

Principales retos en materia de Comercio Exterior para las empresas en 2023

Alberto Campos Vargas, Eduardo Sotelo Cauduro, Juan Carlos Jiménez-Labora Mateos y María Luisa Mendoza López

sánchez
devanny®



Introducción

La dinámica comercial del mundo se encuentra en constante cambio todos los días y ello obliga a que las legislaciones aplicables en cada país respecto al comercio internacional se modifiquen para adaptarse a las nuevas necesidades del mundo y para volverse más competitivos y atractivos en un ámbito de competencia global.

En México, la entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) así como distintos cambios a nivel interno en la manera de gestionar el comercio internacional así como las formas a través de las cuales las autoridades fiscalizan este tipo de operaciones, hacen necesario un análisis profundo y detallado de cómo están cumpliendo las compañías con estas obligaciones y cómo están respondiendo a tales cambios; por este motivo en Sánchez Devanny nos dimos a la tarea de realizar un estudio para conocer cuáles con los Principales retos que enfrentarán las compañías en este 2023 en materia de Comercio Exterior y este es el reporte de resultados de dicha investigación.

Objetivo del estudio

El propósito de este estudio fue conocer la opinión de los tomadores de decisión en materia de Comercio Exterior de compañías medianas y grandes con operación en México sobre cómo enfrentan o cómo se preparan para afrontar los cambios necesarios en sus operaciones de comercio exterior en materia de:

- » Despacho aduanero
- » Fiscalización de operaciones de comercio exterior
- » Facultades de comprobación
- » Restricciones y Regulaciones No Arancelarias.

Con esta información, buscamos identificar los principales retos que tendrán que encarar durante 2023 para dar debido cumplimiento a la normativa aplicable y simultáneamente eficientizar sus operaciones de comercio exterior.

Metodología

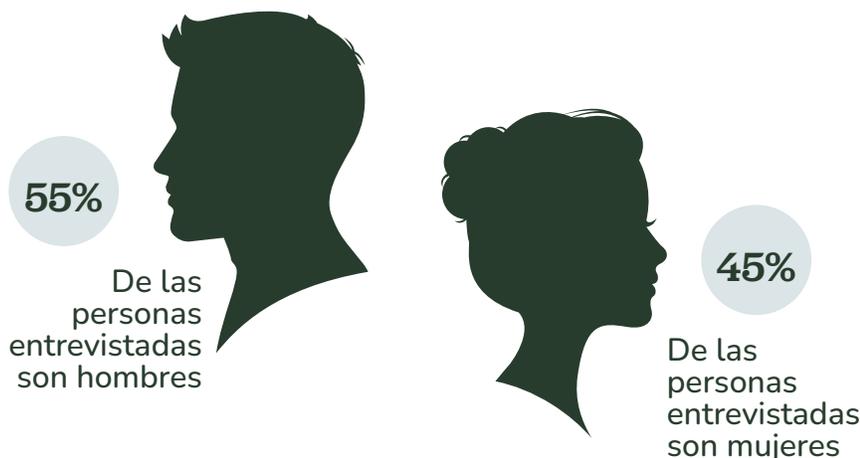


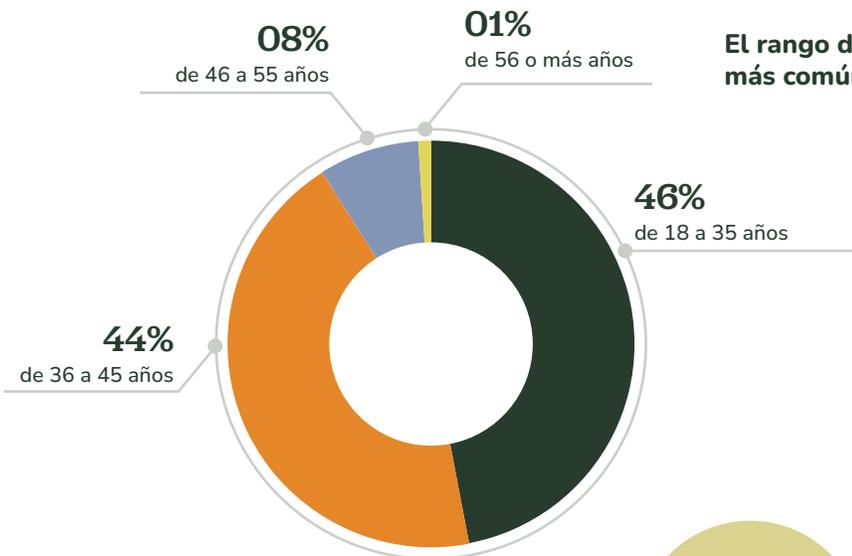
La agencia especializada en investigación de mercados Estadística Aplicada, S.C. entrevistó a más de 108 tomadores de decisión específicamente relacionados con temas de Comercio Exterior de compañías basadas en México.

Las empresas entrevistadas a través de encuestas telefónicas y online por medio de un cuestionario estructurado, son en su mayoría grandes y medianas, lo cual nos da un contexto mayor sobre estas operaciones.

Este estudio fue supervisado en conjunto con el equipo de especialistas de nuestra práctica de Comercio Exterior y Aduanas de Sánchez Devanny.

