

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

(Clara Santiago): (Clara Santiago), Soy del departamento de Comercio Federal Negociado del Censo, la división de Economic Management, de administración económica. Voy a ser la voz principal en esta presentación que vamos a tener de regulaciones, pero a través del chat usted puede enviar sus preguntas en cualquier momento. EN el chat están (Eric Gautier), (Edgar Almodóvar) y (Carol Camacho) para contestarle sus preguntas. Les recuerdo que en algún momento pueden llegar a ser escuchadas por todos y al final también vamos a tener un espacio para esas preguntas que queden pendientes.

De mi parte le puedo informar que llevo más de 30 años con el Censo. Tengo una maestría en administración pública, y tratamos de ser muy dirigidos a nuestros clientes, así que dentro de lo posible esperamos poder contestar sus preguntas. Si quedara alguna pregunta pendiente, ya vieron que les escribí mi email y también está en la primera página de la presentación. La presentación va a estar disponible próximamente a través de lo que conocemos como la Academia del Censo.

Esta es la primera parte de unos seminarios en línea de dos días. Hoy comenzamos con lo que llamamos el día uno, y mañana tendremos la segunda parte. Así que no todas las preguntas serán respondidas hoy. La idea de hacerlo así era que en lugar de darle a ustedes tres largas horas de educación, decidimos hacerlo en hora y media cada día para que fuera más fácil.

La forma en que trabaja esto, creo que si usted me está oyendo ya lo entendió, pero para poder escuchar tiene que llamar a este teléfono. Usted tiene que tener una computadora, o un celular en donde va a estar viendo las imágenes, y otra computadora o celular en donde va a estar escuchando. Le insistimos porque en una actividad anterior tuvimos la situación donde no nos escuchaban porque no sabían que tenían que llamar por teléfono. Así que le insisto en que sus preguntas o dudas, las escriban en el chat y podamos trabajarlas juntos.

Le doy la bienvenida a todos y a todas. Lo que vamos a estar cubriendo hoy son los requisitos legales, los fundamentos para una exportación, los requisitos para transmitir la información electrónica de exportación, que la abreviación en inglés es EEI, Export Electronic Information. Nosotros tenemos el fallo de que usamos mucha abreviatura. Yo voy a hacer lo posible porque cuando vaya a usar diferentes siglas, poder decirle el nombre completo.

Si de todas manera se me escapa una, en confianza diga, "Mira, no sé lo que quiere decir esa abreviatura", y le damos la mano para poder aclarar esa duda porque lo que queremos es que haya un aprendizaje cómodo. Todas las preguntas son buenas. Y el último de los temas que vamos a cubrir es alguno de los datos que son requeridos en la información que usted declara electrónicamente.

Ya en la parte superior hay unas siglas que no le dije, que es FTR, en inglés, "Foreign Trade Regulations", en español son las Regulaciones de Comercio Exterior. Cada una de las páginas que vamos

a estar viendo de información, a la parte superior tiene la sección de la regulación que está cubriendo esa página para que usted pueda luego volver a repasarlo y así aclarar sus dudas y preguntas.

¿Por qué el Censo está dando esta clase y por qué podemos estar pidiendo información en sus embarques? Pues mire, hay unas leyes que nos apoyan para hacer esto. En el caso del Censo nuestro propósito es estadísticas. Lo que queremos es tener la data de cómo se está moviendo la economía, qué se está exportando, qué se está importando, si hay déficit económico, si hay alguna depresión, toda esa data se va recolectando y logramos tener decisiones inteligentes de parte de las diferentes agencias de gobierno, o entidades privadas.

En el caso del Censo es el título 15 del código federal de regulaciones, la sección 30, la que nos permite solicitar que se provea la información de todos los embarques que están saliendo de los Estados Unidos. La otra razón por la que solicitamos esta información es por control y seguridad en los puertos.

Y hay tres agencias que tienen un interés mayor, y estas agencias son el Negociado de Industria y Seguridad, que en inglés es el Bureau of Industry and Security, ellos son los expertos en licencias. Si su embarque requiere una licencia, la agencia que le puede decir claramente qué licencia se requiere, cuándo y por qué, es el BIS. De igual manera ellos tienen un interés principal en los productos que son de uso dual, es decir que tienen uso civil y uso militar. Y ese es el tipo de producto que ellos tratan de saber bien quién lo compra, dónde se vende y cuál es el uso que se le está dando.

