oficial para solicitantes de la investigación *antidumping*, así como la Solicitud de investigación, debe presentarse debidamente requisitado en español¹, en original y tres copias, además de una copia para el acuse de recibo. Asimismo, el número de copias suficientes para el traslado a las demás partes de la investigación, esto es, importadores, exportadores y gobiernos extranjeros. Inclusive, el artículo 75 penúltimo párrafo del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE) señala: si no se presentan las copias en el medio que determine la Secretaría de Economía (SE), ahora por medios electrónicos, la Solicitud se tendrá por abandonada. El tiempo máximo para presentar dichas copias es con la respuesta a la prevención, de la cual comentaremos más adelante.

Las hojas del Formulario Oficial, sus anexos y apéndices deben contar con un margen izquierdo de tres centímetros, lo cual permitirá que el expediente pueda ser cosido (aguja e hilo) y no existan dificultades para leer el contenido de las hojas. En el caso de presentar información o documentos en inglés u otro idioma, además de la fuente original, deberá entregarse una traducción al español del documento o de la parte relevante.

El Formulario, entre otros aspectos, debe llevar el nombre, firma autógrafa y fecha de quién presenta (solicitante de la investigación, representante legal o apoderado), observemos que puede ser presentado por una empresa en lo individual y apoyado por otros productores nacionales, en cuyo caso deberán anexarse las cartas correspondientes. El Formulario puede ser presentado por un conjunto de empresas, o bien, por una asociación o cámara en representación de sus agremiados. En cualquier caso, el artículo 5.4 del Acuerdo *Antidumping* (AAD) dispone: no se iniciará una investigación, si las autoridades no han determinado, basándose en el examen del grado de apoyo o de oposición a la Solicitud expresado por los productores nacionales del producto similar, si la Solicitud ha sido hecha por o en nombre de la rama de producción nacional, lo cual toma relevancia cuando quien presenta el Formulario es una empresa que no representa más del 50% de la industria nacional.

El artículo 75 penúltimo párrafo del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE) señala: si no se presentan las copias en el medio que determine la Secretaría de Economía (SE), ahora por medios electrónicos, la Solicitud se tendrá por abandonada.



Article 75, penultimate paragraph of the Regulations of the Foreign Trade Law (RLCE) states: if the copies are not submitted in the medium determined by the Secretariat of Economy (SE), now by electronic means, the Request will be considered abandoned.

The Official Form for petitioners of the antidumping investigation, as well as the Request for Investigation, must be submitted duly completed in Spanish¹, in original and three copies, plus a copy for acknowledgment of receipt. Likewise, the number of copies sufficient for the transfer to the other parties of the investigation, that is, importers, exporters and foreign governments. Article 75, penultimate paragraph of the Regulations of the Foreign Trade Law (RLCE) states: if the copies are not submitted in the medium determined by the Secretariat of Economy (SE), now by electronic means, the Request will be considered abandoned. The maximum time to submit such copies is with the response to the prevention, which we will comment on later.

The sheets of the Official Form, its annexes and appendices, must have a left margin of three centimeters, which will allow the file to be sewn (needle and thread) and there will be no difficulties to read the content of the sheets. In the case of submitting information or documents in English or another language, in addition to the original source, a Spanish translation of the document, or of the relevant part, must be submitted.

The Form, among other aspects, must bear the name, signature and date of the submitter (applicant of the investigation, legal representative or proxy), noting that it may be submitted by an individual company and supported by other national producers, in which case the corresponding letters must be attached. The Form may be filed by a group of companies, or by an association or chamber representing its members. In any case, Article 5.4 of the Antidumping Agreement (ADA) provides: an investigation shall not be initiated if the authorities have not determined, based on the examination of the degree of support or opposition to the application expressed by the domestic producers of the like product, whether the application has been made by or on behalf of the domestic industry, which becomes relevant when the applicant submitting the form is a company that does not represent more than 50% of the domestic industry.

Al respecto, de conformidad con lo establecido en el artículo 6.11 del AAD y 51 de la Ley de Comercio Exterior (LCE)² son reconocidos como partes interesadas: i) los productores del producto similar en el país importador, o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las cuales la mayoría de los miembros sean productores del producto similar; ii) los exportadores, los productores extranjeros (no siempre el fabricante es el exportador) o los importadores de un producto objeto de investigación, o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los miembros sean productores, exportadores o importadores de ese producto; y iii) el gobierno del país exportador.

La Solicitud de inicio de investigación necesariamente debe comprender el Formulario; ambos documentos básicamente deben contener toda la información, argumentos y pruebas que permitan observar la presunta existencia de la práctica desleal de comercio internacional; en particular sobre la existencia del *dumping*, el daño o amenaza de daño importante a la rama de producción nacional, o el retraso en la creación de la industria (véase nota al pie 9 del AAD y art. 39 de la LCE), así como la relación causal entre ambos elementos.



Es de observar que la Solicitud de investigación y el Formulario Oficial deben atender a un determinado período de investigación, el cual, de conformidad con la nota al pie 4 del AAD³ y artículo 76 del RLCE debe ser normalmente, para efectos del análisis de *dumping*, de un año y en ningún caso menor a seis meses (período investigado), así como lo más cercano posible a la fecha de presentación de la Solicitud. En el caso de daño o amenaza de daño importante, el período será normalmente de tres años e incluirá el período investigado. No obstante, de considerarlo pertinente, la autoridad podrá establecer y solicitar a quien estime conveniente (solicitante y productores nacionales) información sobre un período máximo de cinco años anteriores a la presentación de la Solicitud.

Al respecto, el Comité de Prácticas *Antidumping* de la Organización Mundial del Comercio (OMC) reconoció que el AAD alude al período de recopilación de datos para las investigaciones *antidumping*, pero no establece algún período concreto. De ahí la importancia de generar directrices al respecto. Así, el Comité señaló: para la existencia de *dumping*, el período deberá ser normalmente de 12 meses y nunca menor a seis; y para efectos de la existencia de daño, tres años como mínimo, incluido el período de *dumping*. Lo anterior, no excluye la posibilidad de que las autoridades tomen en cuenta circunstancias particulares de una determinada investigación al establecer los mencionados períodos y sean adecuados para cada caso.⁴

In this regard, in accordance with the provisions of article 6. 11 of the ADA and 51 of the Foreign Trade Law (LCE for its Spanish acronym)², the following are recognized as interested parties: i) the producers of the like product in the importing country, or the trade, trade or business associations in which the majority of the members are producers of the like product; ii) the exporters, foreign producers (not always the manufacturer is the exporter) or importers of a product under investigation, or the trade, trade or business associations in which the majority of the members are producers, exporters or importers of that product; and iii) the government of the exporting country.

The Request for Initiation of Investigation must necessarily include the Form; both documents must basically contain all the information, arguments and evidence that allow observing the alleged existence of the unfair international trade practice; in particular on the existence of dumping, the injury or threat of material injury to the domestic industry, or the delay in the establishment of the industry (see footnote 9 of the ADA and art. 39 of the LCE), as well as the causal relationship between both elements.

It should be noted that the Request for Investigation and the Official Form must address a certain period of investigation, which, in accordance with footnote 4 of the ADA³ and article 76 of the RLCE should normally be, for purposes of the dumping analysis, one year and in no case less than six months (period of investigation), as well as close as possible to the date of filing of the Request. In the case of material injury or threat of material injury, the period shall normally be three years and shall include the period of investigation. However, if it deems it appropriate, the authority may establish and request from whom it deems convenient (applicant and domestic producers) information on a maximum period of five years prior to the filing of the Application.

In this regard, the Committee on Antidumping Practices of the World Trade Organization (WTO) recognized that the ADA refers to the period of data collection for antidumping investigations, but does not establish any specific period. Hence the importance of generating guidelines in this regard. Thus, the Committee pointed out: for the existence of dumping, the period should normally be 12 months and never less than six; and for the existence of injury, at least three years, including the period of dumping. This does not exclude the possibility that the authorities may take into account the particular circumstances of a given investigation when establishing the aforementioned periods and that they may be appropriate for each case.⁴

Todas las preguntas en el Formulario deben ser respondidas de la manera más detallada posible, exponiendo los razonamientos correspondientes. En todo caso, las respuestas a las preguntas pueden llevar las leyendas “No aplica” (N/A) o “No disponible” (N/D). También es de observarse que el Formulario exige el llenado de diversos anexos. Huelga decir:

Anexos sobre la existencia de discriminación de precios:

- Anexo 1** Precio de Exportación a los Estados Unidos Mexicanos;
- Anexo 2.A** Valor Normal, precios en el mercado interno del país de origen (el llenado de este anexo o de cualquiera de los Anexos 2.B y 2.C, dependerá de la metodología seguida de conformidad con los artículos 2.2, 2.3 y 5.2 iii) del AAD, 31 y 32 de la LCE y 40 del RLCE;
- Anexo 2.B** Valor Normal, precio de exportación del país de origen a un tercer país distinto de los Estados Unidos Mexicanos;
- Anexo 2.C** Valor Normal, valor reconstruido en el país de origen;
- Anexo 3** Estimación del Margen de Discriminación de Precios; Anexos sobre la existencia de daño o amenaza de daño importante:
- Anexo 4** Indicadores del mercado nacional;
- Anexo 5.A** Indicados de la empresa (Volúmenes);
- Anexo 5.B** Indicadores de la empresa (Valores y precios);
- Anexo 6** Estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía nacional;
- Anexo 7** Indicadores de la industria nacional y empresa; y
- Anexo 8** Indicadores de la industria del país exportador.

Adicionalmente, resulta conveniente agregar todos aquellos indicios, fuentes y argumentos a la Solicitud de inicio de investigación que expliquen en debida forma las metodologías empleadas en las respuestas, así como aquella información útil para demostrar la existencia de un caso por discriminación de precios. Los documentos y medios de prueba anexos a la Solicitud deberán listarse, como anexos o apéndices, describir su contenido y precisar su fuente, por ejemplo, título, autor, página, fecha del documento o de su consulta, página de internet u otra fuente según corresponda, además de anexar copia del documento invocado.

Es de observar, a pesar de los más de 35 años de existencia del sistema de prácticas comerciales internacionales, para la recepción del Formulario Oficial sólo se cuenta con una oficina en todo el país:

Este formulario y toda la información adicional que se envíe a la Secretaría deberán presentarse, en este y en los casos sucesivos, de lunes a viernes, de las 9:00 a las 14:00 horas, dirigida al Jefe de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), en el siguiente domicilio:

**Secretaría de Economía
Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales Insurgentes Sur 1940, planta baja (área de ventanillas) Col. Florida C.P. 01030 Ciudad de México (55) 52 29 61 00 Ext. 33100 y 33104**



All questions in the Form should be answered in as much detail as possible, stating the corresponding reasoning. In any case, the answers to the questions may be marked "Not Applicable" (N/A). It should also be noted that the Form requires the completion of various attachments. Needless to say:

Annexes on the existence of price discrimination:

- Annex 1** Export Price to the United Mexican States;
- Annex 2.A** Normal Value, prices in the domestic market of the country of origin (the completion of this Annex or any of Annexes 2.B and 2.C, will depend on the methodology followed in accordance with Articles 2.2, 2.3 and 5.2(iii) of the ADA, 31 and 32 of the LCE and 40 of the RLCE;
- Annex 2.B** Normal Value, export price from the country of origin to a third country other than the United Mexican States;
- Annex 2.C** Normal Value, constructed value in the country of origin;
- Annex 3** Estimated Margin of Price Discrimination; Annexes on the existence of injury or threat of material injury:
- Annex 4** Domestic Market Indicators;
- Annex 5.A** Company Indicators (Volumes);
- Annex 5.B** Company Indicators (Values and Prices);
- Annex 6** Statement of costs, sales and profits for domestic merchandise;
- Annex 7** Domestic Industry and Company Indicators; and
- Annex 8** Indicators of the exporting country's industry.

Additionally, it is convenient to add all those indications, sources and arguments to the Request for Initiation of Investigation that duly explain the methodologies used in the responses, as well as that information useful to demonstrate the existence of a case of price discrimination. The documents and evidence annexed to the Request must be listed, as annexes or appendices, describe their content and specify their source, for example, title, author, page, date of the document or of its consultation, internet page or other source as appropriate, in addition to annexing a copy of the document invoked.

It should be noted that, despite more than 35 years of existence of the international trade practices system, there is only one office in the country for the reception of the Official Form:

This form and all additional information sent to the Secretariat must be submitted, in this and subsequent cases, from Monday to Friday, from 9:00 a.m. to 2:00 p.m., addressed to the Head of the International Trade Practices Unit (UPCI), at the following address:

**Secretariat of Economy
Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales Insurgentes Sur 1940, first floor (window area) Col. Florida C.P. 01030 Mexico City (55) 52 29 61 00 Ext. 33100 y 33104**

En estos tiempos, la ventaja es que diversas comunicaciones, información y pruebas pueden entregarse a través de medios electrónicos; con lo cual se facilita la comunicación, la presentación de documentos y se ahorra una gran cantidad de papel.

Con el Formulario también debe llenarse el documento denominado "Consentimiento para la consulta de información clasificada como confidencial", es decir, para que los representantes debidamente acreditados de las otras partes (gobierno de la parte exportadora, importadores y exportadores) puedan tener acceso a la información confidencial proporcionada por el solicitante de la investigación; y en su caso, si se considera pertinente, requisitar el Formato Oficial anexo al Formulario, denominado "Autorización del representante legal acreditado para acceso a información confidencial", esto es, para tener acceso a la información confidencial que en su oportunidad presenten los importadores y exportadores participantes en la investigación; para lo cual es necesario cumplir con la entrega de toda la información y documentación exigida en el Formato; entre esos documentos se encuentra el presentar el original de la garantía exigida en el artículo 160 fracción IV del RLCE, por un monto de \$4'200,000.00 (cuatro millones doscientos mil pesos).

In this day and age, the advantage is that various communications, information and evidence can be delivered through electronic means; thus facilitating communication, filing of documents and saving a great deal of paper.

A document called "Consent for the consultation of information classified as confidential" must also be completed with the Form, i.e., so that duly accredited representatives of the other parties (government of the exporting party, importers and exporters) may have access to the confidential information provided by the applicant of the investigation; and in its case, if it is considered pertinent, to fill out the Official Form attached to the Form, called "Authorization of the accredited legal representative for access to confidential information", that is, to have access to the confidential information that in due time the importers and exporters participating in the investigation submit; for which it is necessary to comply with the delivery of all the information and documentation required in the Form; among those documents is to submit the original of the guarantee required in article 160 section IV of the RLCE, for an amount of \$4'200,000. 00 (four million two hundred thousand pesos).

Una vez presentada a la autoridad la Solicitud de inicio de investigación que comprenda el Formulario Oficial, dentro del plazo de 25 días hábiles (art. 52 de la LCE), los funcionarios de la UPCI se encargarán de revisar si cumplen con la información exigida por la legislación de la materia, entre otros aspectos, examinarán la exactitud y pertinencia de las pruebas (art. 5.3 del AAD), conforme a lo establecido en los ordenamientos siguientes: i) Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC), comúnmente conocido como *GATT* por sus siglas en inglés (*General Agreement on Tariffs and Trade*), ii) Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del AGAAC, normalmente identificado como Acuerdo *Antidumping*, iii) LCE y iv) RLCE.

Al respecto, entre otros requisitos la Solicitud deberá incluir los siguientes datos e información:

- i) La autoridad administrativa competente ante la cual se promueva.
- ii) Nombre o razón social y domicilio del promovente y, en su caso, de su representante, acompañando los documentos que lo acrediten.
- iii) Actividad principal del promovente.
- iv) Volumen y valor de la producción nacional del producto idéntico o similar al de importación.
- v) Descripción de la participación del promovente, en volumen y valor, en la producción nacional. Cuando la Solicitud escrita se presente en nombre de la rama de producción nacional, en ella se identificará la rama de producción en cuyo nombre se haga la Solicitud, por medio de una lista de todos los productores nacionales del producto similar conocidos (o de las asociaciones de productores nacionales del producto similar) y, en la medida posible, se facilitará una descripción del volumen y valor de la producción nacional del producto similar (fabricado en México) que representen dichos productores.
- vi) Los fundamentos legales en los cuales se sustenta la Resolución.
- vii) Descripción de la mercancía importada presuntamente objeto de *dumping*, acompañando las especificaciones y características comparativamente con la de producción nacional y, los demás datos que la individualicen; el volumen y valor importado o pretenda importarse con base en la unidad de medida correspondiente (pieza, kilogramo, tonelada, etc.) y su clasificación arancelaria conforme a la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE), así como el número de información comercial (NICO).
- viii) Nombre o razón social y domicilio de las personas físicas y morales que se tenga conocimiento efectuaron la importación o de quienes pretenden realizarla, aclarando si dicha importación se realizó o realizará en una o varias operaciones.
- ix) Nombre del país o países de origen y de procedencia de la mercancía, según se trate, y el nombre o razón social del (de los) productor(es) extranjero(s) conocido(s) y de la(s) persona(s) físicas y morales que realizaron o pretendan realizar la exportación presuntamente en condiciones desleales a México.⁵
- x) Manifestación de los hechos y datos, acompañados de las pruebas razonablemente disponibles, en los cuales se funde la Solicitud. Estos hechos deberán narrarse sucintamente, con claridad y precisión, de los que se infiera la probabilidad fundada de la existencia de la práctica desleal de comercio internacional.



Once the Request for Initiation of Investigation is submitted to the authority, including the Official Form, within the term of 25 working days (art. 52 of the LCE), the officials of the UPCI will be in charge of reviewing if they comply with the information required by the legislation of the matter, among other aspects, they will examine the accuracy and relevance of the evidence (art. 5.3 of the ADA), in accordance with the following provisions: i) Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), ii) Agreement on Implementation of Article VI of the GATT, normally identified as the Antidumping Agreement, iii) LCE and iv) RLCE.

