Sistemas de gestión del comercio internacional:

EL MUNDO ENTERO EN SUS MANOS

Los transportistas aprovechan las soluciones GTM para agilizar las importaciones/exportaciones, garantizar el cumplimiento de las leyes comerciales y mantener los envíos en movimiento a través de las fronteras en todo el planeta.

POR KAREN M. KROLL

Los sistemas de gestión del comercio internacional (GTM) habitualmente se han centrado en ayudar a las organizaciones a cumplir con la miríada de regulaciones que rigen cómo los componentes y productos cruzan las fronteras. Si bien el cumplimiento sigue siendo una característica fundamental, muchos proveedores de sistemas GTM están añadiendo nuevas capacidades. Algunos sistemas GTM, por ejemplo, han ampliado el concepto de cumplimiento para incluir la comprobación de que los productos se fabricaron, empacaron y/o enviaron según los parámetros del usuario.

Algunos sistemas GTM también están añadiendo herramientas que pueden ayudar a coordinar el flujo físico de las mercancías, proporcionar visibilidad de los inventarios y productos, comprobar si ciertos materiales califican para el trato preferencial en virtud de un acuerdo comercial, y ayudar en los procesos de pago.

Y la industria sigue madurando. "No hay muchos sistemas GTM que puedan gestionar verdaderamente las complejidades del cumplimiento de una cadena de abastecimiento que atraviese el mundo desde, por ejemplo, una oficina en Cleveland", señala Doug Zuvich, líder mundial del despacho de servicios comerciales y aduanales de la firma de servicios profesionales KPMG.

Algunas empresas prefieren aprovechar el sistema GTM de un proveedor de soluciones. UPS, por ejemplo, ofrece importación/exportación y otros servicios de comercio internacional.

Aun así, los avances al día de hoy pueden proporcionar beneficios importantes. Por ejemplo, en una cadena de abastecimiento la visibilidad en tiempo real permite a las empresas "modificar continuamente su plan para reflejar la realidad operativa", comenta William Sears, director ejecutivo de servicios gestionados de Resolve Solution Partners en Johannesburgo, Sudáfrica. La visibilidad en tiempo real puede acortar los tiempos de abastecimiento requeridos para mover los productos a través de la cadena de abastecimiento, agrega.

Pero incluso a medida que sus cadenas de abastecimiento mejoran física y financieramente, y usan la información contenida en ellas para competir mejor, las organizaciones todavía quieren asegurarse de cumplir con las normas y regulaciones pertinentes. "El mercado ha pasado de jugar a la defensiva para encontrar la manera de jugar también a la ofensiva", señala Rosalie Cmelak, directora de estrategia de producto de la cadena de abastecimiento de Oracle, que ofrece aplicaciones en la nube y servicios de plataforma.

Un impulsor de este cambio son los avances en la tecnología, afirma Ann Grackin, directora general de ChainLink Research en Newton, Massachusetts. Las plataformas robustas que pueden manejar las muchas exigencias hechas sobre los sistemas GTM actuales no existían hace una década.

La evolución de la computación en la nube ha ayudado también. Las soluciones son "más rápidas de implementar y ofrecen un costo total de propiedad menor", agrega Cmelak.

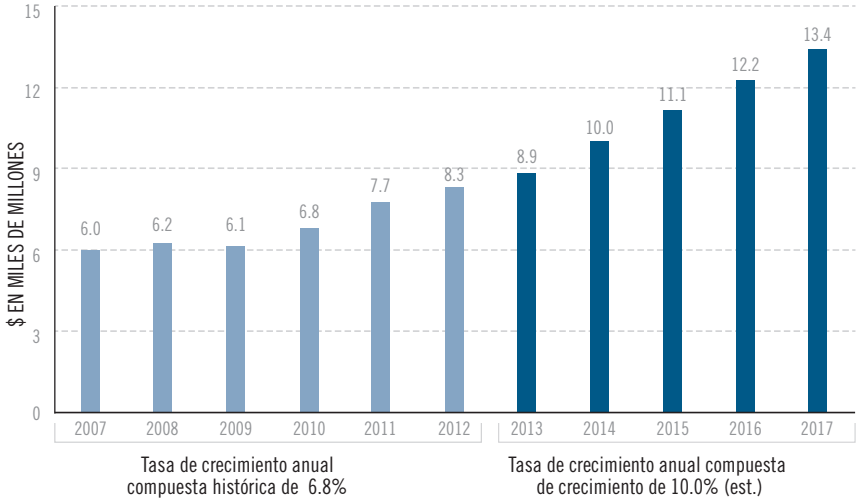
El cambio a la nube es importante por otra razón: las empresas pueden utilizar los sistemas GTM para crear redes de proveedores, agentes de aduanas, transitarios, proveedores de logística terceros y otros en su cadena de abastecimiento. "Los sistemas permiten que muchos participantes de la cadena de abastecimiento se unan de forma dinámica", comenta Greg Brady, director ejecutivo de ONE Network, un proveedor de redes de administración de la cadena de abastecimiento con sede en Dallas.