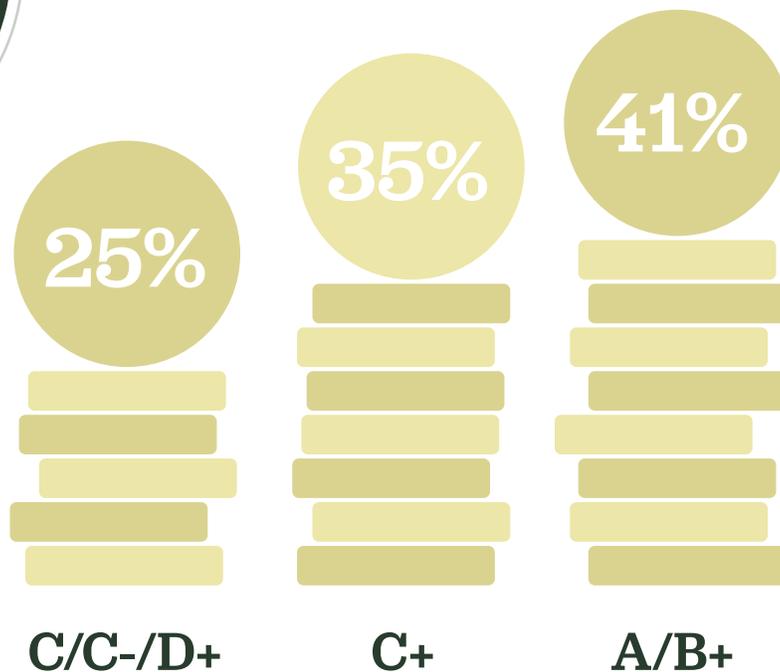
Perfil de las compañías



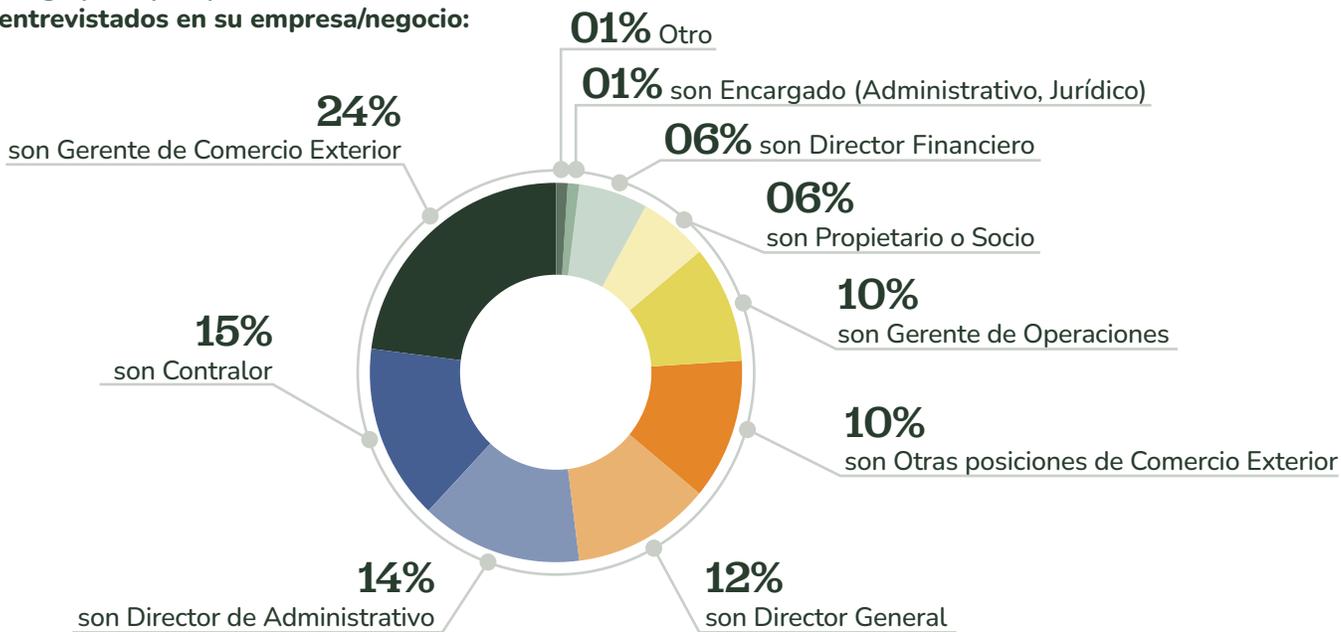


El rango de edades de las 108 personas entrevistadas más común es de 18 a 35 años de edad.

La mayoría de personas entrevistadas se encuentra en el nivel socioeconómico "A/B".



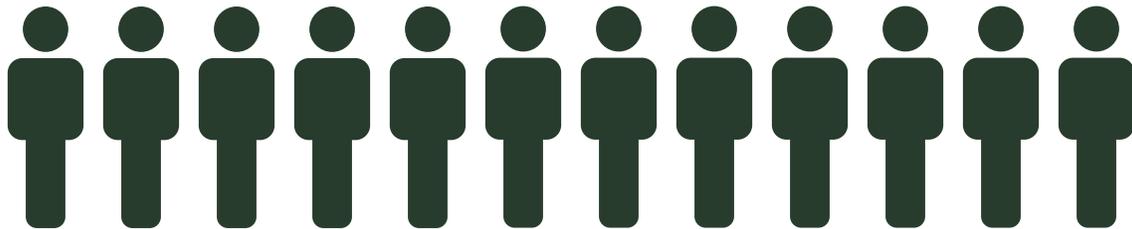
Cargo principal que tienen los entrevistados en su empresa/negocio:



Número de empleados



La mediana de número de empleados es de 120



Promedio de número de empleados: 220

El giro o sector:



*¿Qué tipo de servicios?

Sector comercial (3%), Transporte (1%), Servicios especializados de instrumentación industrial (1%), Otros servicios (1%).

**¿Qué tipo de manufactura?

Acero (3%), Papeleras (1%), Maquinaria y equipos de precisión (3%).

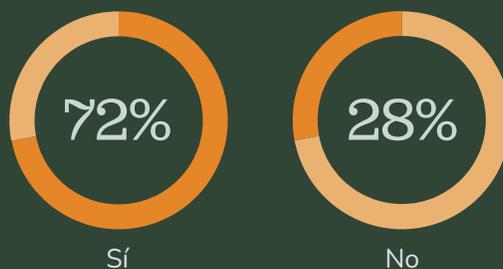
Sectores incluidos en algunas industrias:

- » *Retail* – Calzado, Ropa, Artículos deportivos, Muebles y accesorios, accesorios oficina.
- » *Construcción/infraestructura* – materiales para construcción, maquinaria y equipo industrial de construcción, fabricantes y distribuidores de muebles y accesorios de baño, fabricantes y distribuidores de pintura.
- » *Consumo* – cosméticos y perfumería, fabricantes y distribuidores de artículos de cuidado personal, fabricantes y distribuidores de artículos de cuidado del hogar.
- » *Ciencias de la vida* – Farmacéuticas, fabricantes de suplementos alimenticios, equipo e instrumental médico, tabaco.

Retos previos a y durante el despacho aduanero.



¿Conoce quién es la nueva autoridad encargada de resolver las problemáticas que se susciten al momento del despacho aduanero?



Base: Total de entrevistados (108)

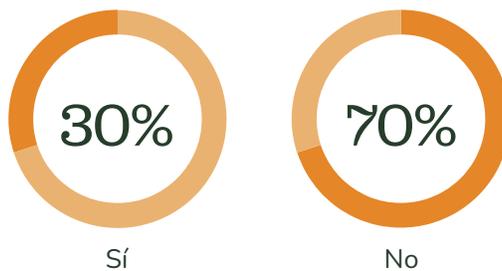
Se preguntó al mercado si conocían la nueva autoridad encargada de resolver las problemáticas que se susciten al momento del despacho aduanero y el 72% de las empresas entrevistadas nos dijo que Sí la conoce y 28% No la conoce.

El 28% de empresas que no conoce a la nueva autoridad encargada de estos temas, corre el riesgo de iniciar trámites con autoridades erróneas y perder tiempo en estos procesos, lo que se puede traducir en pérdidas económicas o retrasos en el flujo de sus operaciones. Si bien, en la práctica, aún no es totalmente claro qué actividades le corresponde revisar/validar o gestionar a cada autoridad, es

importante que al menos las compañías sepan que existe la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM) y que algunos trámites de los procesos de importación y/o exportación los deban realizar ante esta autoridad.

El 72% de las compañías que contestaron la encuesta aseguró que conocen la existencia de la ANAM como nueva autoridad encargada de resolver los problemas que se presenten al momento del despacho aduanero, aunque esto no necesariamente significa que todos sus trámites los atiendan correctamente con la ANAM.

¿Su empresa ha implementado algún cambio en sus procesos derivado de la entrada en vigor de la ANAM? ¿Podría comentar cuáles fueron esos cambios implementados?



Base: Total de entrevistados (108)

Esta gráfica nos muestra que a pesar de que el 72% de las compañías entrevistadas (como muestra la gráfica anterior) sí conoce a la ANAM y su entrada en funciones, muy pocas de ellas implementaron cambios a sus procesos de Comercio Exterior derivado de dicha situación, por lo que existe un riesgo que se cometan faltas, errores u omisiones que pueden generar problemas y/o pérdidas de tiempo o económicas para las empresas.

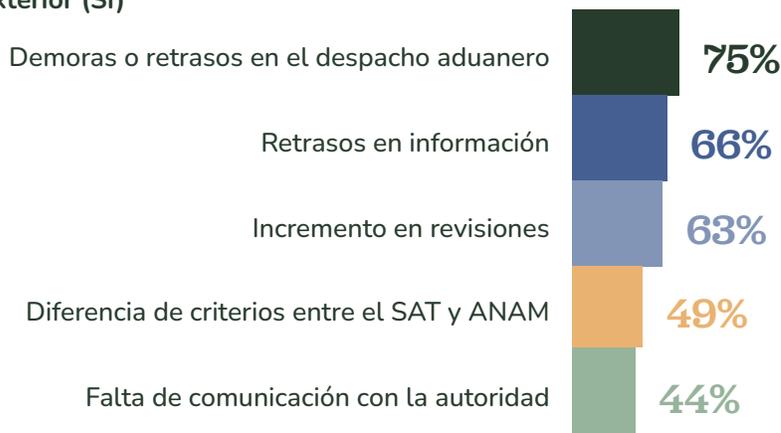
Entre los principales cambios que algunas empresas han implementado muchas de ellas agregaron tiempo a la fase

de planeación de sus operaciones, otras incrementaron las revisiones internas, otras contrataron asesores en el tema, etc.