El Departamento de Estado también tiene interés en lo que sale del país porque ellos son los que mantienen las buenas relaciones con los países vecinos, y los que limitan de alguna manera que haya negocios con países en los que la relación no es tan buena, como pudiera ser Corea del Norte. Y en diferentes momentos históricos y políticos el Departamento de Estado es el que limita el que se pueda exportar productos a X, o Y país.

Y obviamente los que más ustedes conocen, esos que ustedes ven en los puertos, que es la oficina de Aduanas y protección fronteriza, que es CBP en inglés, todos los conocemos como Aduana. Es ese oficial que está ahí, ese oficial que le dice, "Necesito la declaración". El que le dice, "Te voy a detener el embarque", o el que le dice, "Déjame ver lo que tienes ahí".

Y ellos son definitivamente los que hacen que nuestras regulaciones se hagan realidad, porque si ellos no la enforzan, no van allí y les requieren a ustedes los documentos, nuestra regulación sería solamente teoría. Y el interés de ellos es el control de puertos, que sepamos lo que entra y lo que sale, y obviamente evitar lo que es ilegal. Así que esos son los requisitos legales que dan base a todo lo que vamos a estar discutiendo hoy.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

En seminarios anteriores hemos tenido la situación de que a veces se conectan sin saber necesariamente de qué trata la clase, y quiero aclarar que todo lo que vamos a estar hablando es en relación a la exportación. Es decir, a productos tangibles que salen de los Estados Unidos hacia otro país. Los servicios no se declaran en este programa. Y cuando hablo de programa, me refiero al Automated Export System, que es un programa con base en el Internet, un programa electrónico donde usted dice, siguiendo las regulaciones que vamos a estar discutiendo hoy, lo que está exportando. Así que es un mundo electrónico. No se declara en papel. Solo lo tangible.

Y en el 2014 se hizo una orden ejecutiva que fue la 33659 para crear lo que llamamos una sola ventana. ¿Qué queremos decir con eso? Antes usted declaraba las exportaciones en un sistema, las importaciones en otro, y los documentos de las diferentes agencias de gobierno en otro, y desde el 2014 se creó esta sola ventana que recoge las exportaciones, las importaciones y muchos de los documentos de apoyo de las agencias que requieren documentos en la exportación.

Y ese programa, aquí dice el nombre formal, es el ITDS, Sistema Internacional de Data Comercial, pero usted si es usuario posiblemente lo conoce como ACE, o Automated Commercial Environment. Así que la idea del gobierno era facilitarle el proceso de exportación e importación. Y cuando hablamos de las exportaciones hay unos conceptos que son básicos, y aquí hay unos cuantos de esos que vamos a estar hablando. Ya le mencioné el EEI, el EEI es el Export Electronic Information, ya que la información de su exportación va a ser electrónica, no en papel.

El USPPI lo vamos a estar mirando con mucho detalle porque es uno de esos renglones que realmente crea un poquito de dudas y confusiones, pero ese USPPI quiere decir, US Principal Party In Interest, que en español decimos la entidad en Estados Unidos que tiene el interés primario.

Un embarque es una mercancía tangible saliendo de los Estados Unidos por diferentes métodos de transporte. El consignatario final es a quien le llega esa mercancía. Y el agente autorizado es aquel en quien el exportador puede delegar su responsabilidad. Y entonces, ¿cuáles son las partes de ese embarque de la exportación? Pues en Estados Unidos está la entidad principal, o USPPI, el agente autorizado y el transportista. Mañana vamos a hablar con detalles de las responsabilidades de cada uno.

Pero es importante que sepa de entrada, que la responsabilidad principal es de la entidad principal en los Estados Unidos, o USPPI, que él o ella pueden delegar en un agente autorizado esa responsabilidad. Pero la responsabilidad principal es del USPPI. El transportista tiene la responsabilidad de asegurarse que la información esté reportada en los sistemas electrónicos. Y este sistema electrónico que ya le mencioné, el AES, le provee un número de confirmación que se conoce como el ITN, o Internal Transaction Number.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

El transportista tiene que asegurarse que tenga ese número la mercancía, o que haya una exención en los documentos que se le entreguen. También de las exenciones vamos a estar hablando hoy. Y la otra parte del embarque es la parte que está en el extranjero que es el consignatario final, es ese quien los recibe. Y lo otro que tenemos es la entidad principal en el extranjero, de quien hablaremos más mañana, cuando hablemos de los routed transactions. Es una parte de la transacción que puede autorizar para que se hagan las declaraciones electrónicas de exportación.