Otros avances técnicos, tales como la capacidad de integrar sistemas por medio de interfaces de programación de aplicaciones, han

(Continúa en página 34)

EL MERCADO INTERNACIONAL DEL SOFTWARE SCM FUERA DE SERIE

El mercado internacional del software de gestión comercial se estimó en un valor de $8.3 mil millones de dólares en 2012 (7.1 por ciento más con respecto al año anterior), y se espera que aumente a $13.4 mil millones en 2017.



Fuente: Análisis de Cuota de Mercado: Software de Administración de la Cadena de Abastecimiento a Nivel Mundial, Gartner

INICIATIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL: ¿ESTÁ USTED DE ACUERDO?

Por Julie Gibbs, Directora de BPE Global

No es demasiado tarde para poner estas iniciativas en su lista de pendientes 2016:

■ **Acuerdo de la Asociación Trans-Pacífico (TPP):** Durante el primer año de la entrada en vigor de Acuerdo TPP, el 91 por ciento de los códigos del Programa de Aranceles Armonizados (HTS) entrarán libres de impuestos, con base en los códigos arancelarios de 2010. Si sus productos califican, determine si el TPP es más beneficioso que otros acuerdos de libre comercio.

■ **Reforma del Control de las Exportaciones (ECR):** La ECR todavía tiene que hacer frente a seis categorías de la Lista de Municiones de Estados Unidos (USML), lo que significa que 15 han hecho la transición a las normas definitivas y 11 tienen fechas de transición final en 2016. Asegúrese de que sus productos que entran en estas categorías se han revisado de manera exhaustiva y están clasificados debidamente bajo las Normas de Administración de Exportaciones (EAR) de la USML.

■ **Actualización de la Lista de Doble Uso:** Si su empresa es exportadora de la Unión Europea, revise los cambios en la Lista de Doble Uso de la UE; estos cambios entraron en vigor el 25 de diciembre de 2015.

■ **Informes de cifrado:** El informe de autoclasificación anual para la actividad de los meses de enero a diciembre de 2015 vence el 1 de febrero. Además, si la información de registro cifrado sufrió cambios en el año anterior, se debe presentar un nuevo formulario de registro cifrado para obtener un número de registro nuevo. El informe semestral de excepción de licencias ENC vence el 1 de febrero para la actividad comprendida entre el 1 de julio y el 31 de diciembre de 2015.

■ **Cambios al HTS en 2016:** Revise los cambios en el programa de aranceles armonizados (HTS) de 2016, publicados en la página web de la Comisión de Comercio Internacional (CCI) de Estados Unidos. También tenga en cuenta que los cambios podrían afectar al número HTS que se reporta en lugar de un número de la Lista B (Schedule B) para sus declaraciones de exportación. La Oficina del Censo de Estados Unidos ha publicado una lista de adición/eliminación de números de la Lista B en su sitio web, así que asegúrese de revisar esta lista, en particular si sus números HTS se vieron afectados en el nuevo año.

■ **Certificados de Origen:** Solicite certificados o declaraciones del Tratado de Libre Comercio 2016 a sus proveedores para programas tales como el TLCAN y KORUS. Incluso si los certificados o declaraciones se emitieron en un nivel general, no los utilice si ya expiraron. Si su empresa emite certificados o declaraciones TLC, consulte con sus departamentos de manufactura y adquisiciones que la contratación no haya cambiado o no vaya a cambiar antes de emitir nuevos certificados generales de 2016. Este también es un momento perfecto para realizar un análisis de costo/beneficio utilizando los informes del Entorno Comercial Automatizado (ACE) sobre la actividad pasada del TLC con el fin de determinar si estos programas están siendo rentables. Analice los informes del ACE para establecer si alguno de los productos recién importados es elegible para un acuerdo de libre comercio u otros programas de ahorro de aranceles.