Al respecto, nuestra recomendación es que las empresas se capaciten respecto a los cambios derivados de la entrada en funciones de la ANAM, así como de los cambios cotidianos entre la división de funciones del SAT y la ANAM, dado que es posible que disposiciones establecidas al inicio de operaciones la ANAM hoy sean diferentes o su aplicación esté influenciada por el criterio aplicado por la autoridad en turno.

¿Han experimentado algunas de las siguientes complicaciones operativas en sus actividades de Comercio Exterior derivado de la entrada en funciones de la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM)?

Complicaciones experimentadas en sus actividades de Comercio Exterior (Sí)



Base: Total de entrevistados (108)

De esta gráfica podemos observar que la mayoría de las compañías entrevistadas han presentado algunas complicaciones derivadas de la entrada en funciones de la ANAM.

Podemos destacar que las demoras o retrasos en el despacho aduanero, así como los retrasos en la información pueden prevenirse si se conoce a detalle los requisitos que se deben presentar a la ANAM en cada operación de comercio exterior.

De igual manera, las revisiones que pudieran presentarse por parte de las autoridades involucradas en estos procesos, podrían evitarse si se cuenta con la documentación necesaria en cada caso, así como con el conocimiento del debido proceso a seguir.

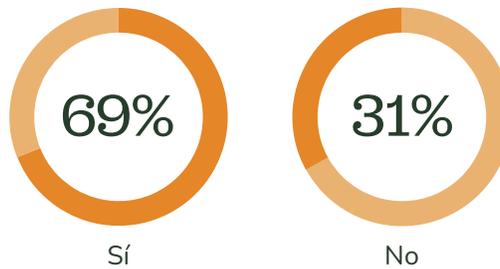
Para lograr lo anterior es importante contar con asesoría especializada que oriente a las compañías sobre estos temas y que puedan agilizarse la solución de estas problemáticas para evitar pérdidas o multas por la interrupción del flujo de mercancías; sin embargo pocas compañías han optado por contratar especialistas en la materia.

Nuestra recomendación es identificar claramente el origen del problema en relación con la ANAM y acercarse a un especialista que pueda asistir u orientar sobre la mejor forma de darle solución sin interferir en el flujo de las operaciones.



¿Conoce qué requisitos debe cumplir la documentación utilizada durante la importación de activo fijo? ¿Cuenta con un procedimiento o política interna de revisión de activo fijo? ¿Me podría decir qué departamentos o áreas de su empresa están involucrados en este procedimiento de revisión?

Conoce qué requisitos debe cumplir la documentación utilizada durante la importación de activo fijo

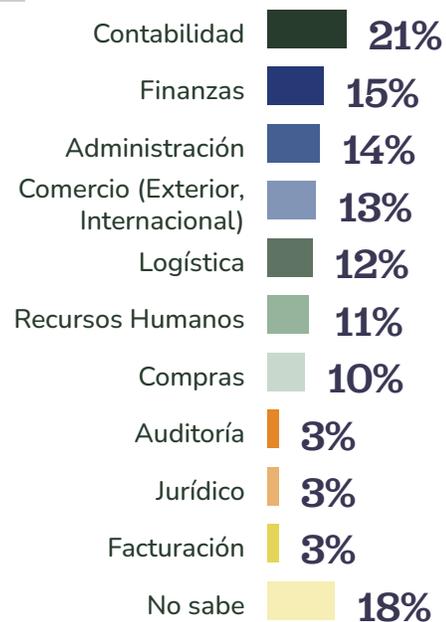


Cuenta con un procedimiento o política interna de revisión de activo fijo



Base: Total de entrevistados (108)

Departamentos de la empresa que están involucrados en la revisión (73)



De esta gráfica podemos observar que, a pesar de que el tema de la importación de activo fijo es un tema que ha representado serios retos desde hace años, aún hoy hay empresas (31% de las que respondieron la encuesta) que no conocen los requisitos que debe cumplir la documentación utilizada durante la importación del mismo; por tanto, es importante que realicen una auditoría que les permita determinar el status legal de dichos activos y de ser el caso, reunir la documentación faltante o regularizarlo antes de que se presente alguna revisión por parte de las autoridades.

Multiplicidad: 1.5



Adicionalmente, consideramos que es importante que aquellas empresas que manifestaron sí conocer los requisitos que debe cumplir la documentación durante la importación de activo fijo, también lleven a cabo auditorías para validar que esté todo en orden, puesto que puede haber errores u omisiones involuntarias al momento de construir los expedientes de estos activos, dado que las áreas asignadas con esta responsabilidad son en su mayoría a de Finanzas y Administración y no la de Comercio Exterior, quienes deben conocer de este tema para llevarlo a cabo de manera correcta.

¿Involucra a sus clientes o proveedores en el extranjero en la revisión y control de activo fijo? ¿De qué manera involucra a sus clientes o proveedores en el extranjero en la revisión y control de activo fijo?

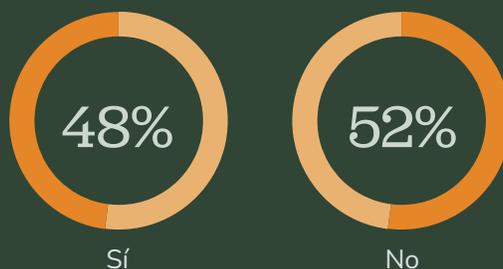


De esta gráfica podemos ver que el 62% de las empresas entrevistadas no involucra a sus clientes o proveedores en el extranjero en la revisión y control del activo fijo, con lo cual están corriendo un gran riesgo de no integrar correctamente los expedientes de soporte de la legal estancia de estos activos en el país. En estos casos, es recomendable que realicen las modificaciones pertinentes a sus procesos para lograr fluidez en la comunicación y cooperación entre la compañía y sus clientes o proveedores relacionados con dichos bienes.

Fiscalización de operaciones de Comercio Exterior



En los últimos 24 meses, ¿su empresa ha sido sujeta a alguna auditoría en materia de Comercio Exterior?

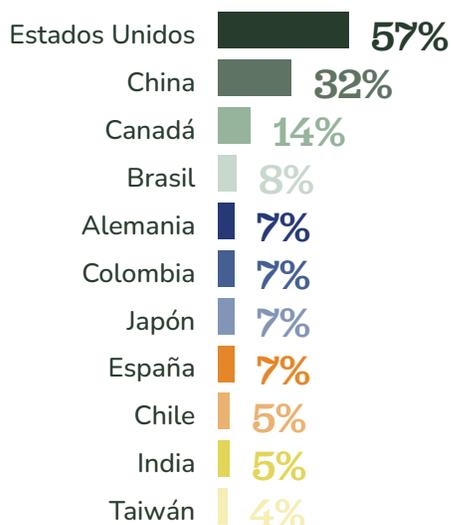


Base: Total de entrevistados (108)

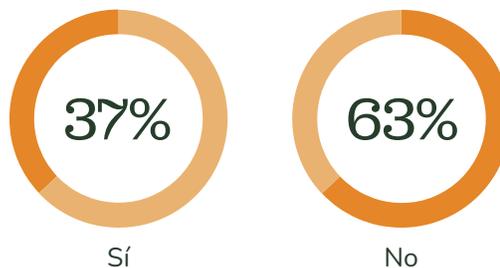
Preguntamos al mercado si durante los últimos 24 meses han sido sujetos de auditorías en materia de Comercio Exterior y el 52% manifestó que No, mientras que 48% aseguró que Sí, lo que indica que la autoridad está muy activa en cuanto a las revisiones que lleva a cabo en materia de la correcta realización de operaciones de Comercio Exterior y obligaciones relacionadas.