Y sin más vamos a entrar a hablar de lo que es el USPPI, o esa parte principal en los Estados Unidos. Y el nombre mismo lo dice, tiene que estar en los Estados Unidos. Es una compañía con base en Estados Unidos, es una persona que está en Estados Unidos al momento de la compra. Entonces además de estar físicamente en Estados Unidos, tiene un beneficio principal, sea económico o de cualquier otro tipo.

Y dicho eso tengo que añadir que por regla general el agente de Aduana, o el agente de carga, no son la entidad principal porque ellos no exportan, ellos transportan, o llenan documentos. Entonces en ese sentido por regla general el agente, o el customs broker, no es la entidad principal. Generalmente puede ser el vendedor o el fabricante, esos son los más comunes. El que tiene una mercancía que la vende a un país fuera de Estados Unidos, sea un comerciante o un distribuidor, o el que la fabrica y la envía a otra fábrica, o la envía a una compañía para que las revenda. Ese es el exportador clásico, el vendedor o el fabricante.

Pero hay otros entes que pueden ser considerados como el USPPI, o entidad principal en los Estados Unidos. Y aquí me detengo un poquito. Mediador en la transacción. Eso es una persona que se hace cargo de ir y comprar por usted. Usted está fuera de los Estados Unidos y le pide a una amiga, a un familiar, que vaya y le compre algo en los Estados Unidos, y esa persona, esa compañía norteamericana le hace a usted el favor, o se hace cargo de su transacción y se convierte en un intermediario, un mediador en esa transacción.

Y como él está en los Estados Unidos y está tomando control de esa mercancía, pues pasa a ser el USPPI. Y entonces le dije el agente no puede ser el USPPI, y ahora le enseño aquí al agente aduanero como un posible USPPI, y voy a explicarme porque esto es una larga explicación. Básicamente el agente aduanero puede ser el USPPI si por equivocación entraron la mercancía a Estados Unidos que iba para un país en el extranjero.

Y me explico. En la prisa de que entran los embarques, que entran los aviones, que usted va a Aduana, que paga los impuestos, dentro de esa mucha mercancía que usted declaró, había una

mercancía que de Estados Unidos iba para el extranjero. Estaba realmente de transbordo. Por decir un ejemplo, llegó de España a Nueva York, pero de Nueva York iba para la República Dominicana.

Pues de esa mercancía que usted declaró como que iba para Nueva York, tiene que declarar esa exportación. Como el que la exportó está en España, y el que la importó está en la República Dominicana, en esa situación específica el Customs Broker, o el Agente de Aduana, o el agente de carga, pueden ser el USPPI. Así que por regla general no lo son, solamente cuando básicamente por equivocación entra mercancía que va para el extranjero a los Estados Unidos.

Y el último de esos bullets dice, “Una entidad extranjera”. Pero no lo dejamos ahí solito, le añadimos un paréntesis bien larguito que dice, “Si está dentro de los Estados Unidos, cuando se compra o se obtiene la mercancía para exportar”. ¿Qué estamos diciendo? Una persona de México cruza a Laredo, compra algo, y lo está sacando de Estados Unidos. Como estuvo al momento de la compra en los Estados Unidos, él o ella pasa a ser el USPPI, y hace una declaración con su número de visa o pasaporte, o el número que le da Aduana en el permiso para poder cruzar la frontera.

Pero esa persona tiene que haber ido a comprar a los Estados Unidos. Quiero enfatizarlo porque hay veces que nos crea confusión la cuestión de la entidad extranjera. Esa persona tiene que haber estado en Estados Unidos al momento de la compra, y entonces se declara el número de visa o pasaporte, o el permiso al cruzar la frontera. Continuamos con el tema del USPPI.

Y entonces tenemos un ejercicio, y como es un ejercicio lo voy a leer muy suavemente y usted va a contestar, lo puede escribir en un papelito, puede pensarlo en su mente. Lo pudiera escribir en el chat, lo que pasa es que en el chat pues pudiéramos de momento tener muchas respuestas que no necesariamente son las correctas.