In this regard, among other requirements, the Request must include the following data and information:

- i) The competent administrative authority before which it is filed.
- ii) Name or corporate name and domicile of the plaintiff and, if applicable, of its representative, accompanied by the documents that accredit it.
- iii) Main activity of the promoter.
- iv) Volume and value of the domestic production of the product identical or similar to the imported product.
- v) Description of the promoter's participation, in volume and value, in the national production. When the written Application is filed on behalf of the domestic industry, it shall identify the industry on behalf of which the Application is made, by means of a list of all known domestic producers of the like product (or associations of domestic producers of the like product) and, to the extent possible, provide a description of the volume and value of domestic production of the like product (manufactured in Mexico) represented by such producers.
- vi) The legal grounds on which the Resolution is based.
- vii) Description of the imported merchandise allegedly subject to dumping, including the specifications and characteristics compared with the national production and other data that individualize it; the volume and value imported or intended to be imported based on the corresponding unit of measurement (piece, kilogram, ton, etc.) and its tariff classification according to the Tariff of the Law of General Import and Export Taxes (TIGIE), as well as the commercial identification number (NICO).
- viii) Name or company name and address of the natural and legal persons known to have carried out the importation or of those who intend to carry it out, 5 clarifying whether such importation was or will be carried out5 in one or several operations.
- ix) Name of the country or countries of origin and of provenance of the merchandise, as the case may be, and the name or company name of the known foreign producer(s) and of the individual(s) and legal entity(ies) that carried out or intend to carry out5 the export allegedly under unfair conditions to Mexico.⁵
- x) Statement of the facts and data, accompanied by reasonably available evidence, on which the Request is based. These facts must be succinctly, clearly and precisely stated, from which the existence of the unfair international trade practice can be inferred.



- xI) Datos sobre los precios a los cuales se vende el producto investigado cuando se destina al consumo en los mercados internos del país o países de origen o de exportación (VN) (o, cuando proceda, datos sobre los precios a los cuales se venda el producto desde el país o países de origen o de exportación a un tercer país o a terceros países, o sobre el valor reconstruido del producto), así como sobre los precios de exportación o, cuando proceda, sobre los precios a los que el producto se revenda por primera vez a un comprador independiente en el territorio del país importador;
- xII) Indicación de la diferencia entre el valor normal (VN) y el precio de exportación (PX) comparables, así como la descripción de la metodología de cálculo empleada para la determinación del VN, PX y los ajustes propuestos para llevar ambos precios a nivel *ex works*, indicando las fuentes de información consultadas en cada caso;

- xI) Data on the prices at which the product under investigation is sold when destined for consumption in the domestic markets of the country or countries of origin or export (VN) (or, when applicable, data on the prices at which the product is sold from the country or countries of origin or export to a third country or countries, or on the reconstructed value of the product), as well as on the export prices or, when applicable, on the prices at which the product is resold for the first time to an independent buyer in the territory of the importing country.
- xII) Indication of the difference between the normal value (NV) and the comparable export price (PX), as well as the description of the calculation methodology used for the determination of the NV, PX and the adjustments proposed to bring both prices to the *ex works* level, indicating the sources of information consulted in each case.

- XIII)** Datos sobre la evolución del volumen de las importaciones supuestamente objeto de *dumping*, es decir, si se ha registrado un aumento significativo en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo de México; el efecto de esas importaciones en los precios del producto idéntico o similar en el mercado interno (mercancía fabricada en México) y la consiguiente repercusión de las importaciones en la rama de producción nacional, según vengan demostrados por los factores e índices pertinentes que influyan en el estado de la rama de producción nacional, descritos en los párrafos 2 y 4 del artículo 3 del AAD. Huelga decir:
- a) Si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de *dumping* en comparación con el precio de un producto idéntico o similar fabricado en México; o bien, si el efecto de tales importaciones ha sido bajar de otro modo los precios en medida significativa o impedir la subida que en otro caso se hubiera producido.
 - b) El examen de la repercusión de las importaciones objeto de *dumping* sobre la rama de producción nacional incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción, incluidos de manera enunciativa mas no limitativa, la disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que afecten a los precios internos; la magnitud del margen de *dumping*; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja, las existencias (inventarios), el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión. Al respecto, ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

Cuando se trate de un caso de amenaza de daño, debe señalarse la situación claramente prevista e inminente en la cual el *dumping* causaría un daño a la industria nacional, para lo cual debe incluirse información, alegatos y pruebas sobre lo siguiente:

- a) Una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto de *dumping* en el mercado interno, la cual indique la probabilidad del aumento sustancial de las importaciones;
- b) Una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma, la cual indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de *dumping* al mercado mexicano, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones;
- c) El hecho de que las importaciones se realicen a precios, los cuales tendrán en los precios internos, el efecto de hacerlos bajar o contener su subida de manera significativa, y probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones;
- d) Las existencias o inventarios del producto objeto de la investigación (mercancía importada).

Ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.



XIII) Data on the evolution of the volume of the allegedly dumped imports, i.e., whether there has been a significant increase in absolute terms or in relation to production or consumption in Mexico; the effect of these imports on the prices of the identical or like product in the domestic market (merchandise manufactured in Mexico) and the consequent impact of the imports on the domestic industry, as demonstrated by the relevant factors and indices having a bearing on the state of the domestic industry, as described in Article 3.2 and 3.4 of the ADA. It goes without saying:

- a) If there has been significant price undercutting by the dumped imports as compared to the price of an identical or similar product produced in Mexico; or, if the effect of such imports has otherwise been to depress prices to a significant degree or prevent price increases that otherwise would have occurred.
- b) The examination of the impact of the dumped imports on the domestic industry shall include an evaluation of all relevant economic factors and indices having a bearing on the state of the industry, including, but not limited to, actual and potential decline in sales, profits, output, market share, productivity, return on investments or capacity utilization; factors affecting domestic prices; the magnitude of the margin of dumping; actual or potential negative effects on cash flow, inventories, employment, wages, growth, ability to raise capital or investment. In this respect, none of these factors in isolation, nor several of them together, will necessarily be sufficient to provide decisive guidance.

In the case of a threat of injury case, the clearly foreseen and imminent situation in which the dumping would cause injury to the domestic industry must be indicated, which must include information, allegations and evidence on the following:

- a) A significant rate of increase of dumped imports in the domestic market, which indicates the likelihood of substantially increased imports;
- b) A sufficient freely disposable capacity of the exporter or an imminent and substantial increase thereof, which indicates the likelihood of a substantial increase in dumped exports to the Mexican market, taking into account the existence of other export markets that could absorb the possible increase in exports;
- c) The fact that the imports are made at prices, which will have on the domestic prices, the effect of lowering them or containing their rise in a significant manner, and will probably increase the demand for new imports; and
- d) The stocks or inventories of the product subject to the investigation (imported merchandise).

None of these factors alone, nor several of them together, will necessarily be sufficient to provide decisive guidance.

Una vez recibida la Solicitud de investigación con el Formulario Oficial, la autoridad procederá, dentro del plazo de 17 días hábiles, a su revisión y análisis para efectos de observar si cumplen con la información, argumentos y pruebas suficientes sobre la presunta existencia de *dumping*, del daño y de la relación causal, de conformidad con los requisitos y lineamientos de la legislación de la materia, antes mencionada. Inclusive para cerciorarse de la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas (art. 5.3 del AAD). En el caso de observar la falta (o precisión o contradicción) de información, argumentos y pruebas, la autoridad formulará a la solicitante de la investigación una prevención (arts. 52 fracción II de la LCE), a efecto de hacerle notar los faltantes, imprecisiones, contradicciones o exigir mayores elementos, a fin de aclarar, precisar y, en su caso, proporcionar lo necesario, a efecto de que la Solicitud esté debidamente integrada y cuente con las pruebas suficientes para proceder al inicio de la investigación.

Once the Request for Investigation with the Official Form is received, the authority will proceed, within a period of 17 working days, to review and analyze it in order to observe if they comply with the information, arguments and sufficient evidence on the alleged existence of dumping, injury and causal relationship, in accordance with the requirements and guidelines of the aforementioned legislation. Including to ascertain the accuracy and relevance of the evidence submitted (art. 5.3 of the ADA). In the case of observing the lack (or precision or contradiction) of information, arguments and evidence, the authority will formulate to the applicant of the investigation a prevention (art. 52 section II of the LCE), in order to point out the lacking, inaccuracies, contradictions or to demand more elements, in order to clarify, specify and, in its case, provide what is necessary, so that the Request is properly integrated and has sufficient evidence to proceed with the initiation of the investigation.

De no cumplir correctamente con la presentación de la información, argumentos, metodologías y pruebas suficientes exigidas en la prevención, la Solicitud podrá ser declarada abandonada o rechazada (desechada) por la autoridad investigadora, de conformidad con lo establecido en los artículos 5.8 del AAD, 52 de la LCE y 78 del RLCE.

Es de observarse que una investigación *antidumping* también puede ser iniciada de oficio por parte de la autoridad competente, siempre y cuando se presenten circunstancias especiales, cuente la autoridad con las pruebas suficientes sobre el *dumping*, el daño o amenaza de daño importante y la relación causal arriba indicadas, a partir de las cuales se integrará el expediente administrativo y se tomarán las resoluciones administrativas correspondientes (arts. 5.6 del AAD, 49 de la LCE y 135 párrafo segundo del RLCE).

Una vez presentada la Solicitud de inicio de investigación y el Formulario Oficial, el artículo 5.5 del AAD establece: las autoridades, en el caso de México: SE y Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) evitarán toda publicidad acerca de la mencionada Solicitud. Sin embargo, una vez tomada la decisión de iniciar la investigación, las autoridades deberán notificar sobre su existencia al gobierno del país exportador, en razón a que dicho gobierno es reconocido como una parte interesada en el artículo 6.11 del AAD.⁶ Lo anterior, no tiene como propósito retrasar el procedimiento o de impedir a la autoridad proceder con prontitud a la iniciación de una investigación. En realidad, conforme al artículo 6.14 del AAD, la idea es que el gobierno del país exportador esté debidamente informado y, en su caso, tomé las acciones pertinentes.

Al respecto, la nota al pie 1 del AAD identifica como iniciación de una investigación, cuando un miembro inicia o comienza formalmente una investigación. En el caso de México, la iniciación consiste en la publicación en el Diario Oficial de la Federación (DOF) de la Resolución de Inicio de Investigación, la cual normalmente es elaborada por la UPCI y firmada por el (la) titular de la SE. Entonces, la notificación mencionada debe realizarse antes de la publicación en el DOF de la Resolución de Inicio de Investigación por discriminación de precios.

Una vez tomada la decisión de iniciar la investigación, las autoridades deberán notificar sobre su existencia al gobierno del país exportador, en razón a que dicho gobierno es reconocido como una parte interesada en el artículo 6.11 del AAD.



Once the decision to initiate the investigation has been made, the authorities shall notify the government of the exporting country of its existence, since such government is recognized as an interested party in article 6.11 of the ADA.

If it does not properly comply with the presentation of the information, arguments, methodologies and sufficient evidence required in the prevention, the Request may be declared abandoned or rejected (dismissed) by the investigating authority, in accordance with the provisions of articles 5.8 of the ADA, 52 of the LCE and 78 of the RLCE.

It should be noted that an anti-dumping investigation may also be initiated ex officio by the competent authority, provided that special circumstances are present, the authority has sufficient evidence on dumping, injury or threat of material injury and the causal relationship indicated above, from which the administrative record will be integrated and the corresponding administrative resolutions will be taken (articles 5.6 of the ADA, 49 of the LCE and 135 second paragraph of the RLCE).

Once the Request for Initiation of Investigation and the Official Form are filed, Article 5.5 of the ADA states: the authorities, in the case of Mexico: Secretariat of Economy and the Unit of International Trade Practices (UPCI for its Spanish acronym), shall avoid any publicity about the

Request for Initiation of Investigation. However, once the decision to initiate the investigation has been made, the authorities shall notify the government of the exporting country of its existence, since such government is recognized as an interested party in article 6.11 of the ADA.⁶ This is not intended to delay the procedure or to prevent the authority from proceeding promptly with the initiation of an investigation. In fact, according to article 6.14 of the ADA, the idea is that the government of the exporting country is duly informed and, if necessary, takes the appropriate action.

In this regard, footnote 1 of the ADA identifies as initiation of an investigation, when a member formally initiates or commences an investigation. In the case of Mexico, the initiation consists of the publication in the Official Journal of the Federation (DOF) of the Resolution of Initiation of Investigation, which is normally prepared by the UPCI and signed by the head of the Secretariat of Economy. Therefore, the above mentioned notification must be made prior to the publication in the DOF of the Determination of Initiation of the Investigation for price discrimination.

La Resolución de Inicio, identificada también como aviso público de conformidad con el artículo 12 del AAD, deberá comprender lo siguiente:

- I) La autoridad que emite la Resolución.
- II) La fundamentación y motivación pertinentes, las cuales sustenten la Resolución.
- III) El nombre o razón social y domicilio del solicitante(s) de la investigación.
- IV) El nombre o razón social y domicilio del (de los) importador(es), exportadores extranjeros y del (de los) gobierno(s) extranjero(s), de origen o procedencia de la mercancía investigada, de los cuales se tenga conocimiento.
- V) El producto investigado, indicando la fracción arancelaria que le corresponda de la TIGIE, así como el NICO correspondiente.
- VI) La descripción de la mercancía nacional idéntica o similar a la mercancía objeto de investigación.
- VII) El periodo objeto de investigación.
- VIII) La base de la alegación de *dumping* formulada en la Solicitud.
- IX) Un resumen de los factores en los cuales se basa la alegación de daño o amenaza de daño importante.
- X) Una convocatoria a las partes interesadas y a los gobiernos extranjeros, a fin de comparecer y manifestar lo que a su derecho convenga, así como la dirección de la autoridad investigadora a la cual han de dirigir sus comunicaciones.
- XI) El periodo probatorio, así como los plazos conferidos a las partes interesadas para dar a conocer sus opiniones (representaciones).
- XII) La fecha de iniciación de la investigación.
- XIII) Los demás aspectos que considere la SE (arts. 12.1.1 del AAD, 80 y 81 del RLCE).

Además de la publicación en el DOF, la Resolución deberá ser notificada al gobierno del país exportador y a las demás partes interesadas de cuyo interés tenga conocimiento la autoridad investigadora, para efecto de comparecer y manifestar lo que a su derecho convenga. Con la notificación se enviará copia de la Solicitud y de los anexos con información pública (es decir, no contengan información confidencial) y, en su caso, de los documentos respectivos tratándose de investigaciones iniciadas de oficio (arts. 12.1 del AAD y 53 de la LCE).

Por último, conviene señalar que el inicio de la investigación *antidumping* no debe observarse como un obstáculo para el despacho en aduana; y el inicio de la investigación, *per se*, no implica la adopción de medidas provisionales -cuotas compensatorias- (arts. 5.9 del AAD, 75 último párrafo del RLCE). En realidad, podría verse como un acuerdo de radicación de un proceso, en este caso, contencioso administrativo en materia de prácticas desleales de comercio internacional (PDCI),⁷ concretamente de discriminación de precios o *dumping*.



The Determination of Initiation, also identified as a public notice in accordance with Article 12 of the ADA, must include the following:

- I) The authority issuing the Resolution.
- II) The pertinent reasoning and motivation, which support the Resolution.
- III) The name or company name and domicile of the applicant(s) of the investigation.
- IV) The name or corporate name and domicile of the importer(s), foreign exporters and of the foreign government(s), of origin or provenance of the investigated merchandise, of which it is known.
- V) The investigated product, indicating the corresponding tariff item of the TIGIE, as well as the corresponding NICO.
- VI) The description of the domestic merchandise identical or similar to the merchandise under investigation;
- VII) The period of investigation.
- VIII) The basis for the allegation of dumping formulated in the Petition.
- IX) A summary of the factors on which the allegation of material injury or threat of material injury is based.
- X) A summons to the interested parties and foreign governments, in order to appear and state their rights, as well as the address of the investigating authority to which they should direct their communications.
- XI) The evidentiary period, as well as the time limits granted to the interested parties to make their views known (representations).
- XII) The date of initiation of the investigation.
- XIII) Other aspects considered by the Secretariat of Economy (articles 12.1.1 of the ADA, 80 and 81 of the RLCE).

In addition to the publication in the DOF, the Resolution must be notified to the government of the exporting country and to the other interested parties of whose interest the investigating authority has knowledge, in order for them to appear and state what is in their interest. The notification shall include a copy of the Request and the annexes with public information (i.e., not containing confidential information) and, if applicable, of the respective documents in the case of investigations initiated *ex officio* (articles 12.1 of the ADA and 53 of the LCE).

Finally, it should be noted that the initiation of the anti-dumping investigation should not be seen as an obstacle for the customs clearance and the initiation of the investigation, *per se*, does not imply the adoption of provisional measures -countervailing duties- (arts. 5.9 of the ADA, 75 last paragraph of the RLCE). In fact, it could be seen as an agreement to file a proceeding, in this case, an administrative litigation in the matter of unfair international trade practices (PDCI for its Spanish acronym)⁷, specifically of price discrimination or *dumping*.