Entre los principales temas en los que las empresas manifestaron que están siendo sujetas de revisión por parte de las autoridades se encuentran aspectos Fiscales, de Logística, y de Inventarios, por lo que recomendamos que las compañías se preparen con auditorías preventivas que detecten irregularidades, errores u omisiones a tiempo y se corrijan para evitar multas y otro tipo de sanciones cuando sean revisadas por la autoridad.

¿De qué países importa su empresa bienes?

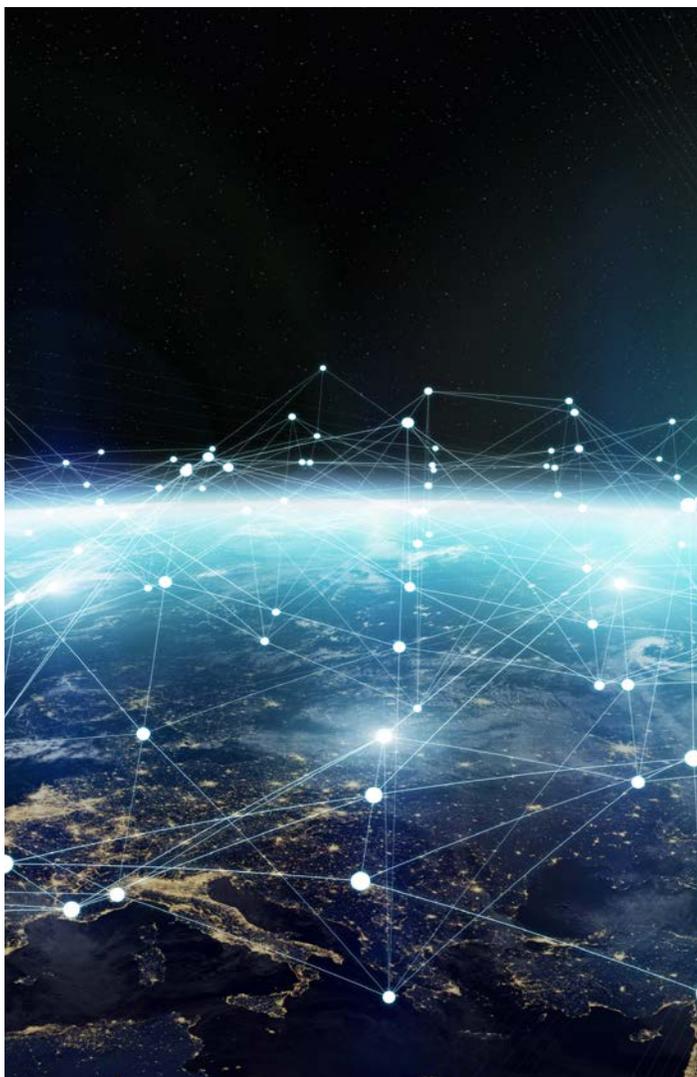


Algún proveedor ha sido objeto de alguna verificación de origen por el SAT?



Base: Total de entrevistados (108)

Multiplidad: 2.1



De estas gráficas podemos observar que dentro de los principales socios comerciales de nuestro país son Estados Unidos, China, Canadá y Brasil, lo que obliga a las empresas a entender claramente y a detalle los requisitos del intercambio de mercancías con estos países para evitar incumplimientos.

Adicionalmente, llama la atención que este año China superó a Canadá como el segundo país con el que la mayoría de las empresas entrevistadas tienen intercambio comercial, lo que muestra como una realidad el incremento de relaciones de negocio con el país asiático, ya sea por cuestiones de “Nearshoring” o el interés de compañías Chinas de utilizar a México como una plataforma para hacer llegar sus productos a Estados Unidos.

Respecto a las verificaciones de origen, el 37% de las empresas entrevistadas aseguró que alguno de sus proveedores ha sido sujeto a una verificación de origen por parte del SAT, mientras que el 63% de empresas entrevistadas aseguró que ninguno de sus proveedores ha tenido esta situación. En nuestra experiencia, los importadores tienen conocimiento de este tipo de verificaciones una vez que el procedimiento ya se encuentra avanzado, limitando la posibilidad de participar en demostrar el origen de la mercancía.

En ese sentido, nuestra recomendación es implementar acciones preventivas y acuerdos entre los proveedores extranjeros e importadores que permitan responder coordinadamente en el caso de estas verificaciones, tal como la generación de un expediente que acredite el origen conforme a la regla aplicable y establecer compromisos de notificación entre proveedor e importador en caso de recibir este tipo de verificaciones.

Finalmente, es importante recordar que este tipo de procedimientos son sumamente formales y requieren del apoyo legal y técnico de expertos mexicanos en la materia.

¿Qué otros temas de Comercio Exterior consideran que pueden representar un reto para su compañía?



Base: Total de entrevistados (108)

Multiplicidad: 3.0

Esta gráfica resulta bastante interesante, ya que a los ejecutivos que entrevistamos les preocupan algunos temas sobre los cuales tienen control; por ejemplo, respecto a los tiempos de entrega y costos financieros que dependen en gran medida de que la empresa esté preparada, capacitada y cuente con el debido soporte de las operaciones de comercio exterior, y así evitar multas o complicaciones que se traduzcan en retrasos o costos adicionales para la empresa.

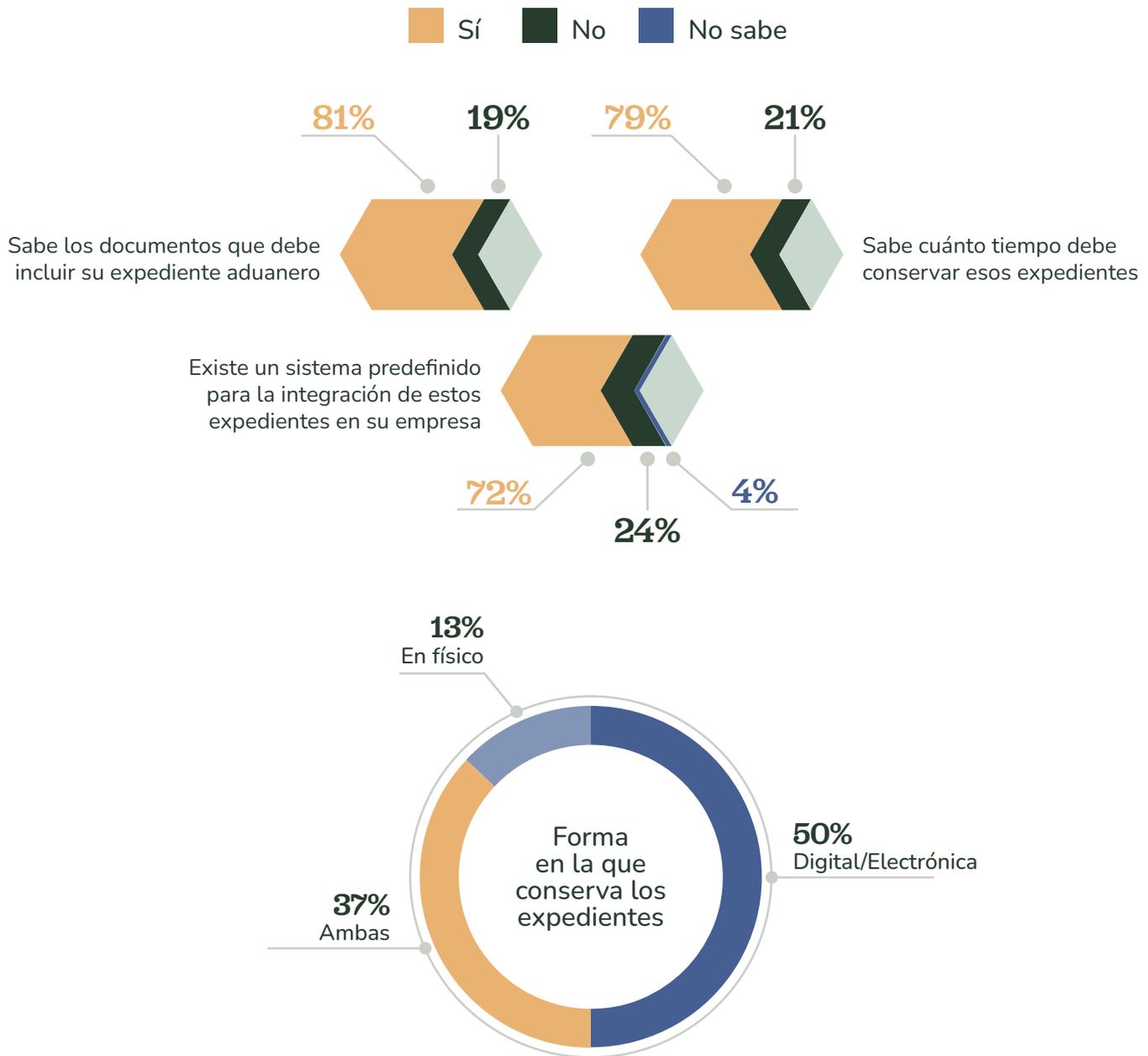
Respecto a las normas, regulaciones y certificaciones, es indispensable que las empresas estén constantemente solicitando a sus asesores información reciente sobre los cambios que se presenten a esas normas, y el impacto que tendrán en las operaciones del negocio para estar preparadas.

