



COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO

¿Evolución o imposición tributaria?



Por Adriana Holohlavsky

En las últimas décadas, y particularmente a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica, TLCAN, México ha caminado un proceso de maduración tanto en el ámbito fiscal y legislativo, como en el ámbito empresarial y de gobierno corporativo. En este camino, muchos cambios positivos han tenido lugar, pero también muchas controversias a partir de decisiones o falta de ellas por parte de la autoridad gubernamental. Los decretos han coloreado en diferentes tonos el escenario a lo largo de un prolongado, muy prolongado periodo de maduración, tiempo en el cual la falta de voluntad para legislar le ha otorgado al mismo un perfil experimental poco conveniente en el contexto actual.

En el contexto del Primer Foro de Competitividad para el Sector Exportador, Inbound Logistics Latam conversó al respecto con distinguidos representantes de tres importantes actores del Comercio Exterior Mexicano: Index, Jabil y PwC; quienes nos regalaron vistas de ángulos distintos de una misma fotografía. Sin duda, apreciar los claro-oscuros de la misma nos permitirá pulsar de manera objetiva la situación que envuelve al comercio exterior mexicano -particularmente a la industria maquiladora y de manufactura- a la luz de una inminente reforma fiscal. He aquí las voces de Luis Aguirre Lang, Presidente del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación; César Castro Rodríguez, Director de Logística y Relaciones Gubernamentales de Jabil; y Marco Antonio Reyes G., Asesor-consultor en Comercio Exterior de PwC.

INDEX

Luis Aguirre Lang

El INDEX representa a la industria maquiladora y manufacturera mexicana, para que ésta logre ser competitiva globalmente, elevando sus niveles de productividad, fortaleciendo la cadena de valor y agilizando el despacho aduanero. Asimismo, funge como interlocutor del sector, defendiendo sus intereses ante el gobierno federal.

Cuando vemos el “oro” que los países asiáticos han extraído de la maquila en la última década, no podemos dejar de preguntarnos por qué México -creador del modelo maquilador en la década de los años sesenta- no ha logrado alcanzar esos niveles tras 47 años de desarrollo. Hoy, a pesar de ser éste el sector más productivo del país, sigue castigándose con incertidumbre jurídica. ¿Por qué el gobierno federal no puede liberar al sector de los decretos y protegerle con legislaciones constitucionales que permitan atraer inversión y proyectos de largo plazo? En busca de respuestas, Luis Aguirre Lang, Presidente del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación, A.C. nos compartió su opinión, no sin antes recordar los orígenes de la industria maquiladora para contextualizar:

Como sabemos, la industria maquiladora nace a raíz de que en 1964 concluye el programa bracero en Estados Unidos, obligando a muchos de nuestros paisanos a desplazarse hacia la frontera norte de México dada la pérdida de sus trabajos (De 1942 a 1964 que duró el programa, Estados Unidos patrocinó el cruce de 4.5 millones de trabajadores mexicanos). Ante esta situación, un grupo de empresarios mexicanos le plantea al gobierno federal la urgente necesidad de generar fuentes de empleo para la gente que se quedó en la frontera esperando de que el programa se activara nuevamente –circunstancia que nunca sucedió. Ante las presiones sociales, un año después, en 1965, el

gobierno federal genera un programa de apoyo a la frontera norte, que después se traduciría en el decreto de la industria maquiladora.

Si bien el término “maquila” proviene de los moros en España –quienes denotaban con ello la generación de valor a partir de algo- fue México quien lo adoptó para nombrar el modelo industrial que aquí nació. El modelo era tan prometedor, que no pasó mucho tiempo antes de que éste fuera exportado con mucho éxito a otros países, con los cuales hoy México compite fuertemente por la atracción de inversión y la generación de empleos y de exportaciones.

Mientras México probaba suerte con el modelo bajo la precaria protección de decretos presidenciales, los países que lo habían importado hicieron una tarea legislativa trascendente, ganándonos terreno indudablemente. Ellos se dieron cuenta de que para la inversión es muy importante la confianza, la certidumbre jurídica, y llevaron ese modelo maquilador mexicano hacia un marco regulatorio de ley, lo cual en México no ha sucedido aún después de 47 años. México sigue teniendo un decreto y otros adicionales que norman o reglamentan la tarea en materia de comercio exterior y fiscal para la industria IMMEX, generándose incertidumbre, sobre todo para proyectos de largo plazo.

Todos sabemos que si hay inversión, hay generación de empleo, y la industria maquiladora de exportación ha venido demostrando consolidadamente su vocación de promoción y atracción de inversión, y por consiguiente de generación de empleos y de divisas. Y pudiera ser más, mucho más, pero ante la incertidumbre jurídica que vivimos en este momento por el tema de la Reforma Fiscal y el cambio de esquema tributario que se vislumbra para el sector, así como el término del plazo que el gobierno determinó para el decreto de beneficios IETU que concluye el 31 de diciembre de este año, las inversiones se están frenando.