■ **Renovación de la Licencia de Exportación:** Si usted utiliza licencias de exportación, cree un programa para la renovación. Esto es particularmente importante para las licencias de la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) que no son expedidas por la cantidad o el monto en dólares. Empiece a trabajar por lo menos 60 días antes de la expiración. Con suerte, usted tiene una mejor idea de las estrategias de negocio y desarrollo de su empresa y conoce las necesidades futuras de concesión de licencias. Si no, es un buen momento para hacer que sus equipos de ventas y desarrollo de negocios tomen conciencia de los problemas de licencias, entre ellos sus productos con licencia actuales y las nuevas sanciones.

■ **Programa de auditoría:** Establezca su programa de auditoría ahora para asegurar que las divisiones o unidades de negocio de su empresa puedan planificar adecuadamente y no se vean afectadas de manera adversa. Coordine las auditorías internas con su equipo de auditoría corporativa para asegurar que sus auditorías no se superpongan. También incluya en su programa una auditoría de sus proveedores de servicios, por ejemplo de los agentes de aduanas y transitarios que presenten declaraciones AES en su nombre. Haga una revisión anual de su desempeño y cumplimiento con los procedimientos operativos estándar.

■ **Programa de capacitación:** Planifique sesiones de entrenamiento de cumplimiento comercial para su empresa. Toda la empresa debe capacitarse anualmente en el cumplimiento comercial general, con énfasis en las zonas de alto riesgo. Ciertos departamentos, tales como el transporte y la gestión de pedidos, requerirán un entrenamiento más detallado. Ya sean cursos de entrenamiento en persona o en línea, cuanto más pronto planifique y se coordine con otras iniciativas de la empresa, más éxito tendrá. Usted también querrá considerar conferencias y seminarios para su desarrollo profesional. Asegúrese de contar con un presupuesto y de organizar sus iniciativas en torno a esas fechas de modo que pueda asistir a las sesiones de entrenamiento en lugar de estar encerrado en su habitación de hotel respondiendo el correo electrónico.

■ **Contabilidad de registros:** ¿Puede mover algunos registros a sus archivos? ¿Puede destruir los registros que sobrepasan todas las directrices de la contabilidad de registros de la empresa? Recuerde que algunos registros se deben mantener durante más de cinco años. Tal vez sea necesario retener la documentación de apoyo para ciertas reclamaciones de devolución hasta por 11 años.

■ **Renovaciones de contratos:** Revise la facultad de los abogados y otros contratos con terceros para hacer renovaciones. Si su empresa está renovando contratos con los clientes, vendedores y proveedores asegúrese de que éstos incluyen el nivel adecuado del lenguaje de cumplimiento comercial. Los documentos del contrato de su fabricante también deben tener un lenguaje específico relativo a las transacciones asimiladas a exportaciones y a las transferencias de tecnología controladas.

Para obtener más información, póngase en contacto con BPE Global, San Francisco, California. Al teléfono 415-845-8967, por correo electrónico info@bpeglobal.com o en línea www.bpeglobal.com

US-MEXICO SCLM

Supply Chain Leaders Meeting

Workshops + Top Speakers + Breakfast + Networking

US-MEXICO LOGISTICS & SUPPLYCHAIN LEADERS MEETING MIAMI

September 7 & 8, 2016

FOUR SEASONS, MIAMI, FLORIDA

SAVE THE DATE

In the past 20 years, however, the management of transportation and logistics has undergone meteoric change. Today's supply chain is awash with complexity. Whether it's the rapid growth of e-commerce and omni-channel logistics, or emerging consumer markets around the world, shippers face a litany of challenges.

Inbound Logistics Latam and the **USMCOCNE** call experts, users, suppliers, investors and potential customers, to put on the table the challenges and together seek solutions to the need for specialization of services to segments and subsegments of the industry.

Among the challenges to solve:

1. Services for international markets.
2. Consolidations and industry specializations.
3. New tracking and visibility strategies based on new technologies.

INFO & SPONSORSHIP
Mexico +52 (55) 1253-7124

manager@il-latam.com
publisher@il-latam.com

ORGANIZED BY:

inbound logistics®

THE UNITED STATES-MEXICO CHAMBER OF COMMERCE
NORTHEAST CHAPTER

Los sistemas de gestión del comercio internacional ayudan a los transportistas a tomar el control del transporte, el cumplimiento y los requisitos de documentación mientras mantienen los costos bajo control.

facilitado el enlazamiento de aplicaciones GTM con la planificación de recursos empresariales y otros sistemas de la cadena de abastecimiento.