Finalmente, respecto a controles aduaneros, controles de inventarios y acuerdos internacionales, también los especialistas en Comercio Exterior pueden asesorar a la empresa respecto a si se están implementando de manera correcta o si deben ajustarse para dar debido cumplimiento a lo establecido por las leyes y reglas vigentes y evitar multas o sanciones a la empresa.

Por lo anterior, podemos concluir que resulta fundamental para la compañía tener una estrecha y sólida relación de confianza con sus asesores de comercio exterior para poder identificar estos temas y abordarlos a tiempo antes de que se conviertan en una carga para la compañía.



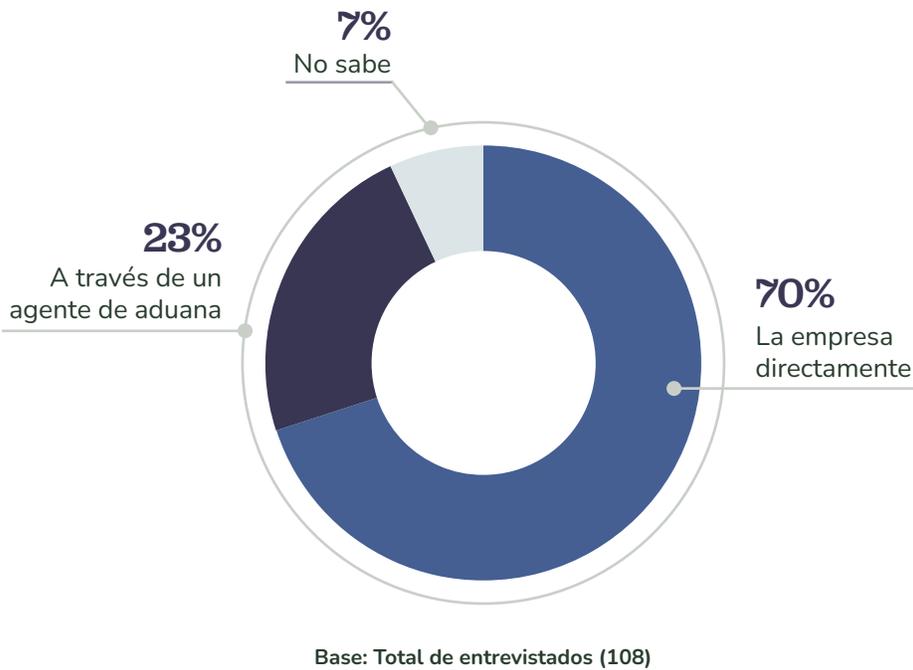
¿Sabe qué documentos debe incluir su expediente aduanero? ¿Sabe cuánto tiempo debe conservar esos expedientes? ¿Existe un sistema predefinido para la integración de estos expedientes en su empresa? ¿De qué forma conserva dichos expedientes?



De estas gráficas podemos observar que, a pesar de que la gran mayoría de las compañías entrevistadas conocen y realizan de manera adecuada la documentación de sus expedientes aduaneros, aún existe un porcentaje importante

que no lo tienen debidamente integrada, lo que representa un riesgo ante una posible revisión por la autoridad que podría traducirse en multas o sanciones.

¿Conserva su empresa directamente estos expedientes o los conserva un agente aduanal? ¿Qué departamento o área de su empresa es responsable por conservar estos expedientes?



Base: Entrevistados que mencionaron que la empresa conserva los expedientes (77)

Multiplicidad: 1.1

De estas gráficas podemos ver que la mayoría de las empresas prefiere conservar sus expedientes aduaneros directamente (70%), no obstante en la mayoría de estas empresas aún no se establece que es el área de Comercio Exterior la responsable de salvaguardar estos documentos, ya que en caso de requerir consultarlos por motivo de alguna revisión por parte de la autoridad, si no se cuenta con dichos expedientes en orden, debidamente integrados y a la mano, se corre el riesgo de presentar evidencias mal integradas, tardías o el peor

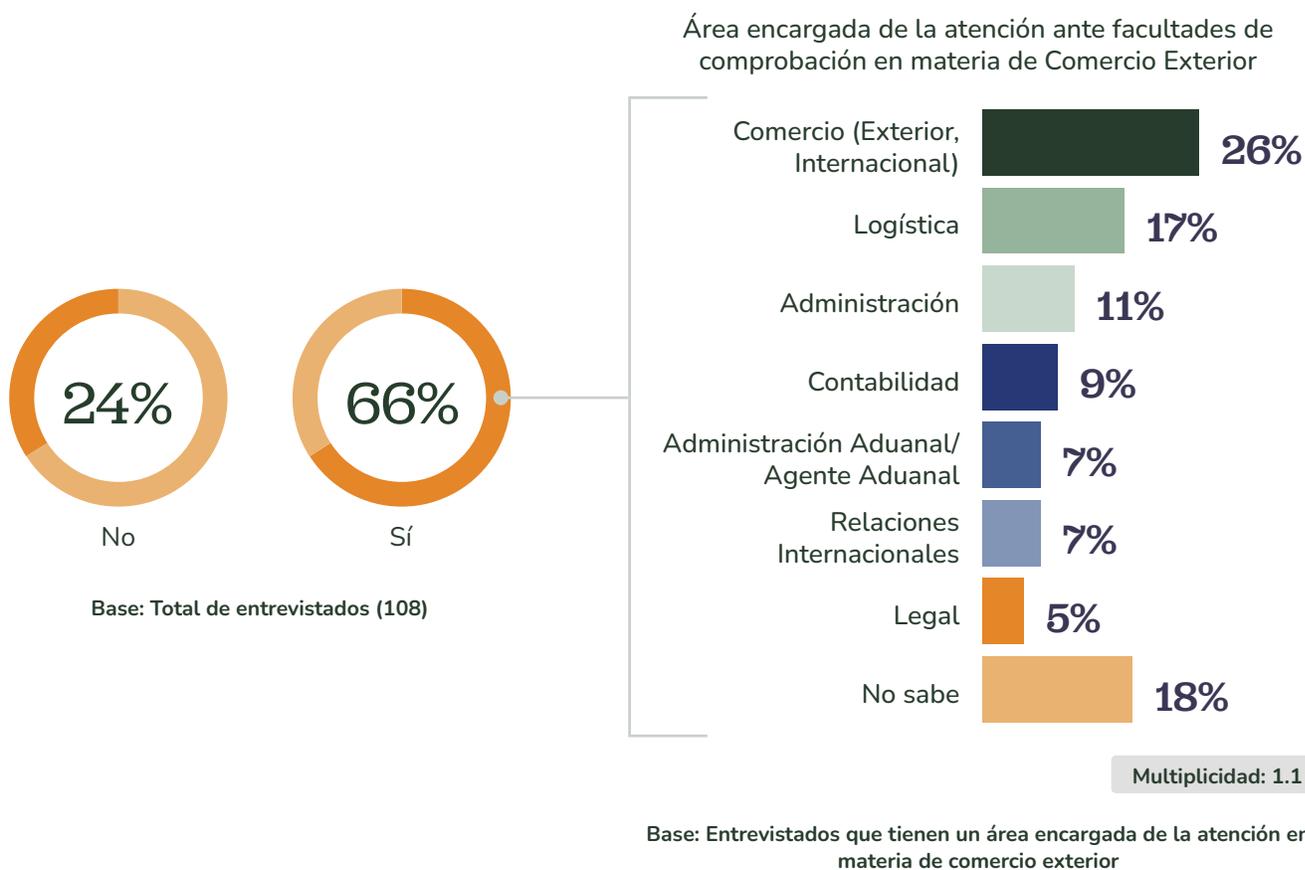
escenario no presentarlas lo que representaría multas y otras sanciones importantes para la empresa.