Ante las voces internacionales que han sugerido recortar o limitar

más algunas de las ventajas administrativas o fiscales que hoy gozan las empresas del programa IMMEX en México, y de cara a las acciones implementadas por otros países que copiaron el modelo maquilador mexicano, creo que debemos mantener el mismo esquema fiscal, pero ponerlo en la ley, para generar certidumbre jurídica a las inversiones y una visión de planeación a largo plazo que permita proyectar más momentos de inversión, más temas de generación y de integración de cadenas productivas, y de generación de proveeduría internacional para crear más clústers industriales con base en las vocaciones regionales.

Parte de la tarea que hemos venido haciendo tanto con la Secretaría de Hacienda como con la de Economía y el propio Congreso de la Unión, es proporcionarles los estudios y números estadísticos para que puedan tener información objetiva real que les permita sustentar sus decisiones. Pero todo parece indicar que al gobierno federal le ha faltado voluntad o conocimiento para dar certeza jurídica a este importante sector productivo, el cual ha mostrado éxito a lo largo de casi 50 años. Sin duda, ya es tiempo de que se le dé certeza jurídica y un enfoque de visión a largo plazo, porque es un motor para el desarrollo económico del país que no puede apagarse. Me parece que debemos resolver este pendiente a la brevedad para enfocarnos en otros motores que requieren también atención para detonar, como el sector PyMes, por ejemplo.

En esta nueva administración de gobierno veo cosas diferentes que me generan optimismo: Primero, se le está apostando a la productividad, y la industria manufacturera de exportación es el sector más productivo del país; y segundo, veo un enfoque muy importante hacia la competitividad y la vinculación entre iniciativa privada –particularmente la dedicada a la atracción de inversión- y pública, por medio del sugerido consejo consultivo empresarial. Me parece que en este contexto, podremos ponernos de acuerdo.

PwC

Marco Antonio Reyes G.

El contexto mundial exige a todos los participantes del Comercio Exterior la búsqueda constante de innovación, eficiencia y generación de negocios sustentables. Bajo este complejo ambiente, se hace necesario el apoyo de expertos para aprovechar las ventajas competitivas, disminuir los riesgos, diseñar e implementar mejores prácticas y generar valor. PwC -Price Waterhouse Coopers el experto asesor que desde sus grandes líneas de negocio extiende a las empresas metodologías y estándares de calidad.

Como país nos hemos venido especializado desde hace varias décadas en diferentes industrias, marcando una trayectoria de evolución y madurez digna de reconocimiento. El sector automotriz ha crecido mucho particularmente. Cada vez se anuncia la llegada de más automotrices terminales al país, como recientemente lo han hecho Mazda, Audi, Honda y BMW. Además, la expansión de las plantas ya establecidas de General Motors, Ford, Nissan y Volkswagen habla de una consolidación basada en la confianza que se tiene en el país, y una apuesta por él, a pesar de sus desafíos. Asimismo, la mano de obra cada vez más especializada y la integración de nuevas generaciones de operadores e ingenieros competentes nos ha catapultado también para desarrollar otros sectores industriales como el aeroespacial, y a perfeccionar los ya consolidados como el electrónico y el electrodoméstico. Como consecuencia de esta evolución, las cadenas de suministro se han profesionalizado cada vez más. Ante este escenario, se antoja preguntar: ¿Ha madurado la práctica del Comercio Exterior a la par? ¿Cuáles son los temas en los que las empresas mexicanas muestran mayor madurez, y cuáles aquellos en los que

todavía hay áreas de oportunidad para el crecimiento? Al respecto, Marco Antonio Reyes, experto consultor en Comercio Exterior de PwC, nos invita a reflexionar:

Como especialista fiscal en Comercio Exterior, veo con agrado que han crecido las áreas especializadas en las diferentes industrias. Hace algunos años no existían, y los encargados de hacer el trámite de la importación/exportación era el personal de contabilidad o finanzas, a veces becarios, ayudantes o auxiliares. Hoy, las empresas tienen una conciencia fiscal tal, que muchas de ellas ya cuentan con un área de Tráfico, y otras, además, con una de Comercio Exterior. Mientras la primera cuida la operación diaria -incluyendo al agente aduanal que gestiona documentos, corrobora que las mercancías hayan pasado por aduana para su entrada y salida, y vigila que el flujo de operación no se detenga-, la segunda es más estratégica, cuidando el cumplimiento de disposiciones fiscales, buscando disminuir tasas arancelarias, aprovechando programas de fomento, y minimizando riesgos operativos por procedimientos ilegales. Sin duda, esta evolución es un gran paso.