Fuentes

1. De conformidad con lo establecido en el artículo 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles: "Las actuaciones judiciales y promociones deben escribirse en lengua española. Lo que se presente escrito en idioma extranjero se acompañará de la correspondiente traducción al castellano."
2. Los representantes legales de las partes interesadas deberán presentar título profesional y la cédula correspondiente, con excepción de aquellos que formen parte del consejo de administración de la empresa o su equivalente, designar un domicilio convencional para recibir notificaciones en México, así como su correo electrónico. Al respecto, también resulta aplicable el art. 19 del Código Fiscal de la Federación, el cual señala la no admisión de la gestión de negocios y la necesidad de acreditar la representación mediante escritura pública o carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas del otorgante y testigos, junto con sus identificaciones oficiales, ante las autoridades para efecto de su cotejo con el original.
3. El AAD alude a la expresión período prolongado.
4. COMITÉ DE PRÁCTICAS ANTIDUMPING DE LA OMC, *Recomendación relativa a los períodos de recopilación de datos para las investigaciones antidumping*, adoptada por el Comité el 5 de mayo de 2000, G/ADP/6, del 16 de mayo de 2000, <https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/G/ADP/6.pdf&Open=True>, consultada el 26 de abril de 2021.
5. De conformidad con el artículo 79 del RLCE, se considera que una mercancía pretende importarse, cuando se acredite fehacientemente se haya acordado su traslado o envío a México. En este caso, la SE se cerciorará si la(s) importación(es) efectivamente serán realizadas. A partir de lo cual, la SE podrá declarar el inicio de la investigación, previo examen de los instrumentos jurídicos aportados para tal efecto por el solicitante. En este sentido, quedan exceptuados del supuesto anterior las ofertas, las cotizaciones o pedidos, los cuales no vinculen obligatoriamente a los signatarios.
6. Vale la pena señalar como parte de los trabajos del Comité de Prácticas *Antidumping* en el marco de la OMC, el Comité reconoció que los procesos y plazos para el examen de las solicitudes y la iniciación de las investigaciones difieren de país a país, por lo cual **podría resultar inviable una directriz concreta** al establecer una fecha precisa en la cual presentar la notificación. No obstante, el Comité **recomienda que** la notificación se haga lo antes posible después de recibida la Solicitud debidamente documentada, **y tan pronto como sea posible antes de adoptar la decisión de iniciar la investigación**. COMITÉ DE PRÁCTICAS ANTIDUMPING DE LA OMC. Recomendación relativa al momento en que debe presentarse la notificación prevista en el párrafo 5 del artículo 5, adoptada por el Comité el 29 de octubre de 1998, G/ADP/5 del 3 de noviembre de 1998, <https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/G/ADP/5.pdf&Open=True>, consultada el 26 de abril de 2021.
7. Conforme al artículo 1 párrafo tercero de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo, publicada en el DOF del 4 de agosto de 1994, última reforma publicada el 18 de mayo de 2018, http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/112_180518.pdf, las PDCI están excluidas de su aplicación, salvo las disposiciones relacionadas con mejora regulatoria, previstas en el título tercero A de dicha Ley.

Sources

1. Pursuant to the provisions of Article 271 of the Federal Code of Civil Procedures: "Judicial proceedings and promotions must be written in Spanish. What is presented written in a foreign language shall be accompanied by the corresponding translation into Spanish."
2. The legal representatives of the interested parties must present a professional title and the corresponding certificate, with the exception of those who are part of the board of directors of the company or its equivalent, designate a conventional address to receive notifications in Mexico, as well as their e-mail address. In this regard, Article 19 of the Federal Tax Code is also applicable, which states that business management is not admitted and the need to prove the representation by means of a public deed or power of attorney signed before two witnesses and ratifying the signatures of the grantor and witnesses, together with their official identifications, before the authorities for the purpose of comparison with the original.
3. The ADA refers to the term "extended period of time".
4. WTO COMMITTEE ON ANTI-DUMPING PRACTICES, Recommendation Concerning Data Collection Periods for Anti-Dumping Investigations, adopted by the Committee on May 5, 2000, G/ADP/6, May 16, 2000, <https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/G/ADP/6.pdf&Open=True>, accessed April 26, 2021.
5. According to Article 79 of the RLCE, it is considered that a merchandise intends to be imported when it has been reliably evidenced that it has been agreed to be transferred or shipped to Mexico. In this case, the Secretariat of Commerce will verify whether the importation(s) will actually be carried out. Based on this, the Secretariat of Commerce may declare the initiation of the investigation, after examining the legal instruments provided for such purpose by the petitioner. In this sense, offers, quotations or orders, which are not binding on the signatories, are exempted from the above assumption.
6. It is worth noting that as part of the work of the Committee on Antidumping Practices in the framework of the WTO, the Committee recognized that the processes and deadlines for the examination of applications and the initiation of investigations differ from country to country, so that a concrete guideline could be unfeasible in establishing a precise date on which to submit the notification. However, the Committee recommends that the notification be made as soon as possible after receipt of the duly documented application, and as soon as possible before a decision is taken to initiate the investigation. WTO COMMITTEE ON ANTI-DUMPING PRACTICES. Recommendation Concerning the Timing of Article 5.5 Notification, adopted by the Committee on 29 October 1998, G/ADP/5 of November 3 1998, <https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/G/ADP/5.pdf&Open=True>, accessed April 26 2021.
7. Pursuant to Article 1, third paragraph of the Federal Law of Administrative Procedure, published in the DOF on August 4, 1994, last amendment published on May 18, 2018, http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/112_180518.pdf, the PDCI are excluded from its application, except for the provisions related to regulatory improvement, provided for in Title Three A of said Law.

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



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



**MERCADO
PROVIDENCIA**

AEROPUERTO INTERNACIONAL DE GUADALAJARA, PUERTA "D"

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

El compliance, una nueva forma de hacer negocios

Compliance, A New Way of Doing Business



Dr. Diego Cabezuela





Dr. Diego Cabezuela

SEMBLANZA

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Master en Práctica Jurídica. Cursos monográficos sobre derecho concursal, social, penal y Tribunal Europeo de Derechos Humanos. Práctica profesional en Derecho Concursal, Societario y Derecho Penal Empresarial (delitos económicos, societarios, contra la Hacienda Pública, contra la Seguridad en el Trabajo y responsabilidad penal profesional).

Ponente Responsabilidad Penal de las personas jurídicas. Ponente Cursos Derecho Penal de las Nuevas Tecnologías. Mesas redondas Observatorio de delitos económicos KPMG/URJC. Profesor del Máster de Derecho Penal Económico URJC. Presidente del Observatorio de Siniestralidad Laboral.

Artículos jurídicos en prensa general, económica y legal (El Mundo, Diario de Mallorca, Expansión, El Confidencial, Ecofin, El Notario del Siglo XXI, Diario Jurídico, Legal Today), e International Business Law, de la International Bar Association. Presidente Internacional de la World Compliance Association.

Es miembro de la Comisión de Proyectos Legislativos del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.

RESUME

Law Degree from the Complutense University of Madrid. Master in Legal Practice. Monographic courses on bankruptcy law, social law, criminal law and European Court of Human Rights. Professional practice in Bankruptcy Law, Corporate and Corporate Criminal Law (economic crimes, corporate crimes, crimes against the Public Treasury, crimes against Safety at Work and professional criminal liability).

Speaker on Criminal Liability of Legal Entities. Speaker Criminal Law Courses on New Technologies. Round Tables Observatory of Economic Crimes KPMG/URJC. Professor of the Master's Degree in Economic Criminal Law URJC. President of the Observatory of Labor Accidents.

Legal articles in general, economic and legal press (El Mundo, Diario de Mallorca, Expansión, El Confidencial, Ecofin, El Notario del Siglo XXI, Diario Jurídico, Legal Today), and International Business Law, of the International Bar Association. International President of the World Compliance Association.

He is a member of the Commission of Legislative Projects of the Madrid Bar Association.

RESUMEN

Tras la llegada de la responsabilidad penal y el compliance, la forma de relacionarse entre las empresas ha cambiado por completo. En este artículo, el autor explica qué es el compliance como instrumento de prevención y da a conocer la historia detrás, desde sus inicios hasta lo que ha llegado a ser hoy en día.

SUMMARY

Ever since the development of criminal liability and compliance, the way companies relate to each other has changed completely. In this article, the author explains what compliance is as an instrument of prevention and explains the history behind it, from its beginnings to the way it has come to be today.

La llegada de la responsabilidad penal de las personas jurídicas y la herramienta que ésta ha traído consigo, el compliance, ha transformado en pocos años los usos empresariales en Europa y gana espacio rápidamente en Latinoamérica. Casi todos, por no decir todos, los países de la Región, entre ellos naturalmente México, han abrazado la denominada cultura del Compliance. Pero buena parte del gran público, sienten aún cierta desorientación. ¿Qué es exactamente el compliance?

Para entender lo que supone el compliance tanto para las organizaciones, como para la Administración de Justicia y para la sociedad en general, conviene viajar un poco en el tiempo y remontarse a las circunstancias en las que nació y seguir el hilo de la que ha sido su evolución.

El origen de la responsabilidad penal de las personas jurídicas se sitúa en Estados Unidos y se remonta a los años setenta del siglo pasado, cobrando fuerza definitivamente a principios del Siglo XXI, tras los escándalos de Enron, Arthur Andersen, etc. La opinión pública mundial quedó atónita cuando se hizo público que, dentro de estas grandes organizaciones, a quienes se suponía ejemplares, y un espejo de virtudes empresariales, se ocultaban graves irregularidades imposibles de imaginar y dirigidas desde sus puestos de dirección y máxima responsabilidad.

Los Estados decidieron que había llegado la hora de que las organizaciones empezaran a cuidar de sí mismas y a prevenir e investigar los delitos que pudieran cometerse dentro de ellas y en sus círculos de influencia. Los Estados no podían, o no querían, destinar recursos ingentes a la prevención o a la investigación dentro de las grandes multinacionales ni tampoco en las empresas más pequeñas a la búsqueda de los culpables de un autor o de un grupo de autores que hubieran sido los responsables de una actuación delictiva. Es ya la organización la que debe controlar su interior y lo que se espera de ella es que se ponga de parte de la Administración de Justicia si, a pesar de ello, el delito se produce. Porque, si no lo hace, será ella, como tal persona jurídica, la que deberá hacer frente a graves responsabilidades penales.

El origen de la responsabilidad penal de las personas jurídicas se sitúa en Estados Unidos y se remonta a los años setenta del siglo pasado, cobrando fuerza definitivamente a principios del Siglo XXI, tras los escándalos de Enron, Arthur Andersen etc.



The origin of the criminal liability of legal persons is located in the United States and dates back to the seventies and gained strength in the early 21st century, after the scandals of Enron, Arthur Andersen etc.

The rise of criminal liability of legal entities and the new tool it has brought with it, compliance, has transformed business practices in Europe in just a few years and is rapidly gaining ground in Latin America. Most, if not all, of the countries in the region, including Mexico of course, have embraced the so-called compliance culture. But a large part of the general public is still somewhat disoriented. What exactly is compliance?

To understand what compliance means for organizations, for the Administration of Justice and for society in general, it is important to travel back in time and go over the circumstances in which it was born and follow the thread of its evolution.

The origin of the criminal liability of legal persons is located in the United States and dates back to the seventies and gained strength in the early 21st century, after the scandals of Enron, Arthur Andersen etc. Worldwide, public opinion

was stunned when it became known that, within these large organizations, which were supposed to be exemplary and a mirror of business virtues, serious irregularities were concealed that were impossible to imagine and directed from their management and top positions of responsibility.

States decided that the time had come for organizations to start taking care of themselves and to prevent and investigate crimes that might be committed within them and in their circles of influence. States could not, or did not want to, allocate huge resources to prevention or investigation within large multinationals, or even in smaller companies to the search for the culprits of a perpetrator or a group of perpetrators who had been responsible for a criminal act. It is up to the organization to control its own internal affairs and what is expected of it is that it sides with the Administration of Justice if, in spite of this, a crime is committed. Because, if it does not do so, it will be it, as a legal entity, which will have to face serious criminal liabilities.

Claro que una persona jurídica no puede ser encarcelada, pero sí puede ser objeto de severas sanciones que pueden poner en peligro su continuidad. Cierres de todas o parte de sus sedes, suspensión de su actividad, prohibiciones de contratar con las Administraciones Públicas, disolución etc. y, sobre todo, multas que, en el caso de España, alcanzan cifras extraordinariamente duras. Por otra parte, tampoco debe minimizarse el alto coste reputacional que supone para una Compañía el hecho de que se haga público que está siendo acusada penalmente, sobre todo si lo es por hechos relacionados con la corrupción. Especialmente vulnerables son, desde este punto de vista, las empresas cotizadas cuyas acciones pueden ver descender inmediatamente su valor, tan pronto como trascienda que se hayan inmersas en un proceso penal.

Por tanto, hay buenas razones para que la empresa "cambie de bando" y se coloque del lado del cumplimiento de la ley, cuidando de que sus directivos o subordinados no cometan hechos delictivos y apresurándose a investigar cualquier dato sospechoso. Ese control, asentado en una cultura de cumplimiento de la ley, fomentada desde la cúpula de la empresa, es, en síntesis, el compliance.

Contar con un buen sistema de compliance supone, según los países, quedar libre de responsabilidad penal



o al menos, verla muy atenuada, en el caso de que el delito se produzca. Mostrando al Tribunal que el delito ha sido un hecho aislado o que, si bien el autor del delito ha conseguido burlar el sistema, este, en sí mismo, estaba bien concebido y era seguro.

Esta función de cumplimiento o compliance comienza normalmente con la identificación de los riesgos penales de la empresa, es decir, los que tengan posibilidades de cometerse en virtud de la actividad o la estructura, de la organización. Continúa con el examen de los procesos de toma de decisiones relativas a esos focos de riesgo y concluye con la corrección o el establecimiento de las operativas

que sean necesarias para neutralizar o minimizar esos riesgos.

En la experiencia española, puedo decir que la causa principal de la explosión del fenómeno compliance ha sido en realidad --más que el miedo a las sanciones penales-- la rápida difusión de las llamadas cláusulas de cumplimiento normativo.

La responsabilidad penal de las personas jurídicas abarca en general no solo los hechos de sus directivos o trabajadores, sino también los de sus subcontratistas, proveedores, prestadores de servicios etc. Todos ellos pueden poner en peligro la integridad penal de la empresa principal.

Of course, a legal entity cannot be imprisoned, but it can be subject to severe sanctions that can jeopardize its continuity. Closures of all or part of its headquarters, suspension of its activity, prohibitions to contract with the Public Administrations, dissolution, etc. and, above all, fines which, in the case of Spain, reach extraordinarily heavy amounts. On the other hand, the high reputational cost for a company when it becomes public knowledge that it is being criminally accused should not be minimized, especially if it is for acts related to corruption. From this point of view, listed companies are particularly vulnerable, and their shares may immediately drop in value as soon as it becomes known that they are involved in criminal proceedings.

Therefore, there are good reasons for the company to "change sides" and take the side of compliance with the

law, ensuring that its managers or subordinates do not commit criminal acts and rushing to investigate any suspicious information. This control, based on a culture of compliance with the law, promoted from the top of the company, is, in short, compliance.

Having a good compliance system means, depending on the country, being exempt from criminal liability or at least seeing it very attenuated, in the event that the crime occurs. Showing the Court that the crime was an isolated event or that, although the perpetrator managed to circumvent the system, the system itself was well conceived and secure.

This compliance function normally begins with the identification of the company's criminal risks, i.e. those that are likely to be committed by virtue of the activity or structure of

the organization. It continues with the examination of the decision-making processes related to those risk sources and concludes with the correction or establishment of the necessary operations to neutralize or minimize those risks.

In the Spanish experience, I can say that the main cause of the explosion of the compliance phenomenon has actually been - more than the fear of criminal sanctions - the rapid spread of the so-called regulatory compliance clauses.

The criminal liability of legal entities covers in general not only the actions of their managers or employees, but also those of their subcontractors, suppliers, service providers, etc. All of them can jeopardize the criminal integrity of the parent company.



Esta necesidad de extender el control al siguiente escalón provocó la inclusión en los contratos de las cláusulas de cumplimiento normativo. De forma que las partes se comprometen, no solo a cumplir con lo que han pactado, sino también a cumplir, en general, con toda la legalidad. Hasta el punto de que, cualquier incumplimiento grave de ésta, aunque no tenga relación con el objeto del contrato firmado, supone una causa justificada para resolverlo. Por ejemplo, un contrato de distribución, en el que las dos partes estén cumpliendo con pulcritud sus prestaciones, puede entenderse incumplido por una de ellas, si incurre en un incumplimiento grave, en materia, por ej., laboral o en un impago importante de sus impuestos, o, no digamos, si se acredita que ha sobornado a un tercero para conseguir cualquier otro contrato.

This need to extend control to the next level led to the inclusion of compliance clauses in contracts. So that the parties undertake not only to comply with what they have agreed, but also to comply, in general, with all the law. To such an extent that any serious breach of the law, even if it is not related to the object of the contract signed, is a justified cause for termination. For example, a distribution contract, in which both parties are fulfilling their obligations neatly, can be understood to be breached by one of them if it incurs in a serious breach, for example, in labor matters or in a significant non-payment of taxes, or, not to mention, if it is proven that it has bribed a third party to obtain any other contract.



En España, las empresas medianas y pequeñas, --que son la mayor parte de nuestra fuerza empresarial-- más por no quedarse fuera de los contratos con las grandes que, por convencimiento, o por temor a una sanción penal--, fueron acostumbrándose a aceptar estas cláusulas en sus contratos. Y obviamente, esta obligación de cumplimiento legal que asumían frente a los grandes contratistas les fue llevando a implementar internamente sus propios programas de compliance. Al mismo tiempo, todas ellas, empezaron a imponer esas cláusulas al siguiente nivel de contratación o subcontratación, lo que en poco tiempo produjo un enorme efecto exponencial y convirtió el compliance en una nueva forma de comportarse en los negocios.

Hoy día en España, y en general, en Europa, el compliance se ha convertido en un valor competitivo formidable. Las empresas que poseen un buen programa de cumplimiento, transmiten mucha más confianza a sus clientes y al mercado en general. Una confianza que aumenta sus operaciones y mejora sus cuentas de resultados. Nadie quiere hacer negocios con empresas desorganizadas y en las que no confían, aunque sus precios o condiciones parezcan mejores.

El paso siguiente, apuntado por la experiencia anglosajona, es extender la facultad de resolver los contratos a los incumplimientos de la legalidad, no solo del otro contratante, sino de cualquiera de sus subsidiarias, especialmente en materia de sobornos o corrupción, aunque estos hechos hayan ocurrido en otro país.

Un último, pero no menos importante, aspecto de la cuestión. Pese a que el compliance nació como instrumento de prevención frente a posibles sanciones penales, se ha ido extendiendo a todas las áreas de la empresa en que puedan producirse actuaciones irregulares, capaces de generar sanciones, aunque sean de índole no penal. Por ejemplo, sanciones por incumplimientos de medio ambiente, de consumo, o frente a organismos reguladores.