Nuestra recomendación al respecto es que si su empresa tiene esta situación, evalúen la posibilidad de asignar al área de Comercio Exterior como la responsable de la integración y salvaguarda de estos expedientes, ya que generalmente son estos equipos quienes reciben y atienden las solicitudes de revisiones o auditorías por parte de la autoridad en la materia.





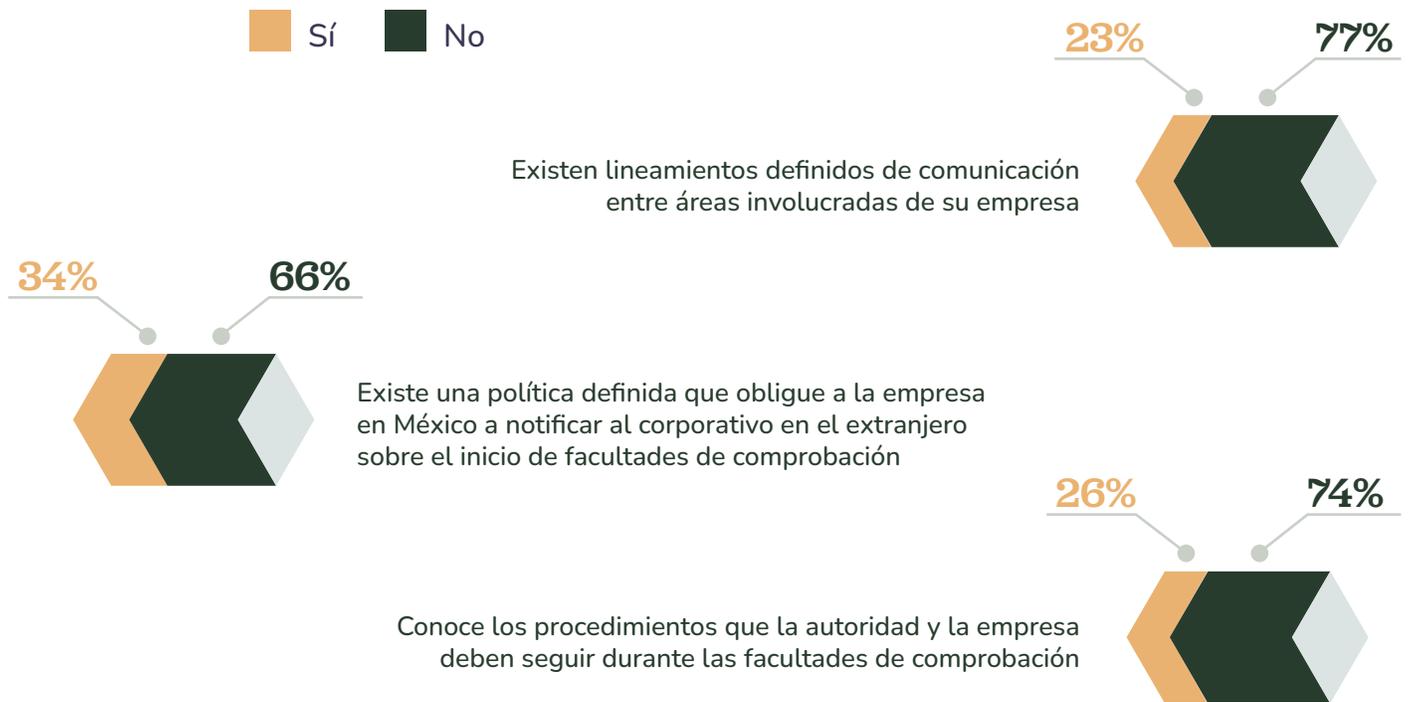
¿Existe un área específica en su empresa encargada de la atención y respuesta ante facultades de comprobación en materia de Comercio Exterior? / ¿Cuál es esa área encargada de su empresa de darle atención y respuesta en materia de Comercio Exterior?



De estas gráficas podemos observar que aún existen compañías que tienen operaciones de comercio exterior y que no cuentan con un área especializada que sea la responsable de la atención y respuesta ante facultades de comprobación (34%), por lo que es importante que este tipo de compañías asignen esta tarea a un área específica y de preferencia al área de Comercio Exterior, ya que es esta el área que debe hacerse cargo de este tema o bien, que se establezca el procedimiento de atención inmediata con sus asesores externos para evitar contratiempos en la atención de estos requerimientos.

¿Existen lineamientos definidos de comunicación entre áreas involucradas de su empresa? ¿Existe una política definida que obligue a la empresa en México a notificar al corporativo en el extranjero sobre el inicio de facultades de comprobación? ¿Conoce los procedimientos que la autoridad y la empresa deben seguir durante las facultades de comprobación?

■ Sí ■ No



Base: Total de entrevistados (108)

A pesar de que en estas gráficas podemos ver que la mayoría de las empresas que contestaron la encuesta aseguraron que cuentan con lineamientos definidos de comunicación entre las áreas internas y que cuentan con una política definida que obliga a la empresa en México a notificar al corporativo en el extranjero sobre el inicio de facultades de comprobación, debemos establecer que tanto los lineamientos como las políticas deben cumplir con ciertos requisitos para ser válidos legalmente, por lo que será necesario que la empresa verifique que en realidad estos documentos cuentan con todos los requisitos legales que les dé validez jurídica.

Entre otros, los lineamientos deben

- » Estar por escrito
- » Contar con las aprobaciones del documento y control de revisiones
- » Descripción del contenido (índice)
- » Introducción
- » Glosario
- » Objetivo
- » Alcance
- » Normatividad aplicable

- » Disposiciones generales
- » Lineamientos
- » Anexos
- » Bibliografía

Las políticas, por su lado deben

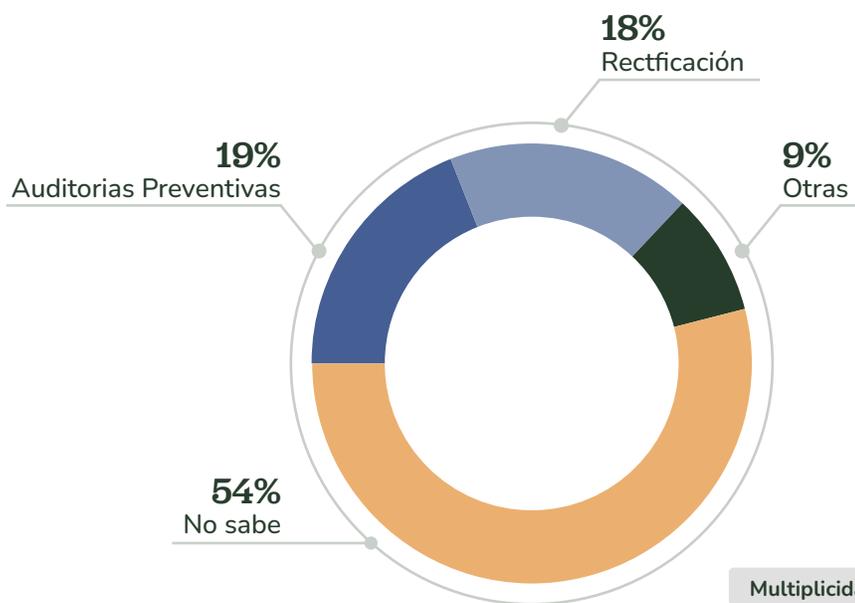
- » Estar por escrito
- » Contar con las aprobaciones del documento y control de revisiones
- » Descripción del contenido (índice)
- » Introducción
- » Glosario
- » Objetivo
- » Alcance
- » Postura oficial de la empresa sobre cómo abordar el tema central de la política
- » Reglas y disposiciones
- » Enfoque en lo que NO se debe hacer
- » Sanciones aplicables
- » Excepciones (si existen)