Las demandas de los consumidores para obtener más información acerca de los productos que están comprando también están impulsando nuevas capacidades de GTM. Los consumidores quieren asegurarse de que los productos que compran se hicieron en fábricas que no utilizan trabajo infantil, o proceden de granjas que no utilizan transgénicos. Para proporcionar esa información, las empresas necesitan visibilidad de la cadena de abastecimiento.

La visibilidad también puede ayudar a las empresas a controlar los costos del producto, por ejemplo, al identificar los componentes que califican para un trato preferencial en virtud de acuerdos de libre comercio (TLC). "La incorporación de TLC y tasas fiscales puede proporcionar algunas ventajas competitivas definidas", señala Anne van de Heetkamp, líder de producto de TradeBeam, un proveedor de sistemas GTM basado en la nube.

Asimismo, la visibilidad puede ayudar a las organizaciones a determinar rápidamente la mejor manera de manejar los contratiempos que inevitablemente surgen al comprar y vender en todo el mundo. Brady proporciona un ejemplo: Una empresa dedica cinco proveedores de Asia para producir y transportar 1,000 monederos a Europa en seis semanas. Tres semanas después, un vendedor le dice que necesita varios días adicionales para trabajar en su asignación. La empresa debe decidir si retener todos los envíos para esperar a ese vendedor, o seguir adelante con envíos separados. La visibilidad es clave para tomar una decisión inteligente.

EMPEZAR POCO A POCO

Mientras que las empresas más grandes, a menudo en industrias altamente reguladas, tienden a ser las primeras en aprovechar los cambios en el mercado de GTM, las pequeñas empresas no se quedan fuera. Muchas comienzan con la implementación de módulos específicos, como aquellos que revisan los antecedentes de los socios de negocios potenciales contra las listas de vigilancia contra el terrorismo. "El umbral del rendimiento sobre la inversión para la compra del software sigue bajando", observa Virginia Thompson, vicepresidente de administración de productos del proveedor de software de cumplimiento Integration Point.

Si bien los sistemas GTM siguen avanzando, las empresas que los evalúan e implementan deben tener en mente varios principios. En primer lugar, "los sistemas son uno de los elementos de la solución", explica Zuvich. "Los otros elementos son la estrategia, las personas, la organización y los procesos."

Antes de considerar un sistema GTM, la administración necesita conocer las normas que rigen sus operaciones. "Usted tiene que conocer su negocio y las reglas que lo afectan, de manera que pueda poner en práctica la solución correcta", advierte Beth Pride, presidente de BPE Global, una empresa de consultoría de cumplimiento de importación y exportación.

ELECCIÓN DE UN SISTEMA GTM

Cuando evalúe un sistema GTM, preste atención a los siguientes atributos:

1. Escalabilidad y flexibilidad: "No sólo piense en el hoy, piense en el mañana", aconseja Thompson. Por ejemplo, una empresa puede comenzar con una base de datos de cumpli-

Marabis
desarrolladora

MEXICO´S CENTER FOR BUSINESS & INDUSTRY

Build to Suit Facilities for Lease or Sale / Land for Sale / Design Build,

Industrial Developer and Construction Company

- Design and construction services
- Build to suit for lease / own
- Available building for lease
- Delivery on time by work schedule
- Lump sum
- Prime industrial infrastructure
- Abundant labor force

80% of the automotive industry is within 250 miles of the state of Guanajuato

79 Clients in Irapuato, Abasolo & Comonfort

39		Japan
11		Germany
11		USA
15		Mexico
1		Spain
1		China
1		Switzerland

ampip CERTIFICATE
Mexican Standard for Industrial Parks

www.marabis.com (462) 625 4968

miento y luego añadir la capacidad de analizar zonas de comercio exterior.

2. Integralidad: La información de GTM que reside en un solo sistema utiliza los mismos procesos, y se puede actualizar a la vez, a medida que se reciba nueva información. Por el contrario, cuando la información está dispersa en sistemas dispares y debe reunirse, "la probabilidad de errores en los datos aumenta", sostiene Wayne Slossberg, vicepresidente senior de QuestaWeb, un proveedor de soluciones de gestión del comercio internacional basado en la Web.

3. Información normativa creíble: Compruebe la fuente de los datos normativos. Por ejemplo, la guía impresa a menudo caduca sin previo aviso. Cuando esté disponible, la fuente ideal es una suscripción a una agencia gubernamental que envíe actualizaciones a los usuarios.