In Spain, small and medium-sized companies - which make up the majority of our business force - have become accustomed to accepting these clauses in their contracts, more out of conviction than out of fear of a criminal sanction, because they do not want to be left out of contracts with large companies. And obviously, this obligation of legal compliance that they assumed vis-à-vis the large contractors led them to implement their own compliance programs internally. At the same time, all of them began to impose these clauses at the next level of contracting or subcontracting, which in a short time produced an enormous exponential effect and turned compliance into a new way of behaving in business.

Nowadays in Spain, and in Europe in general, compliance has become a formidable competitive value. Companies that have a good compliance program transmit much more confidence to their clients and to the market in general. This confidence increases their operations and improves their

El compliance se ha convertido en una herramienta integral que ha cambiado por completo la forma de relacionarse entre las empresas y de las empresas con las Administraciones Públicas. Es un cambio completo de filosofía, un escenario empresarial nuevo, que ha llegado para quedarse.



bottom line. No one wants to do business with disorganized companies that they don't trust, even if their prices or conditions seem better.

The next step, pointed out by the Anglo-Saxon experience, is to extend the power to terminate contracts to breaches of the law, not only of the other contracting party, but also of any of its subsidiaries, especially in matters of bribery or corruption, even if these events have occurred in another country.

As last, but not least, aspect of the issue. Although compliance was born as an instrument of prevention against possible criminal sanctions, it has been extended to all areas of the company in which irregular actions may occur, capable of generating sanctions, even if they are of a non-criminal nature. For example, sanctions for non-compliance with environmental, consumer or regulatory bodies.

Compliance has become an integral tool that has completely changed the way of relating between companies and between companies and Public Administrations. It is a complete change of philosophy, a new business scenario that is here to stay.

La teoría de la ventaja competitiva de las naciones y la competitividad en México (IMCO 2019)

The Theory of Competitive Advantage of Nations and Competitiveness in Mexico (IMCO 2019)



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

En este artículo, el autor hace un recorrido por las aportaciones hechas en el estudio de Michael Porter al comercio internacional y de cómo los gobiernos de cada país deben realizar las acciones necesarias para que las empresas tengan los recursos para competir entre ellas, lo que desencadena su consolidación dentro del país y, con ello, tengan las bases para comenzar a exportar y competir con otras naciones a través de productos y estrategias mundiales que los posicionarán con éxito en el contexto internacional.

SUMMARY

In this article, the author reviews the contributions made in Michael Porter's study of international trade and how the governments of each country must take the necessary actions so that companies have the resources to compete among themselves, which triggers their consolidation within the country and, with this, they have the basis to begin exporting and competing with other nations through global products and strategies that will position them successfully in the international context.

Uno de los grandes méritos atribuidos a Michael Porter (1991) es su aportación al estudio del comercio internacional a través de lo que el autor denominó la teoría de la ventaja competitiva de las naciones, en la cual Porter se planteó una serie de preguntas que respondieran a una serie de inquietudes del autor: *¿Por qué algunas naciones tienen éxito y otros fracasan en la competencia internacional? ¿Por qué se hace una nación la sede de los competidores internacionales triunfadores en un sector? ¿Por qué las empresas asentadas en determinada nación pueden crear y mantener una ventaja competitiva contra los mejores competidores del mundo en un campo en particular? y ¿Por qué una nación es frecuentemente la sede de tantos líderes mundiales en un sector?*

One of the great merits attributed to Michael Porter (1991) is his contribution to the study of international trade through what the author called the theory of the competitive advantage of nations, in which Porter posed a series of questions that responded to a number of the author's concerns: *Why do some nations succeed and others fail in international competition; why does a nation become the home of successful international competitors in an industry; why are companies based in a particular nation able to create and maintain a competitive advantage against the world's best competitors in a particular field; and why is a nation often the home of so many world leaders in an industry?*



Al plantearse tales cuestionamientos, Porter pretendió responder y con ello plantear una nueva teoría que satisficiera las inquietudes y además proporcionara una explicación actualizada sin demeritar las aportaciones de los clásicos de las teorías que explicaban, hasta el momento, el comportamiento del comercio internacional (Porter, 1991:22).

Para Porter, los países no generan ventajas competitivas per se, sino más bien, son las empresas las que, al competir entre ellas, generan tales ventajas en el interior y aquellos que logren sobresalir y consolidarse en el mercado local, son capaces de exportar y salir a competir al terreno internacional a través de productos y estrategias mundiales que los posicionarán con éxito en el contexto internacional. Por esta razón, Porter no encontraba sustento en el amplio historial de las viejas teorías del comercio.

Porter sugirió que debía haber una teoría que reflejara un "rico" concepto de la competencia, que comprendiera los mercados segmentados, los productos diferenciados, las diferencias en las tecnologías y las economías de escala. Para Porter, la calidad, las características y la innovación en los nuevos productos son determinantes en los sectores y segmentos avanzados (Porter, 1991:46). El autor propone que el rol que debe jugar el gobierno debe estar encaminado a brindar un entorno en el que las empresas sean capaces de mejorar e innovar más de prisa que sus rivales extranjeros en un determinado sector. Esta nueva teoría debe dar a las empresas, más que a los gobiernos, una visión profunda de cómo perfilar su estrategia para llegar a ser competidores internacionalmente más eficientes (Porter, 1991:47).

Cuatro factores son determinantes por los cuales alcanza una nación el éxito en un sector en particular (Porter, 1991:110-111).

1. Condiciones de los factores.
2. Condiciones de la demanda.
3. Sectores conexos y de apoyo.
4. Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa.

Los cuatro se explican en una figura que el autor ha denominado "el diamante" por la forma como los agrupa en forma de rombo.



By posing these questions, Porter sought to answer them and thereby propose a new theory that would satisfy these concerns and also provide an updated explanation without detracting from the contributions of the classic theories that explained, up to that time, the behavior of international trade (Porter, 1991:22).

For Porter, countries do not generate competitive advantages per se, but rather, it is the companies that, by competing among themselves, generate such advantages internally and those that manage to stand out and consolidate themselves in the local market, are capable of exporting and competing internationally through products and global strategies that will position them successfully in the international context. For this reason, Porter found no support in the long history of the old trade theories.

Porter suggested that there should be a theory that reflected a "rich" concept of competition, including segmented markets, differentiated products, differences in technologies and economies of scale. For Porter, quality, characteristics and innovation in new products are determinants in advanced

sectors and segments (Porter, 1991:46). The author proposes that the role that government should play should be aimed at providing an environment in which companies are able to improve and innovate faster than their foreign rivals in a given sector. This new theory should give companies, rather than governments, a deep insight into how to shape their strategy to become more efficient international competitors (Porter, 1991:47).

Four factors determine how a nation achieves success in a particular sector (Porter, 1991:110-111).

1. Factor conditions.
2. Demand conditions.
3. Related and supporting sectors.
4. Company strategy, structure and rivalry.

The four are explained in a figure that the author has called "the diamond" because of the way they are grouped in the shape of a rhombus.

1. Condiciones de los factores

Aquí se hace referencia a los recursos disponibles en el área, distinguiéndose fundamentalmente los recursos físicos, los de capital, los humanos, y de conocimiento, las infraestructuras y los equipamientos. Los factores no son cosa que pueda heredarse, sino que se crean dentro de una nación, mediante procesos que difieren considerablemente de unas a otras naciones y entre los sectores de estas (Porter, 1991:113). Para Michael Porter, los países alcanzan el éxito en aquellos sectores donde son eficientes en la creación y desarrollo de factores y más aún en su perfeccionamiento. Así pues, las naciones serán competitivas cuando cuenten con mecanismos institucionales de calidad excepcionalmente alta para la creación de factores especializados.

2. Condiciones de la demanda

La composición, tamaño, y nivel de la demanda interior es determinante para la ventaja competitiva nacional para el producto o servicio del sector, es decir, cómo las empresas perciben, interpretan y den respuesta a las necesidades de los compradores locales.

Las empresas de una nación consiguen ventaja competitiva internacional si los compradores domésticos son o están entre los compradores más exigentes de todo el mundo. Esto se puede transmitir a los mercados extranjeros (Porter, 1991:129).

3. Sectores conexos y de apoyo

A los sectores conexos los define el autor como “aquellos en los que las empresas pueden coordinar o compartir actividades de la cadena de valor cuando compiten, o aquellos que comprenden productos que son complementarios”. Un sector proveedor localizado en el propio país y además competitivo es preferible que tener que depender de proveedores localizados en el exterior. Las empresas de una nación obtienen el máximo beneficio cuando sus proveedores son, a su vez, competidores a escala mundial (Porter, 1991:147).



4. Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa

Otro determinante genérico de la ventaja competitiva nacional en un sector es el contexto en que se crean, organizan y gestionan las empresas, así como la naturaleza de la rivalidad interior.

Los enfoques de gestión en áreas como la formación, la capacitación, los medios para la toma de decisiones, la naturaleza de las relaciones con los clientes, entre otros, tienen efecto directo en el éxito de las empresas.

1. Factor conditions

This refers to the resources available in the area, distinguishing fundamentally between physical, capital, human, knowledge, infrastructure and equipment resources. Factors are not something that can be inherited, but are created within a nation, through processes that differ considerably from one nation to another and between sectors of these (Porter, 1991:113). For Michael Porter, countries achieve success in those sectors where they are efficient in the creation and development of factors and even more so in their improvement. Thus, nations will be competitive when they have institutional mechanisms of exceptionally high quality for the creation of specialized factors.

2. Demand conditions

The composition, size, and level of domestic demand is a determinant of national competitive advantage for the sector's product or service, i.e., how firms perceive, interpret, and respond to the needs of local buyers.

A nation's firms gain international competitive advantage if domestic buyers are or are among the most demanding buyers worldwide. This can be transmitted to foreign markets (Porter, 1991:129).

3. Related and Supporting Sectors

Related sectors are defined by the author as "those in which firms may coordinate or share value chain activities when competing, or those comprising products that are complementary". A competitive domestic supply sector is preferable to having to rely on suppliers located abroad. A nation's companies obtain the maximum benefit when their suppliers are, in turn, competitors on a global scale (Porter, 1991:147).

4. Company strategy, structure and rivalry

Another generic determinant of national competitive advantage in an industry is the context in which firms are created, organized and managed, as well as the nature of internal rivalry.

Management approaches in areas such as education, training, means of decision making, the nature of customer relationships, among others, have a direct effect on the success of firms.

Porter considera que la configuración empresarial, tanto en cuanto a unas determinadas configuraciones de la estrategia y estructura de las empresas de un área, como al grado de rivalidad existente entre las empresas, eleva el nivel competitivo de las mismas pudiendo competir exitosamente en el entorno internacional (Porter, 1991:157).

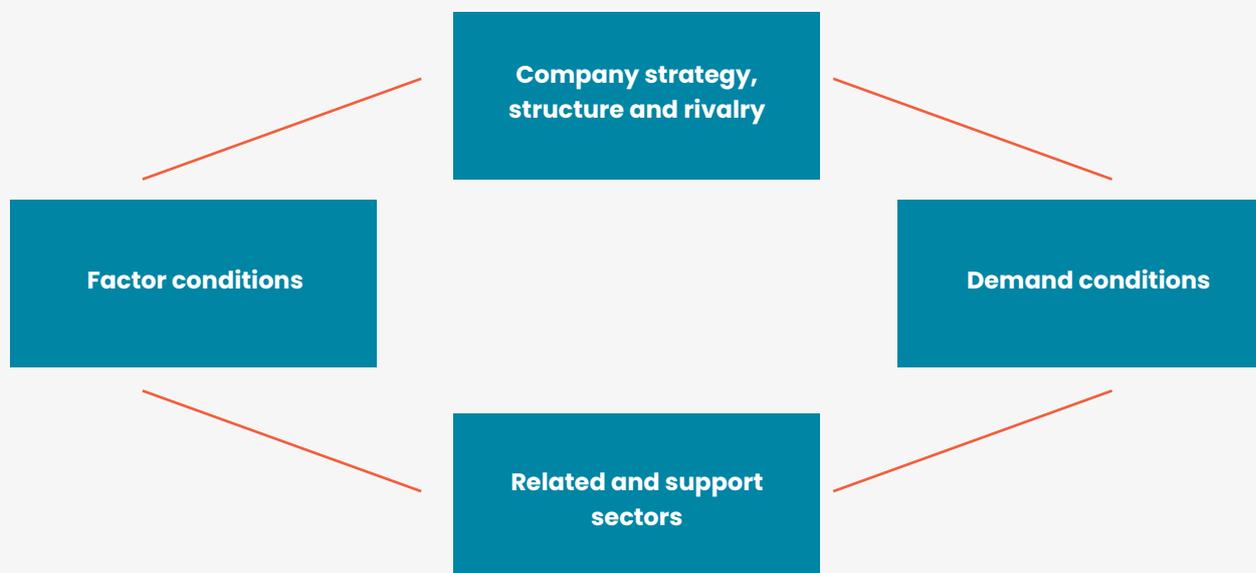


Figura 1
El diamante de Porter



Porter considers that the business configuration, both in terms of certain configurations of the strategy and structure of the companies in an area, as well as the degree of rivalry existing between companies, raises the competitive level of these companies and enables them to compete successfully in the international environment (Porter, 1991:157).

Image 1
Porter's Diamond



Rol del gobierno en el desempeño empresarial (Porter, 1991:181)

Para Porter, el gobierno influye invariablemente en los cuatro determinantes del diamante pues las condiciones de los factores se ven afectadas por las subvenciones, la política respecto a los mercados de capitales, la política educativa y otras intervenciones similares. Las normas locales concernientes a regular el producto o servicio delimitan las necesidades de los compradores o influyen sobre ellas. También pueden moldear las circunstancias de los sectores conexos por medio del control de medios publicitarios o el establecimiento de normativas para los servicios de apoyo. Las decisiones del gobierno pueden influir también en la estructura y rivalidad de la empresa a través de la regulación de los mercados de capitales, la política fiscal y la política antimonopólica, así como a través de las decisiones respecto al destino de las inversiones en educación o la implementación de normas oficiales comerciales y de seguridad.

La función del gobierno entonces debe estar dirigida a estimular el dinamismo y la mejora en la industria, creando un entorno en el que las empresas puedan mejorar sus ventajas competitivas mediante la introducción de tecnologías y métodos de producción más avanzados, así como mediante la penetración en segmentos más



exigentes con la finalidad de fomentar la capacidad de las empresas para llegar a sectores nuevos en los que se pueda conseguir una productividad mayor.

La actuación del gobierno no es importante por sí misma, sino en virtud de su influencia en los elementos del diamante. La decisión de las políticas impuestas por el gobierno tiene un efecto con la ventaja competitiva nacional. La política educativa, la política fiscal, la política sanitaria, la política antimonopolística, la política reguladora, medioambiental, económica y monetaria y muchas otras, son todas ellas importantes para la creación de ventaja competitiva nacional.

Para conseguir una alta productividad, las empresas deben tener acceso

a una dotación, en constante perfeccionamiento, de recursos humanos avanzados y especializados, de conocimientos científicos, de información económica, de infraestructura y de otros factores de producción. Las condiciones de los factores también deben animar a las empresas a mejorar su ventaja competitiva con el paso del tiempo. La política gubernamental desempeña un papel nada despreciable en cada una de estas áreas.

Entre los papeles más importantes que desempeña el gobierno está el crear y mejorar los factores de recursos humanos cualificados, de conocimientos científicos básicos, de información económica o infraestructura. Sin él los factores creados son insuficientes, inadecuados, tardíos o demasiado generales.

Role of government in business performance (Porter, 1991:181).

For Porter, government invariably influences the four determinants of the diamond as factor conditions are affected by subsidies, capital market policy, education policy and similar interventions. Local rules concerning the regulation of the product or service delimit or influence the needs of buyers. They can also shape the circumstances of related sectors by controlling advertising media or setting regulations for support services. Government decisions can also influence the structure and rivalry of business through the regulation of capital markets, tax policy and antitrust policy, as well as through decisions regarding the destination of investments in education or the implementation of official trade and safety standards.

The role of the government should then be directed at stimulating dynamism and improvement in industry, creating an environment in which companies can improve their competitive advantages through the introduction of more advanced technologies and production methods, as well as through penetration into more demanding segments with the aim of fostering the ability of companies to reach new sectors in which higher productivity can be achieved.

Government action is not important in its own right, but by virtue of its influence on the elements of the diamond. The policy decision imposed by government has an effect on national competitive advantage. Education policy, tax policy, health policy, anti-trust policy, regulatory, environmental, economic and monetary policy and many others are all important for the creation of national competitive advantage.

To achieve high productivity, enterprises must have access to a constantly improving endowment of advanced and specialized human resources, scientific knowledge, economic information, infrastructure and other factors of production. Factor conditions must also encourage companies to improve their competitive advantage over time. Government policy plays a not insignificant role in each of these areas.

Among the most important roles of government is to create and improve the factors of qualified human resources, basic scientific knowledge, economic information or infrastructure. Without it, the factors created are insufficient, inadequate, late or too general.



La política gubernamental influye mucho en las formas en que se crean, se organizan y se gestionan las empresas, en sus metas y en la forma en que compiten, es por ello que la política a seguir por el gobierno desempeña un papel importante en la estrategia de internacionalización de las empresas a través de mecanismos de reglamentación a la inversión extranjera directa, los controles de cambios y de las importaciones. La política del gobierno deberá fomentar activamente una perspectiva internacional, así como las exportaciones.

Para Porter (1991), el papel del gobierno es crear un entorno en el que cualquier empresa de cualquier sector tenga oportunidad de prosperar. El papel del gobierno consiste en establecer políticas que puedan crear la base de recursos humanos, científicos y tecnológicos y la infraestructura que posibiliten el perfeccionamiento. Igualmente, importante es que el Gobierno anime, incite e incluso presione a las empresas para que progresen (Porter, 1991:848). Cada nación puede mejorar su prosperidad económica si logra librarse de las trabas que dificultan el perfeccionamiento de su industria (Porter, 1991: 850).

Government policy greatly influences the ways in which enterprises are created, organized and managed, their goals and the way they compete, which is why government policy plays an important role in the internationalization strategy of enterprises through regulatory mechanisms for foreign direct investment, exchange and import controls. Government policy should actively encourage an international perspective as well as exports.