Dicho lo anterior, será importante que las empresas revisen si realmente cuentan con estos documentos al interior de sus compañías para regular las operaciones entre las áreas y evitar problemas futuros respecto a qué área es la responsable de recibir, atender y dar solución a las solicitudes de facultades de comprobación, ya que si no está claro este tema, se puede presentar una situación en la que ningún área se quiere hacer responsable del tema poniendo en riesgo a la compañía por las consecuencias de no cumplir y atender estas solicitudes en tiempo y forma.

Adicionalmente, en nuestra experiencia, el realizar auditorías preventivas con simulación de plazos y un procedimiento similar al que sigue la autoridad, ayuda a identificar áreas de mejora de estos lineamientos y políticas internas.



¿Qué opciones de autocorrección conoce?



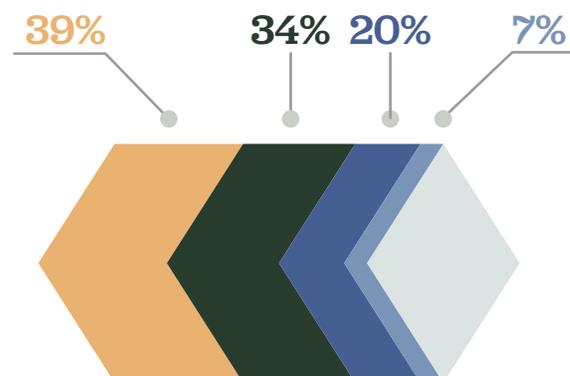
A pesar de que la mayoría de las empresas entrevistadas mencionó que sí conoce las opciones de Autocorrección que existen, la gran mayoría (54%) no conoce ninguna opción en particular y solo un 18% de las empresas entrevistadas mencionó la Rectificación que efectivamente es una de las opciones de Autocorrección.

Si bien las auditorías preventivas ayudan a identificar errores u omisiones en las operaciones de comercio exterior, no son una opción de autocorrección como tal.

Lo interesante aquí, es que podemos deducir que más del 80% de las compañías no conocen las opciones de autocorrección que tienen disponibles, lo que limita en muchos casos las estrategias que pueden plantear como soluciones a situaciones complejas en beneficio de la empresa.

En la siguiente gráfica podemos ver que el 39% de las empresas entrevistadas tiene preferencia por Autocorregirse antes de llegar a interponer un medio de defensa ante una contingencia derivada de las facultades de comprobación, por lo que podemos confirmar que es imperante que las compañías conozcan el detalle de cuáles son las opciones de Autocorrección de las que podrían disponer en caso de enfrentar una contingencia.

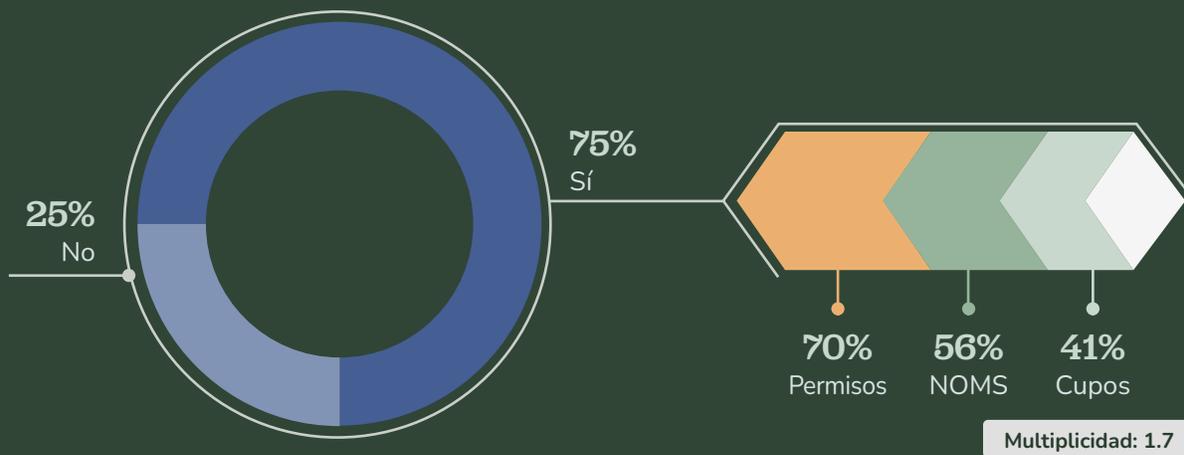
- Autocorrección
- No tiene preferencia, decido sobre la base de caso por caso
- Medios de defensa
- No sabe



Reglas y Restricciones No Arancelarias



¿Conoce usted las diversas regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables a la importación/exportación de sus productos? ¿Cuáles son las regulaciones y restricciones no arancelarias más comunes que aplican a la importación/exportación de sus productos?



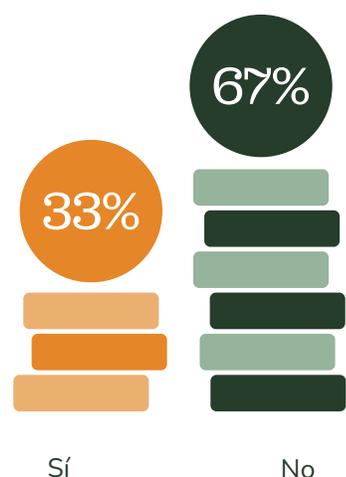
De esta gráfica podemos ver que una cuarta parte de las empresas entrevistadas aseguró que NO conoce las RRNA lo que eventualmente podría desencadenar una serie de complicaciones para las mismas, ya que es importante que las compañías las conozcan y sobre todo que conozcan los efectos de las mismas en sus operaciones para evitar incumplimientos y multas o sanciones posteriores. Por tanto, resulta primordial que las compañías que se encuentren en este supuesto acudan con un especialista que las

oriente al respecto sobre la base de su actividad, productos que comercializa y los efectos de ello en las operaciones de Comercio Exterior.

Debido a que los Permisos, NOMs y Cupos están en constante cambio o adaptación a las condiciones del mercado interno y externo, es también importante que las compañías que las conocen se mantengan al día sobre los cambios a las RRNA y efectos que pudieran tener en la operación de su empresa.

¿Conoce usted cuál es el concepto o alcance de las mercancías consideradas como sensibles o altamente reguladas? ¿Qué retos ha enfrentado en el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias?

Tiene conocimiento del concepto o alcance de las mercancías altamente reguladas



Base: Total de entrevistados (108)

Retos que ha enfrentado en el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias



Multiplicidad: 1.1



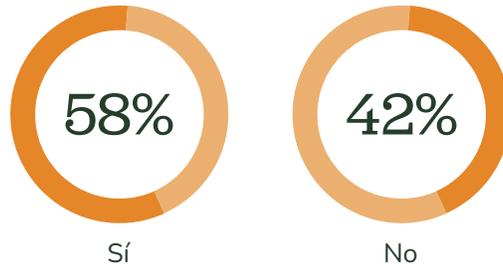
Esta gráfica es sumamente importante, ya que existen listas de productos considerados mercancías altamente reguladas y que periódicamente se actualizan, el 33% de las compañías que manifestó no conocer el concepto o alcance de este tipo de mercancías debería hacer una revisión periódica de sí sus productos no han sido clasificados en esta categoría puesto que se corren muchos riesgos por incumplimiento de las disposiciones establecidas en la regulación aplicable a estas mercancías.