Y dice así el ejercicio, “La compañía A en Estados Unidos manufactura computadoras. Luego que las computadoras son ensambladas son vendidas a la compañía B en Estados Unidos. La compañía C en Canadá le hace una orden a la compañía B y les autoriza a exportar las computadoras al consignatario final en Francia. ¿Quién es el USPPI y por qué?”.

Vamos a ver, ¿la compañía A lo sacó de Estados Unidos? No. La compañía lo que hizo fue que los vendió a la compañía B, así que la A no es. Vamos a la compañía B. ¿El vendedor es de Estados Unidos? Posiblemente pero vamos a ver qué es lo que hace la compañía C. La compañía C está en Canadá y no estaba físicamente en Estados Unidos al momento de la compra, así que el C no es. Y la compañía C está en Canadá y le hace una orden a la compañía B, o sea que, la compañía de Canadá autoriza a B.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

Por tanto B es el vendedor en Estados Unidos, es la respuesta correcta. Y espero haberme explicado bien y que entiendan los por qué de esas respuestas. Así que en este caso es el vendedor porque es quien sacó esa mercancía de Estados Unidos y el es que tiene el beneficio primario.

El siguiente ejercicio dice de la siguiente manera, “La entidad mexicana A está en los Estados Unidos comprando lápices, y la compañía B en los Estados Unidos. Luego de hacer la compra la compañía A autoriza a la compañía C en Estados Unidos a declarar en el AES, y exportar la mercancía en su nombre. Luego la compañía A regresa a México. ¿Quién es el USPPI y por qué?”. Y les voy a dar unos segunditos para que vuelvan a leer la pregunta ustedes solitos.

Apunte por ahí por su respuesta. La compañía C no es porque ese es el agente autorizado, por regla general el agente autorizado no es el USPPI. La compañía B en Estados Unidos, pudiera serlo pero como la entidad extranjera estaba en Estados Unidos al momento de la compra, pues el USPPI es esa entidad mexicana. (La respuesta) A porque estaba comprando en Estados Unidos.

Pregunta: “Coloco una orden por Internet a la compañía B localizada en Oregon por la compra de tres bicicletas que cuestan \$3.000 dólares cada una. El individuo en Francia utiliza como dirección de envío la de su agente autorizado en la Florida. El individuo contrató al agente para que las exporte a Francia. ¿Quién es el USPPI?”. Y aquí tenemos las tres opciones. El cliente en Francia, la compañía B, el agente autorizado, el comprador francés.

Y esta pregunta se diseñó con la intención de tratar una situación que sucede a menudo. Porque aquí tenemos que Francia está comprando a Oregon, pero cuando le da la dirección a Oregon en lugar de darle su dirección de Francia, le dio su dirección del almacén en Estados Unidos. Para Oregon, ellos lo sacaron de su planta al almacén en Estados Unidos, pero resulta que va para Francia y se necesita un exportador, un USPPI.

El agente no es el que está recibiendo el beneficio primario, porque el agente lo que está es transportándolo de Estados Unidos a Francia. Quien recibe el beneficio primario es Oregon. Así que la compañía B en Oregon es el USPPI. Y entonces usted dice, “Pero es que no lo sabían”. Bueno, pero entonces el que está en el almacén tiene que llamar a la compañía B y decirle, “Necesito tu información porque esta mercancía va para Francia, y yo necesito declararte a ti como USPPI porque tú eres el que recibes el beneficio primario en esta transacción”.

Y yo sé que muchos de los que me están oyendo, y que están trabajando a menudo con esas exportaciones, me dicen, “Pero es que no me lo quieren dar”. Pues lamentablemente tienen que darle la información, eso es lo que dice la regulación, que tienen que proveerle la información de su compañía para usted poder estar en cumplimiento. Porque usted agente, no es el que está recibiendo el beneficio

primario, tampoco es el que va a pagar impuestos si hubiera que pagarlos en Francia, tampoco es el que va a hacer la declaración de venta de lo que vendió a Estados Unidos.

Así que no tome esa responsabilidad que no es suya, es mi consejo. Busque la información, averigüe bien porque, ¿cuál es la opción? La opción sería que entonces la mercancía de Oregon no sale. Francia no la recibe y no le pagaría. Usted tiene que explicarle, es importante que mantengamos esos canales de comunicación, que sepamos quién es quién en la transacción y encontremos la información.