For Porter (1991), the role of government is to create an environment in which any firm in any industry has an opportunity to prosper. The role of government is to establish policies that can create the human, scientific and technological resource base and infrastructure that will enable upgrading. Equally important is for the government to encourage, incite and even pressure firms to progress (Porter, 1991:848). Every nation can improve its economic prosperity if it manages to get rid of the obstacles that hinder the improvement of its industry (Porter, 1991: 850).

Consideraciones finales

Primeramente, se hace la aclaración que el presente texto es un resumen muy somero de una magna obra de más de mil cuartillas en la que el autor describe con mucha claridad cómo diez países han conseguido ventaja competitiva (o sus empresas) a través del diseño e innovación de productos, servicios, estructura de organización, estructura y comportamiento de la demanda, competencia interna, entre otros, para lograr diferenciarse de sus competidores y tener éxito en el entorno internacional.

En este desempeño, los gobiernos han jugado un rol de gran relevancia encargándose de proveer las condiciones suficientes para que las empresas dispongan de factores diferenciados, normas exigentes y una efectiva promoción internacional, lo que, de acuerdo con Porter, hace que las empresas sean competitivas y exitosas en los mercados globalizados y así se genere ventaja competitiva mundial.

El papel del gobierno es crear un entorno en el que cualquier empresa de cualquier sector tenga oportunidad de prosperar. El gobierno debe establecer políticas públicas que puedan crear la base de recursos humanos, científicos y tecnológicos, así como la infraestructura que posibiliten el perfeccionamiento. Es papel del Gobierno también animar, incitar e incluso presionar a las empresas para que progresen.

Empresas fuertes y competitivas hacen a un país competitivo a nivel mundial. Un país competitivo "es aquel que, consistentemente y más allá de las posibilidades intrínsecas que ofrezcan sus propios recursos y capacidades, resulta atractivo para el talento y la inversión" (IMCO, 2019).



El Índice de Competitividad Internacional (ICI) 2019 es un instrumento del IMCO que mide la competitividad de las economías más importantes del mundo a través de 126 indicadores, categorizados en 10 subíndices que miden la capacidad para generar, atraer y retener talento e inversión (ICI, 2019). México ocupó el lugar número 34 de 43 países evaluados, el cual es consistente con los hallazgos que señalan que aún existen pendientes por atender como el acceso a los servicios básicos como educación, salud, sistemas de justicia, seguridad pública, etcétera, que influyen invariablemente en el desarrollo del país.

Final considerations

First of all, it should be pointed out that this text is a very brief summary of a great work of more than a thousand pages in which the author describes very clearly how ten countries have achieved competitive advantage (or their companies) through the design and innovation of products, services, organizational structure, structure and behavior of demand, internal competition, among others, in order to differentiate themselves from their competitors and succeed in the international environment.

In this performance, governments have played a very important role in providing sufficient conditions for companies to have differentiated factors, demanding standards and effective international promotion, which, according to Porter, makes companies competitive and successful in globalized markets and thus generates a worldwide competitive advantage.

The role of government is to create an environment in which any company in any sector has the opportunity to prosper. The government must establish public policies that can

create the human, scientific and technological resource base, as well as the infrastructure to enable improvement. It is also the government's role to encourage, incite and even pressure companies to progress.

Strong and competitive companies make a country globally competitive. A competitive country "is one that, consistently and beyond the intrinsic possibilities offered by its own resources and capabilities, is attractive for talent and investment" (IMCO, 2019).

The International Competitiveness Index (ICI) 2019 is an IMCO instrument that measures the competitiveness of the world's most important economies through 126 indicators, categorized into 10 sub-indices that measure the capacity to generate, attract and retain talent and investment (ICI, 2019). Mexico ranked 34th out of 43 countries evaluated, which is consistent with the findings that point out that there are still pending issues to be addressed such as access to basic services such as education, health, justice systems, public safety, etc., which invariably influence the country's development.



Las recomendaciones sugeridas por el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) recalcan que para que México sea más competitivo es necesario cerrar las brechas de desigualdad mediante políticas públicas que le permitan avanzar hacia un esquema de seguridad social universal que cuente con los recursos necesarios para asegurar una mejor infraestructura, personal e insumos suficientes; invertir en educación para garantizar la calidad y la cobertura; invertir en generar capacidades de procuración de justicia mediante el fortalecimiento de las policías locales; evaluar las políticas públicas orientadas a reducir la pobreza; definir reglas de operación para los programas de transferencias y subsidios, al seguir criterios de eficiencia, eficacia, y transparencia; diseñar mecanismos de evaluación y retroalimentación para transparentar los resultados.

De no hacerlo, en el corto plazo podría alejar las inversiones ante un contexto de mayor inseguridad e incertidumbre (IMCO, 2019), lo que podría limitar las oportunidades de los habitantes para acceder a mejores empleos (IMCO, 2019) y con ello, industrias menos competitivas internacionalmente en el mediano y largo plazo.

The recommendations suggested by the Mexican Institute for Competitiveness (IMCO) emphasize that for Mexico to become more competitive it is necessary to close inequality gaps through public policies that allow it to move towards a universal social security scheme that has the necessary resources to ensure better infrastructure, personnel and sufficient inputs; invest in education to guarantee quality and coverage; invest in the generation of law enforcement capabilities by strengthening local police forces; evaluate public policies aimed at reducing poverty; define operating rules for transfer and subsidy programs, following criteria of efficiency, effectiveness and transparency; design evaluation and feedback mechanisms to make results transparent.

Failure to do so, in the short term, could drive away investments in a context of greater insecurity and uncertainty (IMCO, 2019), which could limit the opportunities for inhabitants to access better jobs (IMCO, 2019) and with it, less internationally competitive industries in the medium and long term.

Fuentes

1. Porter, Michael E. (1991). La ventaja competitiva de las naciones. México. Tr. Por Aparicio Martin Rafael. Ed. Plaza y Janes Editores. P.P. 1025.
2. Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) (2019). México: Sueños sin oportunidad. México. 1ª Edición. En línea. Disponible en: < <https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2019/11/ICI2019IMCO.pdf>> Accesado el 14 de mayo 2021. PP. 214.

Sources

1. Porter, Michael E. (1991). The competitive advantage of nations. Mexico. Tr. By Aparicio Martin Rafael. Plaza y Janes Editores. P.P. 1025.
2. Mexican Institute for Competitiveness (IMCO) (2019). Mexico: Dreams without opportunity. Mexico. 1st Edition. Online. Available at: < <https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2019/11/ICI2019IMCO.pdf>> Accessed May 14, 2021. PP. 214.



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
— COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL —
COMERCIO EXTERIOR, FISCAL
Y ADUANAS

Generalidades de los gastos de transporte y conexos en las importaciones

General Aspects of Transportation and Related Expenses on Imports



Mtro. Ricardo Méndez Castro





Mtro. Ricardo Méndez Castro

SEMBLANZA

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

RESUME

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

RESUMEN

En este artículo, el autor aborda las adiciones o ajustes positivos por concepto de gastos de transporte y gastos conexos, los cuales se deben integrar al valor de transacción de las mercancías que es la base gravable del impuesto general de importación. Además, realiza un comparativo de la normatividad internacional abordando el Acuerdo de Facilitación Aduanera de la OMC, Cargos Incrementables en la Ley Aduanera, Gastos de Transporte en el Marco Normativo Internacional y presenta Criterios y Tesis sobre los Incrementables.

SUMMARY

In this article, the author addresses the additions or positive adjustments for transportation and related expenses, which must be integrated to the transaction value of the goods that is the taxable base of the general import tax. In addition, he makes a comparison of international regulations, addressing the WTO Customs Facilitation Agreement, Incremental Charges in the Customs Law, Transportation Expenses in the International Regulatory Framework and presents Criteria and Theses on Incremental Charges.



En esta ocasión abordaremos las adiciones o ajustes positivos por concepto de gastos de transporte y gastos conexos que deben integrarse al valor de transacción de las mercancías que es la base gravable del impuesto general de importación en términos del artículo 64 de la Ley Aduanera y de otras contribuciones al comercio exterior.

On this occasion, we will address the positive additions or adjustments for transportation and related expenses that must be included in the transaction value of the merchandise, which is the taxable base for the general import tax in terms of article 64 of the Customs Law and other foreign trade taxes.

I. Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC

El Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC establece en los párrafos 1 y 2 del artículo 8 lo siguiente:

“1. Para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

- a) Los siguientes elementos, en la medida en que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías:**
 - i) Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra.**
 - ii) El costo de los envases o embalajes que, a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías de que se trate.**
 - iii) Los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales.”**

2. En la elaboración de su legislación cada Miembro dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o se excluya del mismo, la totalidad o una parte de los elementos siguientes:

- a) Los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación.**
- b) Los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación.**
- c) El costo del seguro.**



El primer párrafo de este precepto jurídico establece el tratamiento aduanero que debe darse a ciertos conceptos para ser adicionados o incrementados al precio pagado o por pagar de las mercancías que son objeto de la operación importación.

Conforme al párrafo segundo del citado Acuerdo, los países integrantes tienen la atribución de regular de forma independiente conforme a sus normas internas los elementos que podrán ser considerados como gastos de transporte y otros conceptos vinculados con los mismos.

I. WTO Customs Valuation Agreement

The WTO Customs Valuation Agreement provides in Article 8, paragraphs 1 and 2, as follows:

“1. To determine the customs value in accordance with the provisions of Article 1, the following shall be added to the price actually paid or payable for the imported goods:

- a) The following items, to the extent that they are borne by the buyer and are not included in the price actually paid or payable for the goods:**
 - i) Commissions and brokerage fees, except for purchase commissions;**
 - ii) Costs of packing or packaging which, for customs purposes, are considered as forming a whole with the goods in question;**
 - iii) The cost of packing, both labor and materials;”**

2. In the preparation of its legislation, each Member shall provide for the inclusion in, or exclusion from, the customs value of all or part of the following elements:

- a) Transportation costs from the imported goods to the port or place of importation.**
- b) Loading, unloading and handling costs incurred in the transportation of the imported goods to the port or place of importation.**
- c) Insurance costs.**

The first paragraph of this legal provision establishes the customs treatment that must be given to certain concepts to be added or increased to the price paid or payable for the goods that are the object of the import operation.

Pursuant to the second paragraph of the above mentioned Agreement, the member countries have the power to regulate independently according to their internal rules the elements that may be considered as transportation expenses and other concepts related to them.

II. Cargos Incrementables en la Ley Aduanera

En particular, el artículo 65, fracción I, inciso d) de la Ley Aduanera, señala a la letra que:

“El valor de transacción de las mercancías importadas comprenderá, además del precio pagado, el importe de los siguientes cargos: [...]”

I. Los elementos que a continuación se mencionan, en la medida en que corran a cargo del importador y no estén incluidos en el precio pagado por las mercancías:

d) 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 se den los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de esta Ley. [...]

Para la determinación del valor de transacción de las mercancías, el precio pagado únicamente se incrementará de conformidad con lo dispuesto en este artículo, sobre la base de datos objetivos y cuantificables.”

II. Incremental Charges in the Customs Law

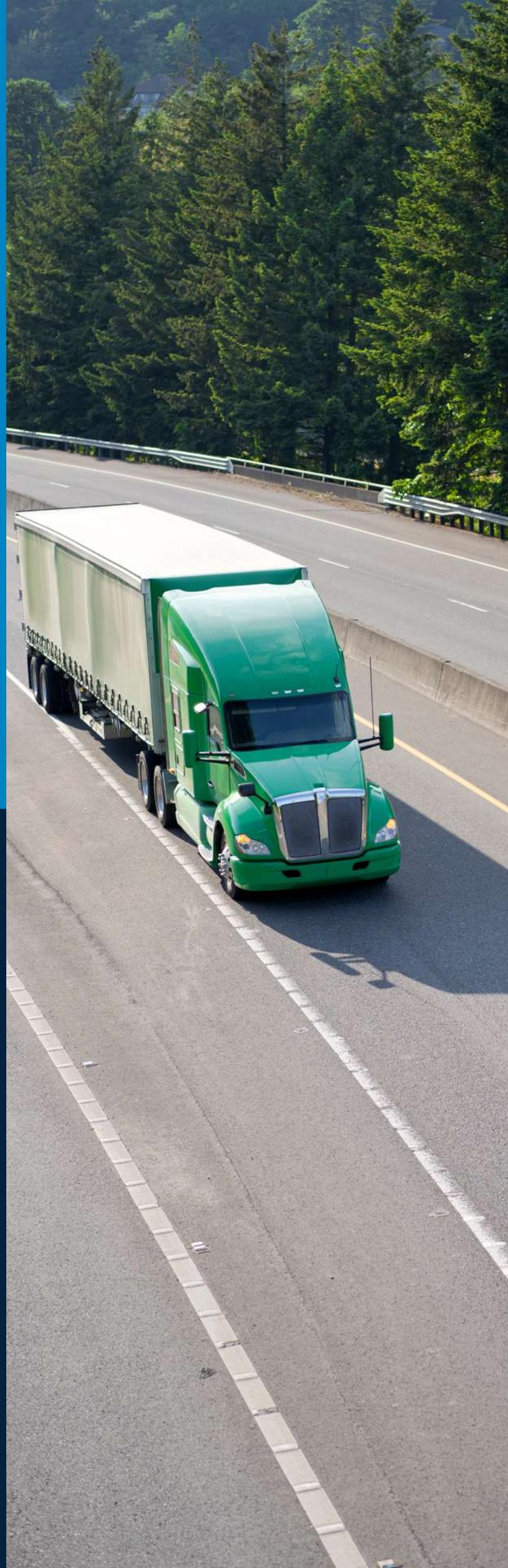
In particular, article 65, section I, subsection d) of the Customs Law, states that:

“The transaction value of the imported goods shall include, in addition to the price paid, the amount of the following charges: [...]”

I. The following items, to the extent that they are borne by the importer and are not included in the price paid for the goods:

d) Transportation, insurance and related expenses such as handling, loading and unloading incurred in connection with the transportation of goods until the events referred to in section I of Article 56 of this Law occur. [...]

To determine the transaction value of the goods, the price paid shall only be increased in accordance with the provisions of this article, on the basis of objective and quantifiable data.”





Este precepto jurídico menciona, al igual que el Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC, que los conceptos de "Gastos de transporte" y "Gastos conexos" deben adicionarse o incrementarse al valor de transacción siempre y cuando:

1. El importador efectúe los de gastos de transporte y gastos conexos, y no se encuentren incluidos en el precio pagado de las mercancías.
2. Los gastos de transporte comprende las erogaciones hasta que concurran los supuestos que se indican: a) En tráfico marítimo el fondeo, de amarre o atraque de la embarcación que transporte las mercancías al puerto al que vengán destinadas; b) En tráfico terrestre, el cruce de la línea divisoria; y c) En tráfico aéreo, las de arribo de la aeronave que las transporte, al primer aeropuerto nacional.
3. Un aspecto relevante es que no hay un definición o clasificación en la normatividad aduanera de que se entiende por "gastos de transporte", y si dichos gastos únicamente se encuentran limitados a considerar el "gasto de flete". Por consiguiente, es importante que en el futuro la autoridad describa si los gastos de transporte únicamente refieren a los gastos de flete o comprende algunos otros conceptos, como los gastos de combustibles, etc.

El artículo 79, primer párrafo de la Ley Aduanera que establece para integrar la base gravable del impuesto general de exportación, se considera el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta señalado en el CFDI, Documento equivalente o comercial, mencionando expresamente que no deben incluirse los "Fletes y Seguros". Por ejemplo: la palabra "**Flete**", de acuerdo con el Diccionario de la Real Academia Española tiene varios significados, y uno de ellos refiere a el "**Precio del alquiler de un medio de transporte**".

En términos del artículo 5 primer párrafo del CFF, las disposiciones fiscales son de aplicación estricta cuando establezcan cargas a los particulares, y se entiende que existen dichas cargas, cuando la normas se refieren al "sujeto, objeto, base, tasa o tarifa"¹, y en supuesto se pretende determinar la base gravable del impuesto general de importación. En este contexto, al no definirse los gastos de transporte de las mercancías, es dable interpretar que únicamente refiere a los gastos de fletes pagados por el traslado de las mercancías hasta los límites referidos en el artículo 56 fracción I de la Ley Aduanera.

This legal provision mentions, as well as the WTO Customs Valuation Agreement, that the concepts of "Transportation costs" and "Related costs" must be added or increased to the transaction value provided that:

1. The importer makes those of transportation and related expenses, and they are not included in the price paid for the goods.
2. Transportation expenses include expenses incurred until the following events occur: a) In maritime traffic, the anchorage, mooring or berthing of the vessel transporting the goods to the port to which they are destined; b) In land traffic, the crossing of the dividing line; and c) In air traffic, the arrival of the aircraft transporting the goods at the first domestic airport.
3. A relevant aspect is that there is no definition or classification in the customs regulations of what is understood by "transportation expenses", and if such expenses are only limited to the consideration of "freight expenses". Therefore, it is important that in the future the authority describes whether the transportation expenses only refer to freight expenses or include some other concepts, such as fuel expenses, etc.

Article 79, first paragraph of the Customs Law establishes that in order to integrate the taxable base of the general export tax, the commercial value of the goods at the place of sale indicated in the CFDI, equivalent or commercial document is considered, expressly mentioning that "Freight and Insurance" should not be included. For example: the word "**Freight**", according to the Dictionary of the Royal Spanish Academy has several meanings, and one of them refers to the "**Price of the rent of a means of transportation**".

In terms of article 5 first paragraph of the CFF, the tax provisions are of strict application when they establish charges to individuals, and it is understood that such charges exist when the rules refer to the "subject, object, base, rate or tariff". In this case, the taxable base of the general import tax is intended to be determined. In this context, since the transportation costs of the goods are not defined, it is possible to interpret that it only refers to the freight costs paid for the transportation of the goods up to the limits referred to in article 56 section I of the Customs Law.