Sin embargo, aun cuando considero que lo ideal es que una empresa tenga estas dos áreas, tanto la operativa como la estratégica, todavía hay empresas que siguen percibiendo las actividades de comercio exterior como trámites, y en el mejor de los casos destinan a una sola persona a su cargo, la cual normalmente se pasa todo el día arreglando gestiones con el agente aduanal y el transportista, además de capturar información, sin contar con tiempo para analizarla estratégicamente. Este tipo de empresas, más temprano que tarde requieren el apoyo de un tercero experto en el tema para salir de problemas. El año pasado se modificó el reglamento interior del SAT y se creó una nueva auditoría nacional de Comercio Exterior, la cual busca un mayor ordenamiento y cumplimiento de parte de las empresas, buscando que éstas paguen sus impuestos, o bien, las sanciones correspondientes. Hoy menos que nunca se debe menospreciar la

responsabilidad del área de comercio exterior.

Dichosamente, ya existe en México una importante cantidad de Foros (Asociaciones, Cámaras, Representaciones diversas) donde se reúnen especialistas de diferentes funciones para discutir temas diversos como los fiscales y logísticos, toda vez que se han dado cuenta de que el comercio exterior no es un trámite, sino una función estratégica que, de estar mal dirigida, podría parar la operación de una empresa. Por no cumplir alguna disposición, la empresa puede incurrir en la suspensión del programa IMMEX o la cancelación del padrón de importadores, además de tener que pagar importantes sanciones. Si una maquiladora exporta millones de pesos en mercancía, millones de pesos pagará en multas.

Ante estos riesgos, no sólo es recomendable contar con una persona responsable en Comercio Exterior, sino también con una segunda persona o departamento que observe y cuide el desempeño de la primera -Finanzas, Impuestos o Contraloría, por ejemplo-, cuyo líder implemente métricas de desempeño o control para supervisar constantemente que las acciones del encargado de Comercio Exterior se lleven a cabo conforme a la ley, y que no se viole ninguna disposición que ponga en riesgo a la compañía.

También las empresas mexicanas han madurado mucho respecto al uso de programas de fomento como el IMMEX o el Programa de Promoción Sectorial, que buscan diferir el impuesto, exentarlo o disminuirlo; así como el uso de tasas arancelarias preferenciales bajo el paraguas de los tratados de libre comercio. Saber cómo apalancarse en ellos es una habilidad del responsable de Comercio Exterior que bien se ha dejado notar.

Pero no obstante toda esta madurez, sí hay un área de oportunidad que bien podemos señalar: la automatización de los procesos. La autoridad ha dado un paso adelante automatizando sus procesos por medio de la Ventanilla Única; sin embargo, las empresas todavía muestran rezago en ese sentido. Todavía hay aquéllas que tienen



HPH

Líder global en desarrollo portuario, operaciones y servicios de logística



Hutchison Port Holdings (HPH) es la empresa líder mundial en inversiones, desarrollo y operaciones portuarias con presencia en más de **26 países** distribuidos en Asia, África, Europa, Medio Oriente, América y Australasia subsidiaria del conglomerado multinacional Hutchison Whampoa Limited (HWL). Hoy, HPH opera un total de **320 posiciones de atraque** en más de **52 puertos**. Con los años, HPH se ha expandido a nivel internacional en la logística y otros negocios relacionados con el transporte. Estos incluyen terminales de cruceros, operaciones en aeropuertos, centros de distribución, servicios ferroviarios y las instalaciones de reparación naval. En 2012, la red de puertos HPH manejó un rendimiento combinado de **76.8 millones de TEU's** en todo el mundo.

Ensenada

Hidalgo

Lázaro Cárdenas

Manzanillo

Veracruz

Bahamas

Balboa

Cristobal

Buenos Aires



A Hutchison Whampoa Company

www.hph.com

un ejército de capturistas, cuando ya se puede automatizar todo. En lugar de tener a diez personas capturando, las empresas podrían tener 3 o 5 personas analizando la información y buscando estrategias para el cumplimiento de ley y para optimizar recursos. A veces se piensa que los asuntos de Comercio Exterior son sólo inherentes a su área, pero no es así, involucra a muchas otras -Impuestos, Contabilidad, Compras y Ventas, Legal y Fiscal, y Almacenes-; áreas que utilizan la información que Comercio Exterior genera. Si se automatizaran los procesos, se podría homologar la información interna, mejorando la comunicación intra-organizacional y agilizando las operaciones. Muchas veces, en el contexto de una auditoría, se sanciona a empresas cuya información no cuadra entre lo que declaran unos y otros departamentos, y aquella confrontada entre los anexos fiscales y los registros de Hacienda.