Sé que en ocasiones la gente no es tan amable cuando le estamos pidiendo información. Si usted nos refiere algún caso de una persona muy difícil, básicamente lo que podemos hacer es citar la regulación y enviarle ese pedazo de regulación que le explica cuáles son sus responsabilidades.

Continuamos con nuestro seminario y entonces tenemos aquí qué es un envío. Mire, y mi chistecito siempre, si usted me ha visto alguna vez dando una clase de estas en vivo, es que si se va a dormir, no se duerma ahora, por favor. Porque usted necesita saber, esto es lo más básico que usted necesita saber. Si se dan estos cinco criterios usted tiene que hacer una declaración de exportación. ¿Por qué?

Porque hay un exportador, que posiblemente es usted, que tiene algún tipo de beneficio económico en esa transacción o de otro tipo. Hay un cliente en el extranjero, es decir, un consignatario. Hay un transportista, una compañía que se lo va a transportar un día. Y hay una mercancía que por clasificación - y ahí sale un término que es Schedule B. El Schedule B es un número de diez dígitos para clasificar su mercancía. Y por ahí está (Carol Camacho) en el chat que es una experta en lo que es la clasificación por el schedule B number.

Y entonces le llaman la regla de uno para facilitarlo. Un exportador, un consignatario, un mismo día, un mismo método de transporte, y una mercancía que excede los \$2.500 dólares. Aunque ese último tiene, "O", si la licencia es requerida porque hay casos que si requiere licencia, no importa el valor, tiene que ser declarado. Si es un vehículo autopropulsado, no importa el valor, tiene que ser declarado. Y si son diamantes, lo que llaman, "Rough diamonds", o diamantes industriales, también tienen que ser declarados sin importar su valor.

Así que si usted tiene estos cinco criterios, usted tiene que hacer una declaración en el programa electrónico. Si cambia uno de esos criterios, pues entonces van a salir varias transacciones. Me explico. Usted sigue siendo el exportador, pero su producto va para diferentes clientes en un mismo país. Vamos a decir que usted está enviando para Costa Rica, pero en Costa Rica está la compañía B, la compañía D, y la compañía Z. Entonces usted tiene que evaluar estos criterios de forma individual porque hay un exportador pero hay tres consignatarios, así que posiblemente son tres transacciones en el programa.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

Salen el mismo día, por el mismo método de transporte pero hay tres consignatarios diferentes. Pues entonces tiene que evaluar si lo que va a enviar para cada uno de esos consignatarios por clasificación excede los \$2.500 dólares. Así que ese es el jueguito importante, usted tiene que dominar bien esta información que le estamos proveyendo aquí para saber cuándo declaro y cómo declaro. ¿Okay?

Continuamos adelante, y no sé, veo como unas preguntas en el chat pero creo que las van contestando en el camino mis compañeros, y al final podemos contestarlas para todos. ¿Cuáles son los requisitos cuando usted va a transmitir? Pues mire, lo primero es que todo lo tangible que sale de Estados Unidos. Si usted tiene algo tangible que sale de Estados Unidos, y que cumple con los criterios que le expliqué anteriormente, no importa hacia dónde vaya, si es un país extranjero, si es las Islas Vírgenes Norteamericanas, que son Saint John, Santa Cruz, y Saint Thomas, si va para Puerto Rico, cualquiera de estas situaciones hay que hacer una declaración.

De igual manera en el caso de Puerto Rico. Lo que va de Puerto Rico a Estados Unidos, y de Estados Unidos a Puerto Rico, de ambos lados se declara. No sé si ustedes llegaron a escuchar que hubo un movimiento para eliminar este requisito entre Puerto Rico y Estados Unidos, pero hasta ahora se queda el requisito del EEI entre Puerto Rico y Estados Unidos. Básicamente porque no hay otra manera de recoger estas estadísticas. Y en el caso de las Islas Vírgenes, también lo que sale de las Islas Vírgenes para países en el extranjero, necesita una declaración de exportación en el programa electrónico.