4. En el periodo 2007 se emitió criterio por parte del SAT a través del Oficio: 325-SAT-09-V-C-77494, con fecha del 28 de febrero de 2007, para señalar que en el supuesto de que los fletes y seguros se encontrarán incluidos en el precio pagado de acuerdo con el INCOTERM aplicable, no es necesario realizar el ajuste respectivo, es decir, desglosar los montos en el pedimento aduanal.
5. Por cuanto, a los gastos de conexos, únicamente son referidos de manera indicativa más no limitativa, por lo que cuando el precepto cita los conceptos de manejo, carga y descarga relacionados con el transporte de las mercancías, podrán incluirse otros gastos, sin embargo, al igual que los gastos de transporte, en un futuro debe precisarse con mayor medida los elementos que lo integran para dar brindar certeza jurídica a los importadores.

4. In the 2007 period, SAT issued a criterion through Official Letter: 325-SAT-09-V-C-77494, dated February 28, 2007, to indicate that in the event that freight and insurance are included in the price paid in accordance with the applicable INCOTERM, it is not necessary to make the respective adjustment, that is to say, to itemize the amounts in the customs declaration.
5. As for the related expenses, they are only referred to in an indicative but not limiting manner, therefore, when the provision mentions the concepts of handling, loading and unloading related to the transportation of the goods, other expenses may be included, however, as well as the transportation expenses, in the future the elements that integrate them should be further specified in order to provide legal certainty to importers.



III. Gastos de Transporte en el Marco Normativo Internacional²

Haciendo un comparativo con la normatividad internacional, el Reglamento que trata sobre el Valor en Aduana de las Mercancías Importadas³ de la Comunidad Andina, señala en el artículo 31, **los elementos que integran los gastos del transporte** conforme a lo siguiente:⁴

“Artículo. 31. Gastos de transporte.

1. Los gastos del transporte, así como los gastos conexos con este transporte desde el lugar de entrega de las mercancías en el exterior hasta el lugar de importación en el territorio aduanero comunitario; incluyen, entre otros:

- a) Adaptación para la exportación.
- b) El acarreo y manipulación en territorio extranjero.
- c) Manejo y entrega de la mercancía hasta el puerto o lugar de embarque.
- d) Los fletes desde el primer lugar de embarque hasta el lugar de importación en el territorio aduanero comunitario.
- e) La carga, descarga y manipulación en puertos extranjeros.
- f) Gastos por el envío de los documentos de transporte.
- g) Gastos por el pago del flete en destino.
- h) Consumo de combustibles.
- i) Gastos de consolidación y desconsolidación y de estiba y desestiba en puerto extranjero.
- j) Gastos de endosos y de comunicaciones.
- k) Gastos de sobrestadías por retrasos o demoras en puerto extranjero.

Estos gastos forman parte del valor en aduana y deben ser ajustados para la determinación del valor de transacción, sin perjuicio de quien los pague a nombre del comprador, de la forma de pago, de que tales pagos se realicen dentro o fuera del territorio aduanero comunitario y antes o después de la importación.

2. Cuando los gastos de transporte estén contenidos en la factura comercial y el importe pactado entre el vendedor y el comprador resulte diferente del que realmente haya pagado el vendedor a un tercero, deben tomarse en cuenta los gastos reales pagados en definitiva por concepto del servicio de transporte y gastos conexos hasta el lugar de importación de conformidad con el documento de transporte.

Cuando la factura comercial ampare un gasto de transporte mayor a lo que establece el documento de transporte, la diferencia formará parte del gasto del transporte para el cálculo del valor en aduana de las mercancías, salvo que el importador demuestre que la diferencia fue reembolsada o no va a ser pagada.

3. Si la mercancía ha sufrido varios trayectos antes de su llegada al territorio aduanero comunitario, deberán tenerse en cuenta todos estos gastos para todos los trayectos al momento de determinar el ajuste.



III. Transportation Expenses in the International Regulatory Framework ²

In comparison with international regulations, Article 31 of the Regulation on the Customs Value of Goods Imported³ from the Andean Community establishes the **elements that make up the transportation costs**, as follows:⁴

“Article. 31. Transportation expenses.

1. The costs of transport, as well as the costs related to this transport from the place of delivery of the goods abroad to the place of importation into the customs territory of the Community; they include, among others:

- a) Adaptation for export.
- b) Transportation and handling in foreign territory.
- c) Handling and delivery of goods to the port or place of shipment.
- d) Freight from the first place of shipment to the place of importation in the Community customs territory.
- e) Loading, unloading and handling in foreign ports.
- f) Expenses for the shipment of transport documents.
- g) Expenses for payment of freight at destination.
- h) Fuel consumption.
- i) Consolidation and deconsolidation expenses and stowage and unstowage expenses in foreign ports.
- j) Expenses for endorsements and communications.
- k) Demurrage expenses due to delays or demurrage in foreign port.

These expenses are part of the customs value and must be adjusted for the determination of the transaction value, regardless of who pays them on behalf of the buyer, the method of payment, whether such payments are made inside or outside the Community customs territory and before or after importation.

2. When the transport costs are contained in the commercial invoice and the amount agreed between the seller and the buyer is different from the amount actually paid by the seller to a third party, the actual costs finally paid for the transport service and related costs to the place of importation in accordance with the transport document must be taken into account.

When the commercial invoice covers a transportation expense greater than that established in the transportation document, the difference shall be part of the transportation expense for the calculation of the customs value of the goods, unless the importer demonstrates that the difference was reimbursed or will not be paid.

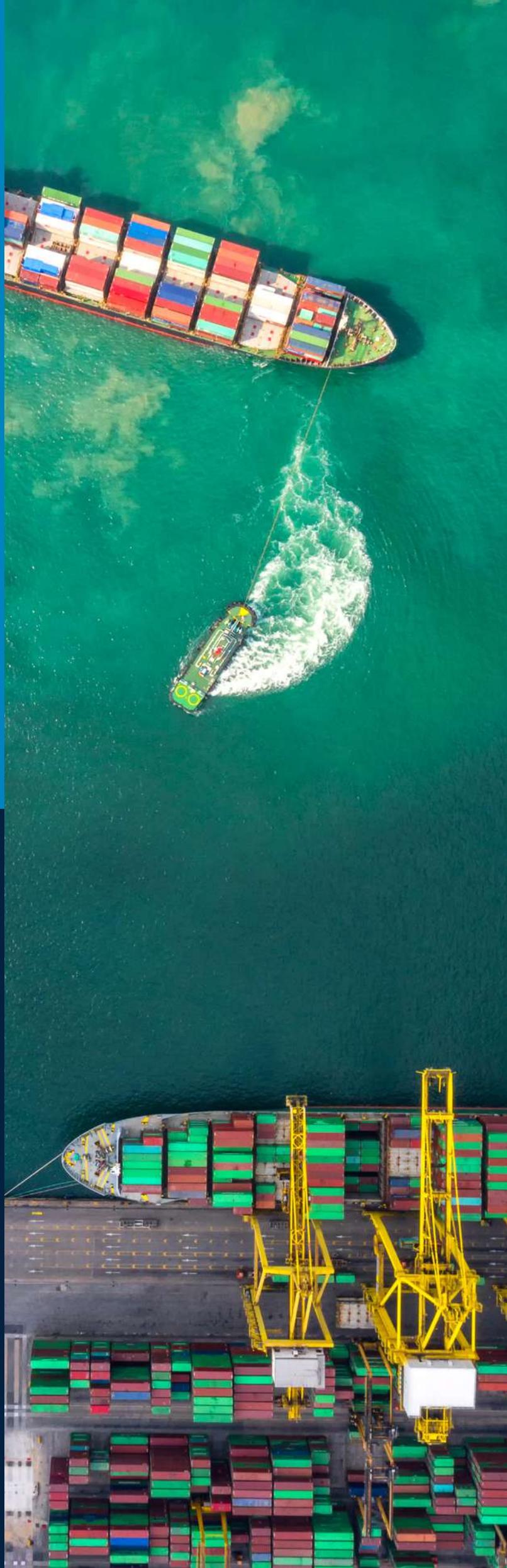
3. If the goods have undergone several journeys before their arrival in the Community customs territory, all these expenses for all journeys must be taken into account when determining the adjustment.

4. También forma parte del valor en aduana como gastos del transporte, el costo o el alquiler de los contenedores, cilindros, tanques o similares que sean utilizables para el transporte de las mercancías, en cuyo caso deberá hacerse el debido prorrateo, cuando proceda, el que debe ser comprobable con datos objetivos y cuantificables.
5. De igual manera, los gastos por el almacenamiento temporal de las mercancías en el puerto de exportación y de tránsito internacional mientras se produce el transporte, son gastos inherentes al transporte de las mercancías y por lo tanto deben ser ajustados de conformidad con lo dispuesto en el apartado 1 e) del artículo 20 de este reglamento.”

De lo anterior, se advierte que es un dispositivo mucho más detallado que brinda conceptos que no se encuentran regulados en el artículo 65, fracción I, inciso d) de la Ley Aduanera.

4. The cost or rental of containers, cylinders, tanks or similar that can be used for the transport of the goods also forms part of the customs value as transport expenses, in which case the due apportionment must be made, where appropriate, which must be verifiable with objective and quantifiable data.
5. Likewise, the expenses for the temporary storage of the goods at the port of export and international transit while the transportation takes place, are expenses inherent to the transportation of the goods and therefore must be adjusted in accordance with the provisions of paragraph 1 e) of article 20 of these regulations.”

It is clear from the foregoing that it is a much more detailed provision that provides concepts that are not regulated in Article 65, section I, paragraph d) of the Customs Law.



IV. Criterios y Tesis sobre los Incrementables

Es recomendable considerar los diversos criterios o tesis que han sido publicados sobre el tema, tanto a nivel internacional emitidos por el Comité Técnico de Valoración de la OMA, como a nivel nacional por las autoridades jurisdiccionales en nuestro país:

1. Comité Técnico de Valoración de la OMA.

Criterio OMA	Descripción ⁵
Comentario 7.1:	Trato Aplicable a los Gastos de Almacenamiento y Gastos conexos con arreglo a lo dispuesto en el Artículo 11. Consideraciones generales.
Comentario 21.1:	Gastos de Transporte: Sistema de Valoración Franco a Bordo.

2. Suprema Corte de Justicia de la Nación.

Tesis	Descripción ⁶
Registro digital: 169487	Impuesto General de Importación. Alcance de los ajustes incrementables y decrementables como elementos del valor de transacción.
Registro digital: 169486	Impuesto general de importación. El valor en aduana, se determina aplicando el valor de transacción.
Registro digital: 169686	Incoterms FOB y CIF. Al no existir relación entre ellos, la invocación del primero en la factura de la mercancía importada implica su indicación y no la del segundo en el pedimento respectivo y, por tanto, en éste deben llenarse los campos relativos a seguros, fletes, embalajes y otros incrementables, pues al correr los gastos de tales conceptos a cargo del importador, trascienden en el valor en aduana de aquélla.

IV. Criteria and Theses on Incrementables

It is advisable to consider the various criteria or theses that have been published on the subject, both at the international level issued by the WCO Technical Committee on Valuation, as well as at the national level by the jurisdictional authorities in our country:

1. WCO Technical Evaluation Committee.

WTO Criteria	Description ⁵
Comment 7.1:	Treatment Applicable to Warehousing and Related Expenses under the provisions of Article 11. General Considerations.
Comment 21.1:	Gastos de Transporte: Sistema de Valoración Franco a Bordo.

2. Suprema Corte de Justicia de la Nación.

Thesis	Description ⁶
Digital registration: 169487	General Import Tax. Scope of the incrementable and decrementable adjustments as elements of the transaction value.
Digital registration: 169486	General import tax. The customs value is determined by applying the transaction value.
Digital registration: 169686	FOB and CIF Incoterms. Since there is no relation between them, the invocation of the first one in the invoice of the imported merchandise implies its indication and not that of the second one in the respective customs declaration and, therefore, the fields related to insurance, freight, packaging and other incrementable items must be filled in, because since the importer is responsible for the expenses of such items, they have an impact on the customs value of the merchandise.

Fuentes

1. Cfr. Artículo 5, primer párrafo del CFF.
2. Cfr. https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/valoracion_de_mercancias/Temas_de_interes/Documents/Cartilla%20Gastos%20de%20Transporte.pdf, marzo 2021.
3. Cfr. "Reglamento Comunitario De La Decisión 571 - Valor en aduana de las mercancías importadas", y sus modificaciones (Modificación del Anexo de la Resolución 1684 - Reglamento Comunitario de la Decisión 571 - Valor en Aduana de las Mercancías Importadas).
4. Cfr. <http://www.comunidadandina.org/Normativa.aspx>, marzo 2021.
5. Cfr. <https://www.aduana.cl/instrumentos-de-valoracion-omc-y-oma/aduana/2018-12-20/163334.html>, marzo 2021.
6. Cfr. <https://sjf2.scjn.gob.mx/busqueda-principal-tesis>, marzo 2021.

Sources

1. Cf. Article 5, first paragraph of the CFF.
2. Cf. https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/valoracion_de_mercancias/Temas_de_interes/Documents/Cartilla%20Gastos%20de%20Transporte.pdf, March 2021.
3. Cf. "Community Regulation of Decision 571 - Customs Value of Imported Goods", and its amendments (Modification of the Annex to Resolution 1684 - Community Regulation of Decision 571 - Customs Value of Imported Goods).
4. Cf. <http://www.comunidadandina.org/Normativa.aspx>, March 2021.
5. Cf. <https://www.aduana.cl/instrumentos-de-valoracion-omc-y-oma/aduana/2018-12-20/163334.html>, March 2021.
6. Cf. <https://sjf2.scjn.gob.mx/busqueda-principal-tesis>, March 2021.



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**
— COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL —
COMERCIO EXTERIOR, FISCAL”
Y ADUANAS

Reactivación económica de los Estados Unidos en 2021, los desafíos para dicha nación y posibles efectos en México

2021 US Economic Recovery. Challenges for the United States and Possible Effects on Mexico



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

Desde el inicio del año 2021, Estados Unidos ha presentado una serie de propuestas para impulsar su crecimiento y desarrollo y así llevar a una reactivación económica tras la crisis provocada por la pandemia de la Covid-19. Esta recuperación no ha sido cosa fácil, por lo que dicha nación se ha enfrentado y seguirá enfrentando una serie de desafíos. En este artículo, el autor nos presenta los planes e implementaciones que tiene dicho país para llegar a una total recuperación, además de los beneficios que México podría obtener de dichos esquemas.

SUMMARY

Since the beginning of the year 2021, the United States has presented a series of proposals to boost its growth and development and thus lead to an economic reactivation after the crisis caused by the Covid-19 pandemic. This recovery has not been easy, and the nation has faced and will continue to face a number of challenges. In this article, the author presents the plans and implementations that the country has in place to reach a full recovery, as well as the benefits that Mexico could obtain from such schemes.



El año de 2020 representó para los Estados Unidos un año en donde su economía decreció y, en muchos sentidos, se pudo observar la generación de un estancamiento de muchos procesos productivos, un aumento considerable del desempleo en aquella nación y además se observaron caídas en los ahorros internos de sus ciudadanos. Desde luego, todo lo anterior fue debido en gran medida a los efectos que ha causado la pandemia de Covid-19 en todo el mundo y que de hecho al día de hoy sigue azotando a muchos países.

The year 2020 represented for the United States a year in which its economy declined and, in many ways, we could observe the generation of a stagnation of many productive processes, a considerable increase in unemployment in that nation and also observed drops in the internal savings of its citizens. Of course, all of the above was largely due to the effects caused by the Covid-19 pandemic throughout the world, which in fact continues to plague many countries to this day.



A partir de esta situación, el nuevo gobierno de los Estados Unidos ha desarrollado una serie de programas con los cuales busca contrarrestar la situación antes aludida. En consideración de Adria Gratacos, la Reserva Federal de los Estados Unidos ha previsto un crecimiento de la economía norteamericana superior a la prevista inicialmente, pues se habla de que la misma podría crecer un 6.5% en el 2021. La previsión es superior a la realizada a finales del 2020, cuando se esperaba un crecimiento del 4.2%, e incluso superior a la realizada a principios del 2021, cuando se pronosticaba un crecimiento del 5% del PIB Norteamericano durante el año. De este modo, la Reserva Federal de los Estados Unidos pronostica que dicho país podría ser uno de los que más crezcan a nivel económico en el año 2021 y, de hecho, la cifra sería suficiente para contrarrestar la caída económica en los Estados Unidos en el 2020, la cual fue del 3.5% de su PIB.¹

A fin de reactivar la economía estadounidense, el Gobierno ha presentado desde el inicio del 2021 una serie de propuestas con las cuales trata de impulsar el crecimiento y desarrollo de aquél país. Estas medidas son a saber:

- a) Plan de vacunación.
- b) En el mes de enero de 2021 se anunció un paquete de ayuda económica valorado en 1.9 billones de dólares, para hacer frente a la crisis económica, provocada por la pandemia del Covid-19.
- c) Para abril, se indicó por parte de dicho gobierno, la implementación de una reforma fiscal con el objetivo de recaudar 2.5 billones de dólares.
- d) En marzo, se propuso un plan de infraestructura para generar millones de empleos, acelerando la competitividad a nivel nacional e internacional.
- e) A finales de abril, se declaró que se implementaría un Plan de Bienestar Social con un costo de 1.8 billones de dólares, conocido como el "Plan estadounidense para las Familias".

La Reserva Federal de los Estados Unidos pronostica que dicho país podría ser uno de los países que más crezcan a nivel económico en el año 2021 y, de hecho, la cifra sería suficiente para contrarrestar la caída económica en los Estados Unidos en el 2020, la cual fue del 3.5% de su PIB.



The US Federal Reserve forecasts that the United States could be one of the countries with the highest economic growth in 2021 and, in fact, the figure would be enough to counteract the economic decline in the United States in 2020, which was 3.5% of GDP.