En mi opinión, mucha gente se está perdiendo en pensar que el Comercio Exterior tiene una disminución impositiva, cuando realmente yo veo una evolución positiva. Los controles internos y las buenas prácticas no son sólo buenas costumbres, sino obligaciones por ley. Cuando la empresa piensa de esta manera, entonces podemos hablar de una empresa madura.

JABIL

César Castro Rodríguez

La corrupción y la burocracia son la pesadilla de los exportadores e importadores; SECIIT es la solución, pues su objetivo es transparentar las operaciones aduaneras de las empresas, contrarrestar el contrabando y elevar la competitividad a nivel nacional. El programa permite a la autoridad confirmar la confiabilidad y transparencia de las empresas certificadas participantes, y está diseñado de manera conjunta entre la autoridad aduanera y el CNIME.

En 2007, César Castro Rodríguez, entonces gerente de logística de Jabil Circuit y Presidente del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación, A.C., encontró un remedio eficaz para lidiar y acabar con el padecimiento que les hacía pasar el sistema aduanero mexicano. El proyecto aplicaba para empresas que cotizaran en Bolsa y que tuvieran 1000 empleados, por lo que sólo 200 empresas se beneficiaron. ¿Qué ha pasado desde entonces con esos esfuerzos? ¿Cuáles son ahora los grandes retos de las empresas maquiladoras frente al sistema aduanero nacional? Castro Rodríguez, ahora Director de Logística y Relaciones con Gobierno de Jabil nos cuenta:

Ciertamente fue un viacrucis desde que iniciamos el proyecto en Guadalajara. El problema que yo tenía en Jabil lo tenían muchas otras empresas, por lo que me di a la tarea de buscar cómo reducir las contingencias. Sugerí un proyecto para transparentar las operaciones de nuestra empresa ante la Secretaría de Hacienda, con la idea de obtener beneficios. Vender el proyecto nos tomó alrededor de 3 años, y finalmente en 2007 se nos autorizó tras innumerables juntas, reuniones y ajustes, bajo el nombre de Certificación SECIIT -Sistema Electrónico para el Control de Inventarios de Importaciones Temporales. Esto significó desarrollar un software que dependiera exclusivamente del sistema corporativo de control de inventarios, donde se registrara todo lo que entrara y saliera del inventario, y actualizando la información cada 24 horas ante Hacienda, quien habría de monitorear diariamente el movimiento. De esta manera nos mostrábamos totalmente transparentes ante las autoridades, circunstancia que intimidó a muchas empresas; pero, a decir verdad, en una auditoría se muestra eso y más, así que finalmente derribamos la barrera; aunque se sube a este software exclusivamente lo que compete a la operación de comercio exterior de la empresa.

De 2007 a la fecha no hemos tenido ninguna molestia derivada de auditorías, por el contrario, el programa

ha sido muy reconocido tanto por Aduanas como por la Secretaría de Economía. ¿Qué ventajas nos trae? Primero, nuestras operaciones son las más expeditas a nivel mundial, pues Jabil tiene plantas en Brasil, Asia y Europa, y en ninguna de ellas tiene la eficiencia justo a tiempo que nosotros hemos logrado. Cualquier material que nos llega, entra tan solo con un aviso simple de importación, por ser empresa confiable SECIIT.

Por un lado no tenemos riesgo, pues somos transparentes; eliminamos la figura del agente aduanal externo, ahora lo tenemos de casa; nos evitamos operaciones de consolidación; redujimos costos significativamente; y logramos el despacho más eficiente, entre otras. Claro, a cambio tuvimos que darle el mayor número posible de garantías a la Secretaría de Hacienda, por lo que el programa aplicaba sólo para empresas que cotizaran en Bolsa, que tuvieran 1000 empleados y que utilizaran sistemas de rastreo (GPS) para el traslado de mercancía. Hace seis años la empresa tenía que contar con todos esos requisitos, pero ahora basta con cualquiera de ellos, y se empieza a bajar a 500 el número de empleados requerido.

En Jabil invertimos como 400 mil dólares en la implementación del proyecto, pero la recuperación fue muy rápida, y todos los beneficios sumaron sustancialmente. El proyecto ha trascendido de tal forma que los Recintos Fiscalizados Estratégicos ya tiene conceptos del SECIIT, así como el decreto para la industria aeroespacial. Otra ventaja es que si una empresa SECIIT tiene otras empresas dentro del grupo, el programa se puede bajar para beneficiar a todas.

Ahora bien, el gran reto es lograr que la nueva administración gubernamental reconozca y distinga a las empresas confiables de las que no lo son, y que no paguen justos por pecadores como hasta ahora lo han hecho; por otro lado, necesitamos buscar que toda la zona NAFTA reconozca a las empresas SECIIT, para que la misma confiabilidad que se tenga ante el gobierno mexicano, se tenga ante el norteamericano o canadiense. ■