El 67% restante de la muestra aseguró que sí conoce el concepto y alcance de las mercancías altamente reguladas; no obstante, entre los retos más importantes que enfrentan respecto al manejo de sus mercancías bajo estos criterios son: a) las inconsistencias en criterios de si es o no una mercancía altamente regulada y por ende las obligaciones derivadas de ello; b) este tipo de mercancías cuenta con más requisitos que deben cumplir a lo largo de su proceso comercial, lo que vuelve más compleja la operación y; c) constantemente se realizan cambios a los criterios de clasificación de las mercancías consideradas como altamente reguladas o a las obligaciones derivadas de este tipo de mercancías lo que puede generar problemas a la empresa.

En resumen, es indispensable que las compañías conozcan estos conceptos y alcances de mercancías altamente reguladas, de igual manera es importante que revisen periódicamente si sus mercancías son susceptibles de clasificarse bajo estos criterios y que se analicen los alcances y obligaciones derivadas de los mismos, debido a que errores u omisiones respecto a este tema en la operación de Comercio Exterior pueden generar retrasos en el flujo de las mercancías (con el incremento en costos inherente) o hasta la pérdida de las mercancías por no cumplir con lo establecido por la regulación vigente.

¿Cuenta con un procedimiento para el análisis y determinación de la clasificación arancelaria? ¿Cuál es ese procedimiento para analizar y determinar la clasificación arancelaria? ¿Dicho procedimiento contempla la determinación de las regulaciones y restricciones no arancelarias?

¿Cuenta con un procedimiento para el análisis y determinación de la clasificación arancelaria?

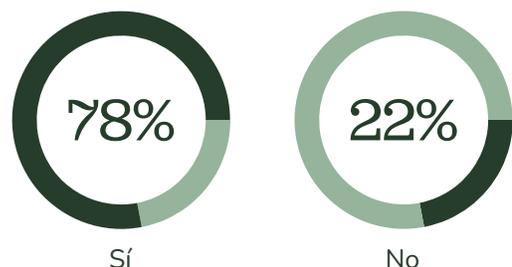


Base: Total de entrevistados (108)

Procedimiento para analizar y determinar la clasificación arancelaria



¿El procedimiento contempla la determinación de las regulaciones y restricciones no arancelarias?



Base: Entrevistados que sí cuentan con un procedimiento para analizar y determinar la clasificación arancelaria (63)



Estas gráficas resultan muy reveladoras en el sentido de que un 42% de las empresas entrevistadas no cuenta con un procedimiento para el análisis y determinación de la clasificación arancelaria, lo que representa un alto riesgo de contingencias para la empresa. Nuestra recomendación es que estas compañías desarrollen dicho procedimiento para poder clasificar correctamente sus mercancías y realizar los trámites comerciales adecuados y cumplir con las obligaciones arancelarias correctamente.

En lo que respecta al 58% restante, que aseguró que Sí cuentan con un procedimiento para el análisis y determinación de la clasificación arancelaria, es importante destacar que una gran parte de estas (33%) confía este procedimiento y análisis a su agente aduanal, lo que puede no ser una buena práctica comercial, ya que es la empresa quien tiene el conocimiento del producto, su origen, sus materiales, el uso que se le dará y demás detalles relevantes. Hemos sido testigos de una gran cantidad de problemas contractuales-comerciales y fiscales entre nuestros clientes y sus agentes aduanales derivados de una incorrecta clasificación arancelaria.

Únicamente un 11% de estas compañías está llevando a cabo el procedimiento recomendado que es la determinación de la

clasificación arancelaria de manera conjunta con su agente aduanal para mitigar riesgos de clasificación errónea.

Ahora bien, estas compañías que aseguraron que tienen un procedimiento establecido para el análisis y determinación de la clasificación arancelaria no están contemplando otros aspectos realmente importantes en sus procedimientos como lo son las RRNA, la información proporcionada por los proveedores, los tratados comerciales aplicables, etc.

Nuestra recomendación es que todas las compañías cuenten con un procedimiento para el análisis y determinación de la clasificación arancelaria de sus mercancías y que en dicho procedimiento contemplen no solo la información y conocimiento de los detalles de sus mercancías y lo que les pudiera proporcionar o sugerir su agente aduanal, sino que también incluyan en su análisis, las RRNA, los tratados comerciales aplicables, la información proporcionada por el proveedor de la mercancía y que en conjunto se determine la clasificación arancelaria más adecuada que optimice el flujo de las mercancías y garantice a la empresa que no tendrá problemas para el ingreso de mercancías de manera legal a nuestro país.

Conclusiones

1. Con base en lo que observamos en los últimos años, podríamos anticipar que durante 2023 continuará una tendencia de fiscalización alta en relación con diversos temas aquí mencionados en materia de comercio exterior.
2. Derivado de lo anterior, es recomendable tomar acciones preventivas que disminuyan procesos largos de auditoría que puedan transformarse en litigios de largo plazo, dentro de las cuales se encuentran:
 - a. Realizar auditorías preventivas sobre operaciones de los últimos 5 años, con distintos enfoques dependiendo de las necesidades de la empresa.
 - b. Revisión interna de la documentación que acredite la legal estancia del activo fijo.
 - c. Acercarse con su área encargada de los temas de comercio exterior y comentar sus necesidades.
 - d. Incrementar la comunicación horizontal dentro de la empresa para evitar posiciones o consideraciones diferentes;
 - e. Establecer procesos específicos o determinados que les permitan evitar potenciales riesgos derivados de sus operaciones de comercio exterior.



Contacto

Alberto Campos Vargas – Socio
jacampos@sanchezdevanny.com

Juan Carlos Jiménez-Labora Mateos – Socio Industrial
jclabora@sanchezdevanny.com

Eduardo Sotelo Cauduro – Socio
esotelo@sanchezdevanny.com

María Luisa Mendoza López – Socia Industrial
mmendoza@sanchezdevanny.com

Ubicación

Mexico City:

Av. Paseo de las Palmas #525 Piso 6
Col. Lomas de Chapultepec, 11000
Ciudad de México
T. +52 (55) 5029 8500

Monterrey:

José Clemente Orozco #335 Piso 4
Despacho 401 Col. Valle Oriente, 66269
San Pedro Garza García N.L.
T. +52 (81) 8153 3900

Queretaro:

Av. Antea #1090, Piso 2 Int 206
Col. Jurica, 76100
Querétaro, Qro.
T. +52 (442) 296 6400



www.sanchezdevanny.com

© Sánchez Devanny ® 2023

Sánchez Devanny refers to SánchezDevanny Eserverri, S.C., a leading Mexican law firm that provides full-service legal advice both to Mexican and international clients.

This publication contains general information only and is just for informative purposes. Sánchez Devanny is not rendering legal advice or services by means of this publication. To obtain legal advice or services and before making any decision or taking any action that may affect your business you should consult a qualified professional advisor.

Sánchez Devanny provides legal services in the areas of Corporate and M&A; Corporate and Project Finance; International Trade and Customs; Real Estate, Infrastructure, and Hospitality; Tax; Labor, Social Security, and Immigration; Corporate Governance and Regulatory Compliance; Energy, Natural Resources and Environmental; Life Sciences; Intellectual Property, Entertainment and Sports Law; Litigation and Alternative Dispute Resolution; Antitrust; Financial Institutions and Services; Private Wealth Management and Estate Planning and Data Privacy and Information Technology to both public and private clients, especially in the automotive, retail, pharmaceutical, manufacturing, real estate, and energy industries.