As a result of this situation, the new government of the United States has developed a series of programs with which it seeks to counteract the aforementioned situation. According to Adria Gratacos, the U.S. Federal Reserve has forecast a higher growth of the U.S. economy than initially expected, as it is said that it could grow by 6.5% in 2021. The forecast is higher than the one made at the end of 2020, when a 4.2% growth was expected, and even higher than the one made at the beginning of 2021, when a 5% growth of the North American GDP was predicted during the year. Thus, the US Federal Reserve forecasts that the United States could be one of the countries with the highest economic growth in 2021 and, in fact, the figure would be enough to counteract the economic decline in the United States in 2020, which was 3.5% of GDP.¹

In order to reactivate the U.S. economy, since the beginning of 2021, the Government has presented a series of proposals aimed at boosting the growth and development of the U.S. economy. These measures are as follows:

- a) Vaccination plan.
- b) In January 2021, an economic aid package valued at 1.9 billion dollars was announced to face the economic crisis caused by the Covid-19 pandemic.
- c) In April, the government announced the implementation of a tax reform aimed at raising 2.5 billion dollars.
- d) In March, an infrastructure plan was proposed to generate millions of jobs, accelerating national and international competitiveness.
- e) At the end of April, it was declared that a Social Welfare Plan would be implemented at a cost of 1.8 trillion dollars, known as the "U.S. Plan for Families".

Plan de vacunación

Desde el inicio de su gestión y en el mes de enero de 2021, la nueva administración del gobierno de los Estados Unidos se comprometió a enmendar, eficientar y mejorar el proceso de vacunación contra el Covid-19 que desde su punto de vista había fracasado. En este contexto, el gobierno estadounidense anunció una inversión de 400,000 millones de dólares que se destinarían para vacunar y mejorar el sistema de salud contra dicha enfermedad. Cabe destacar el compromiso del gobierno norteamericano para administrar 100 millones de vacunas durante los primeros 100 días de la nueva administración.

De acuerdo con la BBC, el gobierno de Biden anunció en el mes de abril del año corriente que dicho país habría puesto 150 millones de vacunas en sus primeros 75 días de dicho gobierno. Lo anterior tomando en cuenta que la meta inicial de la nueva administración había sido 100 millones en 100 días, cifra ahora revisada al alza con 200 millones de vacunas, número que podría superarse también si dicho ritmo se mantiene o se acelera en los siguientes meses. En ese contexto, según los datos de los CDC, hasta el lunes 5 de abril 107,5 millones de personas habían recibido al menos una dosis, incluyendo a 62,4 millones con la inyección única de Johnson & Johnson y las dos de Pfizer-BioNTech o de Moderna. Es de mencionar que el gobierno estadounidense anunció que, a partir del 19 de abril, los adultos de cualquier edad podrían recibir la vacuna, mucho antes de lo previsto, lo cual supone que cualquier adulto sin importar la edad, condición médica o su ocupación estaría en posibilidad de acceder a la inmunización, algo que ya ocurre de manera informal.²

Como se puede observar de lo antes expuesto, desde el inicio de su gestión, la nueva administración de los Estados Unidos implementó la estrategia de desarrollar un agresivo plan de vacunación, el cual ha permitido llevar un buen avance de dosis de vacunas aplicadas al día de hoy y con ello se busca alcanzar una inmunización para el pueblo estadounidense, tratando de reactivar plenamente la economía de ese país, máxime que debe recordarse que durante la pandemia se calcula que hubo una pérdida aproximada de 10 millones de empleos.

En este contexto, el gobierno estadounidense anunció una inversión de 400,000 millones de dólares que se destinarían para vacunar y mejorar el sistema de salud contra dicha enfermedad. Cabe destacar el compromiso del gobierno norteamericano para administrar 100 millones de vacunas durante los primeros 100 días de la nueva administración.



In this context, the U.S. government announced an investment of 400 billion dollars to be allocated to vaccinate and improve the health system against the disease. It is worth noting the commitment of the U.S. government to administer 100 million vaccines during the first 100 days of the new administration.

Vaccination plan

Since the beginning of his administration and in January 2021, the new U.S. government administration pledged to amend, streamline and improve the vaccination process against Covid-19, which from his point of view had failed. In this context, the U.S. government announced an investment of 400 billion dollars to be allocated to vaccinate and improve the health system against the disease. It is worth noting the commitment of the U.S. government to administer 100 million vaccines during the first 100 days of the new administration.

According to the BBC, the Biden administration announced in April of this year that the country would have administered 150 million vaccines in the first 75 days of the new administration. This taking into account that the initial goal of the new administration had been 100 million in 100 days, a figure now revised upwards to 200 million vaccines, a number that could also be surpassed if this rhythm is maintained or accelerated in the following months. In this

context, according to CDC data, as of Monday, April 5, 107.5 million people had received at least one dose, including 62.4 million with the single injection from Johnson & Johnson and the two from Pfizer-BioNTech or Moderna. It is worth mentioning that the U.S. government announced that, as of April 19, adults of any age could receive the vaccine, much earlier than expected, which means that any adult regardless of age, medical condition or occupation would be able to access the immunization, something that is already occurring informally.²

The new U.S. administration has implemented the strategy of developing an aggressive vaccination plan, which has allowed for a good progress in the number of vaccine doses applied to date and thus seeks to achieve immunization for the American people, trying to fully reactivate the economy of that country, especially since it should be remembered that during the pandemic it is estimated that there was an approximate loss of 10 million jobs.

Paquete de ayuda económica de 1.9 billones de dólares para la crisis económica, provocada por la pandemia del Covid-19

En términos generales, dicho plan contiene los siguientes puntos medulares:

- Aumento en estímulos económicos, y al amparo de ello, se concederían 1,400 dólares a los llamados destinatarios elegibles, lo cual abarcaría a jóvenes mayores de 17 años, así como hogares con estatus migratorio mixto.
- Recursos económicos de ayuda para desempleados, es decir, recursos económicos dirigidos a aquellas personas que perdieron empleos durante la pandemia.
- Recursos económicos para ayudar a inquilinos y en general a personas con dificultades para pagar los servicios públicos.
- Ayuda económica para personas que pasan hambre en los Estados Unidos.
- Aumento temporal de los créditos tributarios, los cuales serían totalmente reembolsables en ciertos supuestos.
- Asistencia para negocios pequeños y medianos mediante un programa de subvenciones que asumiría el gobierno.
- Ayuda económica para los Estados y escuelas.
- Mayor apoyo contra el Covid-19 así como aumentar la realización de pruebas.



1.9-billion-dollar economic aid package for the economic crisis caused by the Covid-19 pandemic

In general terms, the plan contains the following main points:

- Increased economic stimulus, and under this, \$1,400 would be awarded to so-called eligible recipients, which would include youth over the age of 17, as well as households with mixed immigration status.
- Economic resources to assist the unemployed, i.e., economic resources targeted to those who lost jobs during the pandemic.
- Financial resources to help renters and people in general who are having difficulty paying for utilities.
- Financial assistance for hungry people in the United States.
- Temporary increase in tax credits, which would be fully refundable in certain circumstances.
- Assistance for small and medium-sized businesses through a grant program that would be assumed by the government.
- Financial aid for states and schools.
- Increased support against Covid-19 as well as increased testing.

Plan fiscal

De acuerdo con lo señalado por Eduardo Revilla, la Administración de Joe Biden anunció recientemente su paquete de reformas fiscales para financiar un ambicioso programa de reactivación económica. La iniciativa denominada como "The Made in America Tax Plan" se dice que no ha sido revelada aún, sin embargo, se anticipa que la propuesta incrementaría la tasa del Impuesto sobre la Renta corporativa de 21 a 28%, pero quedaría lejos de aquél 35% de donde partió en su caso la administración de Donald Trump para reducirla su nivel actual de 21%. Esta reforma, por tanto, borraría de un plumazo la reforma fiscal de Trump, al tiempo que reconocería que la republicana disminución impositiva no tuvo el impacto esperado en la economía estadounidense.³

Es de mencionar que con el plan fiscal se intenta implementar un impuesto por medio del cual se buscaría limitar la competencia fiscal internacional a fin de que las multinacionales extranjeras no puedan beneficiarse de los territorios de baja tributación. Por medio de dicho programa se buscaría que empresas como Amazon, Facebook, Twitter, Uber, Lime, Grubhub o Google tengan que asumir costos de nuevos impuestos que, a su vez, servirán para financiar el plan de infraestructuras de los Estados Unidos.

En términos generales, el plan fiscal sugerido por la administración de los Estados Unidos se sustenta en los siguientes pilares:

- Eliminar beneficios fiscales a las grandes fortunas en ese país.
- Incrementar el tipo impositivo sobre todo de rentas altas.
- Dedicar más recursos a la llamada agencia antifraude en temas fiscales.
- Elevar la fiscalidad de las plusvalías hasta en un 40%.
- Alza del impuesto sobre la renta a los más ricos -del 37% a 39,6%-, a aquellas personas que ganen más de un millón de dólares al año.

La iniciativa denominada como "The Made in America Tax Plan" se dice que no ha sido revelada aún, sin embargo, se anticipa que la propuesta incrementaría la tasa del Impuesto sobre la Renta corporativa de 21 a 28%, pero quedaría lejos de aquél 35% de donde partió en su caso la administración de Donald Trump para reducirla su nivel actual de 21%.



The initiative called "The Made in America Tax Plan" is said not to have been disclosed yet, however, it is anticipated that the proposal would increase the corporate income tax rate from 21% to 28%, but it would be far from the 35% from which Donald Trump's administration started to reduce it to its current level of 21%.

Tax reform

According to Eduardo Revilla, the Joe Biden Administration recently announced its tax reform package to finance an ambitious economic recovery program. The initiative called "The Made in America Tax Plan" is said not to have been disclosed yet, however, it is anticipated that the proposal would increase the corporate income tax rate from 21% to 28%, but it would be far from the 35% from which Donald Trump's administration started to reduce it to its current level of 21%. This reform, therefore, would erase Trump's tax reform with the stroke of a pen, while recognizing that the Republican tax cut did not have the expected impact on the U.S. economy.³

It is worth mentioning that the tax plan is intended to implement a tax that would seek to limit international tax competition so that foreign multinationals cannot benefit from low-tax territories. Through such program, companies such as Amazon, Facebook, Twitter, Uber,

Lime, Grubhub or Google would have to assume the costs of new taxes which, in turn, would be used to finance the U.S. infrastructure plan.

In general terms, the tax plan suggested by the U.S. administration is based on the following pillars:

- Eliminate tax benefits for large fortunes in that country.
- Increase the tax rate, especially on high incomes.
- Dedicate more resources to the so-called anti-fraud agency in tax matters.
- Raise the taxation of capital gains by up to 40%.
- Raise the income tax rate for the richest - from 37% to 39.6% - for those earning more than one million dollars a year.

Plan de infraestructura

De acuerdo con lo señalado por el portal DW, se dice que el plan incluye inyectar 620,000 millones de dólares en transporte, carreteras y reparación de unos 10,000 puentes en Estados Unidos, con el objetivo declarado de crear "millones" de puestos de trabajo y enfrentar a China en el escenario económico mundial y luchar contra el cambio climático. Al amparo de este programa, se buscarían financiar inversiones que se extenderían a lo largo de ocho años y se financiarían con un aumento del impuesto sobre la renta empresarial del 21% actual que pasaría al 28%.⁴ A mayor abundamiento, se dice que dicho plan constaría de 2 billones de dólares, el cual se dirigirá a diversas obras de infraestructura.



En términos generales el programa de referencia busca entre otros aspectos lo siguiente:

- Inyectar 620,000 millones de dólares en inversiones en temas de transporte.
- Modernizar más de 32,000 kilómetros de carreteras y autopistas.
- Reparar unos 10,000 puentes en los Estados Unidos.
- El plan prevé aplicar "la revolución de los vehículos eléctricos" con, por ejemplo, la implementación del 20% de autobuses eléctricos, en todo el país.
- Crear infraestructuras que sean más resistentes a los cambios vinculados con el calentamiento global.
- Sustituir las tuberías de plomo del agua y mejorar el alcantarillado.
- Implementar internet de banda ancha que cubriría todo ese país con 100,000 millones de dólares.
- Mejorar la red eléctrica y suministrar electricidad limpia.
- Reforzar la industria manufacturera de los Estados Unidos.
- Rehabilitación de viviendas, modernización de escuelas, la formación de trabajadores y la renovación de hospitales.

Infrastructure plan

According to the DW portal, the plan is said to include injecting 620,000 million dollars in transportation, roads and repair of some 10,000 bridges in the United States, with the declared objective of creating "millions" of jobs and confronting China in the world economic scenario and fighting against climate change. Under this program, it would seek to finance investments that would be spread over eight years and would be financed with an increase in the corporate income tax from the current 21% to 28%.⁴ In addition, it is said that this plan would consist of 2 billion dollars, which will be directed to various infrastructure works.

In general terms, the program seeks, among other things, the following aspects:

- Inject US\$620 billion in transportation investments.
- Modernize more than 32,000 kilometers of roads and highways.
- Repair some 10,000 bridges in the United States.
- The plan envisions implementing "the electric vehicle revolution" with, for example, the implementation of 20% electric buses, nationwide.
- Create infrastructures that are more resistant to changes linked to global warming.
- Replace lead water pipes and improve sewerage.
- Implement broadband internet that would cover the entire country with 100 billion dollars.
- Improve the power grid and provide clean electricity.
- Strengthen the U.S. manufacturing industry.
- Rehabilitating housing, modernizing schools, training workers and renovating hospitals.

Plan de bienestar social

El País ha referido que el gobierno de los Estados Unidos destinará 1,8 billones de dólares a “mejorar la vida de millones de norteamericanos”, dicho programa ha sido bautizado como el “Plan Estadounidense para las Familias”. La Casa Blanca pretende pagar su proyecto social con un alza del impuesto sobre la renta a los más ricos -del 37% al 39,6%-, combatiendo el fraude fiscal y doblando el gravamen a las ganancias del capital a aquellos que ganen más de un millón de dólares al año.⁵

En términos generales, el plan de referencia abarca los siguientes aspectos:

- Ayudar económicamente a las familias más necesitadas, sobre todo en gastos básicos como la alimentación y habitación.
- Bajar el precio de los seguros médicos.
- Luchar por reducir la pobreza infantil.
- Ampliación en cuatro años del sistema de educación pública y gratuita.
- Baja remunerada de 12 semanas por maternidad y paternidad.
- Fomentar el estado de bienestar en los Estados Unidos.

Social Welfare Plan

The newspaper El País has reported that the US government will allocate 1.8 trillion dollars to “improve the lives of millions of Americans”, this program has been baptized as the “American Plan for Families”. The White House intends to pay for its social project by raising income tax on the richest -from 37% to 39.6%-, fighting tax fraud and doubling the tax on capital gains for those earning more than one million dollars a year.⁵

In general terms, the plan covers the following aspects:

- Financially assist the neediest families, especially in basic expenses such as food and housing.
- Lower the price of health insurance.
- Fight to reduce child poverty.
- Extending the free public education system by four years.
- 12 weeks paid maternity and paternity leave.
- Promote the welfare state in the United States.



Como se ha podido observar, la nueva administración de los Estados Unidos tiene amplias expectativas en los programas que está implementando y no debe perder de vista que el objetivo esencial de dichas propuestas es lograr impulsar el crecimiento y desarrollo económico de aquella nación, incluso los planes de referencia han sido previstos para realizarse a lo largo de varios años, lo cual dotaría de cierta estabilidad a los beneficiarios de los mismos.



En nuestra consideración, México podría verse beneficiado con la implementación de dichos esquemas atendiendo a los siguientes aspectos:

- Tomando en cuenta que se buscaría reactivar y dinamizar la economía estadounidense, muy probablemente se requerirán de mayor cantidad de bienes y servicios del extranjero y, por ende, el sector exportador mexicano tanto de bienes, así como de prestación de servicios podrían verse beneficiados, sobre todo si se toma en cuenta que nuestra nación es uno de los principales socios comerciales de los Estados Unidos.
- Los programas sociales que se pretenden instaurar en aquel país probablemente beneficiarán a muchos mexicanos ahí radicados, como en los casos de seguros médicos, escuelas y alimentos.
- Si se incrementan las fuentes de trabajo en los Estados Unidos, los mexicanos ubicados en dicha nación podrían obtener nuevos empleos, lo cual se puede traducir en un aumento de las cantidades de remesas que se destinan a México.
- Aumentarían las cadenas de producción regionales entre los Estados Unidos de América, Canadá y México. Lo anterior debido al impulso que recibiría la economía estadounidense y con ello una posible mayor demanda de bienes y servicios en aquel país.
- Las reformas buscan enfatizar la adopción de esquemas tecnológicos más avanzados como el uso de vehículos eléctricos, lo cual podría beneficiar a México en cuanto a inversiones de este tipo y habida cuenta de su cercanía comercial con aquella nación.
- Mayor cooperación comercial, industrial, de servicios y de aspectos tecnológicos entre México, los Estados Unidos y Canadá, dado el impulso a la economía estadounidense.
- Aumento del turismo a México, una vez que pueda estabilizarse el problema de la pandemia de Covid-19. Lo anterior habida cuenta que los estadounidenses constituyen una base esencial de los visitantes extranjeros hacia nuestro país.

As it has been observed, the new U.S. administration has high expectations in the programs it is implementing and should not lose sight of the fact that the essential objective of such proposals is to boost the economic growth and development of that nation, even the reference plans have been planned to be implemented over several years, which would provide certain stability to the beneficiaries of such programs.

In our opinion, Mexico could benefit from the implementation of such schemes by considering the following aspects:

- Taking into account that the aim is to reactivate and invigorate the U.S. economy, it is very likely that more goods and services will be required from abroad and, therefore, the Mexican export sector, both in goods and services, could benefit, especially if we take into account that our nation is one of the main commercial partners of the United States.
- The social programs to be implemented in the United States will probably benefit many Mexicans living there, as in the case of health insurance, schools and food.
- By increasing the number of jobs in the United States, Mexicans located in the United States could obtain new jobs, which could translate into an increase in the amount of remittances sent to Mexico.
- Regional production chains between the United States, Canada and Mexico would increase. This would boost the U.S. economy and thus increase the demand for goods and services in the United States.
- The reforms seek to emphasize the adoption of more advanced technological schemes such as the use of electric vehicles, which could benefit Mexico in terms of investments of this type and given its commercial proximity to that nation.
- Greater commercial, industrial, service and technological cooperation between Mexico, the United States and Canada, given the boost to the U.S. economy.
- Increased tourism to Mexico, once the problem of the Covid-19 pandemic is stabilized. The above, given that Americans constitute an essential base of foreign visitors to our country.