4. Proporcionar un beneficio aun cuando los vendedores no participen: Algunos proveedores sólo pueden enviar las facturas por correo electrónico, en vez de introducirlas en un sistema GTM. El usuario debe entonces poder introducir esa información como si el proveedor en realidad hubiera transmitido las facturas directamente al sistema.

5. Automatización: Para aumentar la eficiencia, el sistema debe automatizar gran parte de la documentación en la medida de lo posible.

6. Reglas de negocio: La capacidad de incorporar reglas de negocio puede ayudar con la automatización y el cumplimiento. Por ejemplo, un sistema GTM "debe ser capaz de ingresar datos automáticamente en documentos tales como los conocimientos de embarque y las facturas, necesarios para el movimiento de mercancías", explica Slossberg.

Las reglas de negocio integradas en un sistema GTM también pueden ayudar en el cumplimiento al comprobar que los productos se envían con los permisos requeridos.

7. Visibilidad: Una empresa debe contar con la capacidad de obtener información sobre el inventario y los productos que están siendo manejados por socios de la cadena de abastecimiento y todas las partes deben operar con la misma información.

Greg Kefer, vicepresidente de marketing corporativo de GT Nexus, empresa que proporciona una plataforma de colaboración basada en la nube, ofrece un ejemplo: Cuando el volcán islandés Eyjafjallajökull entró en erupción en 2010, sus cenizas interrumpieron el transporte aéreo hacia algunas ciudades de Europa durante aproximadamente una semana. "Algunas empresas tenían una visibilidad muy limitada de su cadena de abastecimiento", dice. Eso entorpeció su capacidad para elegir rápidamente una nueva ruta para los productos. "Pero aquellos que tenían la información tuvieron una ventaja al asegurar la capacidad aérea en las zonas no afectadas por la ceniza."

8. Capacidades de colaboración: "Vemos una necesidad de una mayor colaboración con los proveedores y otros socios comerciales", señala Gary Barraco, director de marketing global de productos de Amber Road, un proveedor de soluciones GTM. De esta manera, los proveedores pueden aprovechar la información relevante para ellos en el sistema GTM, por ejemplo las clasificaciones arancelarias o el seguimiento de los envíos, aumentando la eficacia global de la cadena de abastecimiento.

9. Capacidades de integración: La mayor parte de los sistemas GTM tienen que conectarse con otros sistemas ERP o corporativos. El departamento de TI por lo general puede ayudar a determinar cómo -y con qué facilidad- sucede esto.

10. Informes y análisis: El software GTM debe producir informes que permitan a la administración saber qué funciona y qué no en la cadena de abastecimiento.

"Los sistemas GTM son herramientas para potenciar las funciones del comercio internacional dentro de una organización", asegura Zuvich. "Agregan valor incremental en toda la empresa." ■

EVALÚE SU SOLUCIÓN GTM

¿Su solución de gestión de comercio internacional (GTM) se mantiene a la par con los cambios en la organización y en el funcionamiento? Si su respuesta es "sí" a una o más de las preguntas siguientes, tal vez llegó el momento de hacer una evaluación de su solución GTM.

¿Implementó su GTM hace más de tres años? ¿O han pasado más de tres años desde su última evaluación de tecnología y entrenamiento en GTM?

¿Ha habido cambios en la manera en que está organizado el cumplimiento comercial de su empresa? ¿Estableció usted, por ejemplo, un centro de excelencia o un centro de servicios compartidos; cambió el personal, utilizó programas comerciales nuevos o cambió la estructura del cumplimiento comercial dentro de su organización?

¿Hubo cambios en su negocio que pudieran afectar la función del comercio? Estos cambios incluyen, pero no se limitan a ello, la expansión hacia regiones nuevas o líneas de producto nuevas y diferentes, el cambio de proveedores o socios de la cadena de abastecimiento, el cambio de las rutas comerciales, fusiones, adquisiciones o ventas de activos, y las actualizaciones de sistemas/software (por ejemplo, un sistema ERP o WMS nuevos).

¿Sus procesos de cumplimiento comercial de GTM han evolucionado con los requisitos reglamentarios nuevos y variables, por ejemplo con la reforma de exportación, los nuevos acuerdos comerciales y la automatización de la Aduana?

¿Tiene usted la sensación general de "mantenerse a flote" o "arreglárselas apenas" en cuanto al procesamiento de transacciones transfronterizas u otras actividades de cumplimiento comercial?

FUENTE: Servicios Comerciales y Aduanales de KPMG