Fuentes

1. Gratacos, Adria. La economía de Estados Unidos podría crecer un 6.5% este 2021, según la FED. El País Financiero. 25 de marzo de 2021. Documento consultado en el mes de abril de 2021. Ubicado en la página: La economía de Estados Unidos podría crecer un 6,5% este 2021, según la FED EL PAÍS FINANCIERO (elpaisfinanciero.com)
2. BBC News Mundo. Coronavirus en EEUU.: 3 claves que explican el vertiginoso ritmo de vacunación contra el covid-19 en el país más golpeado por la pandemia. 06 de abril de 2021. Documento consultado en el mes de abril de 2021. Ubicado en la página: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-56657248>
3. Revilla, Eduardo. El plan fiscal de Biden. El Economista. 21 de abril de 2021. Documento consultado en el mes de abril de 2021. Ubicado en la página: <https://www.eleconomista.com.mx/opinion/El-plan-fiscal-de-Biden-20210421-0113.html>
4. DW Portal. Biden propone plan de infraestructura para crear "millones de empleos". El Mundo. Made for Minds. Documento consultado en el mes de abril de 2021. Ubicado en la página: <https://www.dw.com/es/biden-propone-plan-de-infraestructura-para-crear-millones-de-empleos/a-57070062>
5. El País. Biden propone un plan de 1,8 billones de dólares para mejorar la protección social. 28 de abril de 2021. Documento consultado en el mes de abril de 2021. Ubicado en la página: <https://elpais.com/internacional/2021-04-28/biden-propone-un-plan-de-18-billones-de-dolares-para-mejorar-la-proteccion-social.html>



Sources

1. Gratacos, Adria. The U.S. economy could grow by 6.5% this 2021, according to the FED. El País Financiero. March 25, 2021. Retrieved April 2021. Located on page: U.S. economy could grow by 6.5% this 2021, according to the FED EL PAÍS FINANCIERO (elpaisfinanciero.com)
2. BBC News World. Coronavirus in the U.S.: 3 clues that explain the breakneck pace of covid-19 vaccination in the country hardest hit by the pandemic. 06 April 2021. Retrieved April 06, 2021. Located at: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-56657248>
3. Revilla, Eduardo. Biden's fiscal plan. El Economista. April 21, 2021. Document consulted in the month of April 2021. Located on page: <https://www.eleconomista.com.mx/opinion/El-plan-fiscal-de-Biden-20210421-0113.html>
4. DW Portal. Biden proposes infrastructure plan to create "millions of jobs". The World. Made for Minds. Document consulted in the month of April 2021. Located on page: <https://www.dw.com/es/biden-propone-plan-de-infraestructura-para-crear-millones-de-empleos/a-57070062>
5. El País. Biden proposes \$1.8 trillion plan to improve social protection. April 28, 2021. Document consulted in the month of April 2021. Located on page: <https://elpais.com/internacional/2021-04-28/biden-propone-un-plan-de-18-billones-de-dolares-para-mejorar-la-proteccion-social.html>

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**
— COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL —
COMERCIO EXTERIOR, FISCAL
Y ADUANAS”

Empresas de servicios de comercio exterior como factor clave para la reactivación económica 2021

Foreign Trade Services Companies as a Key Factor for Economic Recovery 2021



Dr. Javier Cendejas Meneses





Dr. Javier Cendejas Meneses

SEMBLANZA

Catedrático e investigador y escritor a nivel posgrado. Director de comunicación, marketing, relaciones institucionales y proyectos estratégicos. Es Premio Nacional de Exportación presentado por el Presidente de la República; Instructor en organismos de comercio internacional y miembro de comités académicos; estudiante de comercio electrónico; su enfoque social se ejecuta como Presidente de un Club Rotario. Socio activo del COMCE, AMTI, CAMEXA, IMECE, CLAU, ANEI. Licenciado en Comercio Internacional con mención honorífica; Maestro en Administración y Alta Dirección; tiene un posgrado en Mercadotecnia Digital; y Doctor en Logística y Dirección de Cadena de Suministros. Cuenta con amplia experiencia en relaciones institucionales y negociaciones con más de 4,000 reuniones de negocios enfocadas en lograr mejores prácticas de comercio exterior en México durante los últimos 20 años. Conferencista a nivel nacional en comercio exterior y logística internacional con enfoque al diseño de estrategias para mejorar la competitividad y participación de mercado de cadenas de suministro bajo un contexto global incorporando los aspectos de aduanas, transporte, distribución, almacenaje, logística entre otros. Ha logrado participar en más de 1,500 proyectos de cadena de suministro en Norteamérica siendo actor clave para el cierre de las negociaciones. Es considerado un estratega en las instituciones en las que colabora y líder de opinión en el comercio exterior en México.

RESUME

Professor, researcher and writer at postgraduate level. Director of communication, marketing, institutional relations and strategic projects. Has received the National Export Award presented by the President of Mexico; Instructor in international trade organizations and member of academic committees; student of electronic commerce; his social focus is executed as President of a Rotary Club. Active member of COMCE, AMTI, CAMEXA, IMECE, CLAU, ANEI. He holds a Bachelor's degree in International Trade with honors; Master's degree in Administration and Senior Management; a postgraduate degree in Digital Marketing; and a PhD in Logistics and Supply Chain Management. He has extensive experience in institutional relations and negotiations with more than 4,000 business meetings focused on achieving best practices in foreign trade in Mexico during the last 20 years. Lecturer at national level in foreign trade and international logistics with focus on the design of strategies to improve competitiveness and market share of supply chains under a global context incorporating the aspects of customs, transportation, distribution, warehousing, logistics and others. He has participated in more than 1,500 supply chain projects in North America being a key player in the closing of negotiations. He is considered a strategist in the institutions in which he collaborates and an opinion leader in foreign trade in Mexico.

RESUMEN

En este artículo, el autor nos presenta un análisis sobre las capacidades comerciales de México presentándonos un listado de las mercancías más importadas y exportadas. Además, nos explica cómo diversas empresas de servicios de comercio exterior pueden impulsar la recuperación de la economía nacional, pues la infraestructura y recursos humanos con las que se cuentan, así como certificaciones internacionales que las hacen aptas para realizar las tareas de importación y exportación de mercancías con los más altos estándares.

SUMMARY

In this article, the author presents an analysis of Mexico's trade capacities by presenting a list of the most imported and exported goods. In addition, he explains how various foreign trade service companies can boost the recovery of the national economy, since the infrastructure and human resources they have, as well as international certifications that make them suitable to perform the tasks of importing and exporting goods with the highest standards.

El comercio exterior en México tiene cada día mayor participación en la economía nacional. Desde que nuestro país ha tenido una apertura comercial abierta, su economía e industrias se han diversificado para dar paso a la creación de proveeduría de las grandes empresas multinacionales que requieren mano de obra calificada y de menor costo, así como insumos y materias primas que México tiene para exportar a dichas empresas.

La participación del comercio exterior en México ha permitido el crecimiento y desarrollo del país, teniendo un porcentaje muy importante en el PIB nacional.

A continuación, presentamos el porcentaje de participación del comercio exterior en el PIB nacional de México en los últimos años.



Indicadores de comercio exterior	2015	2016	2017	2018	2019
Comercio exterior (en % del PIB)	71.2%	76.1%	77.2%	80.4%	78.2%

Fuente: Banco Mundial; Últimos datos disponibles

Foreign trade in Mexico has an increasing participation in the national economy. Since our country has had an open commercial opening, its economy and industries have diversified to give way to the creation of suppliers for large multinational companies that require skilled labor and lower cost, as well as inputs and raw materials that Mexico has to export to such companies.

The participation of foreign trade in Mexico has allowed the growth and development of the country, having a very important percentage in the national GDP.

Below, we present the percentage of foreign trade participation in Mexico's national GDP in recent years.

Foreign trade indicators	2015	2016	2017	2018	2019
Foreign Trade (GDP %)	71.2%	76.1%	77.2%	80.4%	78.2%

Source: World Bank; Latest available data.

Indicadores de comercio exterior	2015	2016	2017	2018	2019
Comercio exterior (en % del PIB)	71,2	76,1	77,2	80,4	78,2
Balanza Comercial (millones de USD)	-44.599	-13.070	-10.984	-13.796	5.624
Balanza Comercial (incluyendo servicios) (millones de USD)	-24.375	-22.036	-20.852	-22.720	-548
Importaciones de bienes y servicios (crecimiento anual en el %)	5,9	2,8	6,4	5,9	-1,1
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en el %)	8,4	3,6	4,2	5,9	1,1
Importaciones de bienes y servicios (en % del PIB)	36,6	39,0	39,5	41,2	39,1
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	34,6	37,1	37,7	39,3	39,1

Fuente: Banco Mundial; Últimos datos disponibles

México depende en gran medida de sus relaciones comerciales con su principal aliado comercial, Estados Unidos, el cual representa más de tres cuartas partes de las exportaciones del país (76,5% en 2018, según la OMC).

Además, México cuenta con alianzas comerciales con muchos otros países con de cuarenta países en el mundo. Otras ventajas comerciales de México son su acuerdo de libre comercio con la Unión Europea desde el año 2000, un acuerdo comercial con Japón desde 2005, y la fundación en 2012 de la Alianza del Pacífico con Colombia, Chile y Perú. Otros destinos para las exportaciones de México son la UE (4.7%) y Canadá (3.1%). A nivel de las importaciones, se originan principalmente en Estados Unidos (46.6%), China (18%), la UE (11.4%) y Japón (3.9%).



Foreign trade indicators	2015	2016	2017	2018	2019
Foreign trade (% of GDP)	71,2	76,1	77,2	80,4	78,2
Trade balance (USD millions)	-44.599	-13.070	-10.984	-13.796	5.624
Trade balance (including services) (USD millions)	-24.375	-22.036	-20.852	-22.720	-548
Imports of goods and services (annual % growth)	5,9	2,8	6,4	5,9	-1,1
Exports of goods and services (annual % growth)	8,4	3,6	4,2	5,9	1,1
Imports of goods and services (% of GDP)	36,6	39,0	39,5	41,2	39,1
Exports of goods and services (% of GDP)	34,6	37,1	37,7	39,3	39,1

Source: World Bank; Latest available data

Mexico relies heavily on its trade relations with its main trading ally, the United States, which accounts for more than three-quarters of the country's exports (76.5% in 2018, according to the WTO).

In addition, Mexico has trade alliances with many other countries with of forty countries in the world. Other trade

advantages of Mexico are its free trade agreement with the European Union since 2000, a trade agreement with Japan since 2005, and the founding in 2012 of the Pacific Alliance with Colombia, Chile and Peru. Other destinations for Mexico's exports are the EU (4.7%) and Canada (3.1%). Imports originate mainly in the United States (46.6%), China (18%), the EU (11.4%) and Japan (3.9%).



La balanza comercial de México es estructuralmente negativa, una tendencia que se ha acentuado con las tensiones comerciales con Estados Unidos y las fluctuaciones mundiales en el precio del petróleo. En 2018, las exportaciones de bienes crecieron en 10% anualmente, llegando a 450,600 millones USD; mientras que las importaciones tuvieron una tendencia similar (10.2%) con 476,500 millones USD. México además es un importador neto de servicios (28,300 millones USD de exportaciones, vs 37 mil millones USD en importaciones, datos de la OMC). Así, el déficit comercial en 2018 se estimó en 1.9% del PIB (Banco Mundial).

En 2018, las exportaciones de bienes crecieron en 10% anualmente, llegando a 450,600 millones USD; mientras que las importaciones tuvieron una tendencia similar (10.2%) con 476,500 millones USD.

Valores del comercio exterior	2015	2016	2017	2018	2019
Importaciones de bienes y servicios (millones de USD)	405.280	397.516	432.179	476.546	467.342
Exportación de bienes y servicios (millones de USD)	380.772	373.930	409.433	450.713	460.704
Importaciones de bienes y servicios (millones de USD)	29.495	31.926	36.775	37.435	36.132
Exportación de bienes y servicios (millones de USD)	22.609	24.097	27.012	28.579	30.062

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC); Últimos datos disponibles.

Mexico's trade balance is structurally negative, a trend that has been accentuated by trade tensions with the United States and global fluctuations in oil prices. In 2018, exports of goods grew by 10% annually, reaching 450.6 billion USD; while imports had a similar trend (10.2%) with 476.5 billion USD. Mexico is also a net importer of services (28.3 billion USD in exports, vs 37 billion USD in imports, WTO data). Thus, the trade deficit in 2018 was estimated at 1.9% of GDP (World Bank).

In 2018, exports of goods grew by 10% annually, reaching 450.6 billion USD; while imports had a similar trend (10.2%) with 476.5 billion USD.

Foreign trade values	2015	2016	2017	2018	2019
Imports of goods (USD millions)	405.280	397.516	432.179	476.546	467.342
Exports of goods (USD millions)	380.772	373.930	409.433	450.713	460.704
Imports of services (USD millions)	29.495	31.926	36.775	37.435	36.132
Exports of services (USD millions)	22.609	24.097	27.012	28.579	30.062

Source: World Trade Organization (WTO); Latest available data.

La complejidad del comercio exterior es una debilidad para la economía, ya que se debe cumplir con todas las regulaciones arancelarias y no arancelarias que dictan las leyes mexicanas. Se prevé poco crecimiento el rubro debido a los cambios internacionales y complicaciones derivadas de problemas a nivel mundial. Por lo cual se estima lo siguiente:

Previsiones de comercio exterior	2020	2021(e)	2022(e)	2023(e)	2024(e)
Volumen de las exportaciones de bienes y servicios (Variación porcentual anual)	-10,1	13,6	3,1	3,1	2,4
Volumen de las importaciones de bienes y servicios (Variación porcentual anual)	-15,3	21,0	6,9	4,3	2,8

Fuente: IMF, World Economic Outlook, Últimos datos disponibles

Nota: Datos estimados

De igual forma, cada país se especializa en sectores y productos los cuales exporta a sus países aliados de igual forma depende de otros productos que debe de importar para seguir con su cadena productiva, en 2018 estos fueron los principales productos importados y exportados en México:



- 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

The complexity of foreign trade is a weakness for the economy, since it must comply with all tariff and non-tariff regulations dictated by Mexican law. Little growth is expected in this area due to international changes and complications derived from global problems. Therefore, the following is estimated:

Foreign Trade Projections	2020	2021(e)	2022(e)	2023(e)	2024(e)
Volume of exports of goods and services (Annual % change)	-10,1	13,6	3,1	3,1	2,4
Volume of imports of goods and services (Annual % change)	-15,3	21,0	6,9	4,3	2,8

Source: FMI, World Economic Outlook; Latest available data

Note: (e) Estimated data

Similarly, each country specializes in sectors and products which it exports to its allied countries in the same way it depends on other products that it must import to continue with its productive chain, in 2018 these were the main products imported and exported in Mexico:

- Vehicles
- Crude petroleum oils
- Flat screen televisions
- Automatic machines for the treatment or processing of data
- 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
- Red fruits

Esto pone 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, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

En tanto, los principales importadores de productos mexicanos son Estados Unidos, Canadá, Brasil, Colombia, España, Alemania y China, de acuerdo con información del Trade & Logistics Innovation Center.

Con 12 tratados en nuestro haber, la mayoría de las exportaciones del país se segmentan en cuatro zonas, siendo Estados Unidos el principal receptor de las exportaciones mexicanas (petroleras y no petroleras) con un 77.5% del total exportado, de ahí Canadá con un 2.9%, España con 1.9% y el resto del mundo 17.7%.

Con respecto a las cifras anteriores, es normal que un aproximado del 80% de los bienes y servicios exportados sean destinados a Estados Unidos; es por ello por lo que nuestra economía está muy ligada a la de aquel país (aunque no es el único factor).

Al ser un pilar de la economía mexicana, el comercio exterior requiere de varios aspectos para que siga creciendo, dentro de estos factores se pueden mencionar los siguientes: Infraestructura Logística, Apertura comercial abierta (tratados de libre comercio), Inversión extranjera directa, Mano de obra calificada, y una de las más importantes y en la cual nos enfocaremos será las empresas que ofrecen servicios para el despacho aduanero de las mercancías, las llamadas agencias aduanales, quienes además de tener las patentes para poder operar y realizar los despachos de importación y exportación en México, cuentan con los profesionales que asesoran a las empresas para asignar el correcto régimen aduanero para sus mercancías, clasifican y ayudan a tener sus contribuciones al corriente de sus operaciones de comercio exterior, etc.

Los principales importadores de productos mexicanos son Estados Unidos, Canadá, Brasil, Colombia, España, Alemania y China, de acuerdo con información del Trade & Logistics Innovation Center.



The main importers of Mexican products are the United States, Canada, Brazil, Colombia, Spain, Germany and China, according to information from the Trade & Logistics Innovation Center.

This makes Mexico the world's leading agri-food sector exporter of products such as beer, tomatoes, chili peppers and peppers, as well as watermelon, cucumber, lemon, avocado, onion, tequila and papaya, among others, according to data from the Secretariat of Agriculture, Livestock, Rural Development, Fisheries and Food.

Meanwhile, the main importers of Mexican products are the United States, Canada, Brazil, Colombia, Spain, Germany and China, according to information from the Trade & Logistics Innovation Center.

With 12 treaties to our credit, most of the country's exports are segmented into four zones, with the United States being the main recipient of Mexican exports (oil and non-oil) with 77.5% of total exports, followed by Canada with 2.9%, Spain with 1.9% and the rest of the world with 17.7%.

With respect to the above figures, it is normal that approximately 80% of the exported goods and services are destined to the United States; that is why our economy is closely linked to that country's (although it is not the only factor).

Being a pillar of the Mexican economy, foreign trade requires several aspects to continue growing, among these factors we can mention the following: Logistics infrastructure, open trade (free trade agreements), foreign direct investment, skilled labor, and one of the most important and on which we will focus will be the companies that offer services for the customs clearance of goods, the so-called customs agencies, who in addition to having the patents to operate and perform import and export clearances in Mexico, have the professionals who advise companies to assign the correct customs regime for their goods, classify and help to have their contributions to the current of their foreign trade operations, etc.