¿Cuándo se requiere? Pues mire, se requiere todo lo que requiera licencia, sea del gobierno, sea del ITAR, que eso es International Trade Arms Regulations, esto es en relación a todo lo que es controlado para el tráfico de armas. Y está OFAC, que esta agencia sanciona también controles sobre diferentes países, o entidades, compañías, personas, con la que pueda haber algún tipo de situación política difícil, o que ya tengan algún tipo de récord. Le pedimos a los norteamericanos que no hagan negocios con esas compañías, o esas entidades. El website de OFAC le puede dar la lista de todas las compañías o personas que están sancionadas.

Ya como les mencioné anteriormente, los diamantes en bruto o industriales, tiene que declararlo, no importa el valor. Lo mismo con los vehículos motorizados. Y los vehículos motorizados son definidos por la Aduana, pero la definición básica es la siguiente, es todo lo que se mueve en tierra por sí mismo. Carros, motoras, tractores, sillas de ruedas motorizadas, entre otros.

Pero es por tierra, porque a veces me llaman, “Mira, tengo un barco. Tengo un jet ski”. No, eso va por mar. Es lo que va por tierra que se mueve por sí mismo, tiene que ser declarado sin importar su valor. Aquí los \$2.500 no aplican. Y yo estoy segura que muchos de ustedes son expertos en ese tema,

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

así que le añado que tiene que hacer esta declaración de los vehículos motorizados 72 horas antes de que cruce la frontera, o de que salga el embarque del país. Sé que es mucha información a la vez, le pido que vaya copiando sus preguntas por si algo no queda claro, poder repasarlo.

Ahora estamos hablando de los límites de tiempo. Y si usted se fija en la tablita que tiene frente a usted, tiene dos columnas. Una columna de US Munitions List, que es todo lo que son municiones. Y otra de No US Munition List, que es de todos los productos que no sean municiones. Esta misma tabla, la parte izquierda tiene cinco símbolos. Barco, camión, avión, tren y correo. Según el método de transporte es el límite de tiempo en que usted tiene que hacer su declaración electrónica.

Y este es el mínimo requerido, por tanto, si ahí dice, "Por barco, el No US Munition List, 24 horas antes de cargar", es que el día antes de usted entrar esa mercancía al barco, usted tiene que tener el ITN, mínimo. Pudiera tenerlo antes de eso. Si usted sabe cuándo se va su mercancía, si ya usted hizo el booking y le dijeron que salía en dos días y usted tiene la información de lo que sale de su compañía, usted puede declararlo cuando quiera antes de esas 24 horas. Mínimo 24 horas, o un día antes, para que esté en cumplimiento con nuestra regulación.

Si usted es un usuario sabe que posiblemente en alguna ocasión le ha salido que tiene un late filing, y es porque no cumplió con la medida que se establece en nuestra regulación. En el caso de barcos para lo que no son municiones, 24 horas antes de cargar la mercancía en el barco. En el caso de avión, por lo menos dos horas antes de la salida. En el caso de camión, una hora antes de que el camión llegue a la frontera. En el caso de tren, dos horas antes de que el tren llegue a la frontera. Y entonces tenemos el correo.

En el correo, si se fija a mano izquierda, tenemos una referencia o una regulación. ¿Por qué? Porque como las municiones están bajo Defensa del país, tienen unas regulaciones mayores, usted necesita un permiso especial para enviarlas por correo y tiene que escribir unas notas en su empaque de correo que explique que usted está en cumplimiento con las reglas de USML, y seguir los requisitos. Así que por eso no lo ponemos aquí, porque tiene que hacer un poco más. No es solamente un tiempo. Es un permiso. Es una nota que usted escribe en su empaque para poder enviar municiones por correo.

Miren el lenguaje un poquito así detallado. Hablamos de antes de cargar, hablamos de antes de que llegue a la frontera. Pero en el otro lado, en el lado de lo USML, hablamos de antes de la hora de salida. ¿Okay? Que esas son cositas que usted necesita saber, esos detalles, porque de momento le dice, "Estás en incumplimiento", usted dice, "¿Por qué?", y es eso. Que no lo hiciste 24 horas antes de cargar, o antes de cruzar la frontera y las diferentes situaciones.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

En el caso de Puerto Rico y Estados Unidos, pues la mercancía tiene hasta que llega al puerto de desembarque para ser declarado. Me explico. Salió de un avión desde San Juan hacia la Florida, y está allá en dos horas. Todavía en esas dos horas antes de que ese avión aterrice en la Florida se puede hacer la declaración. Y de vuelta, en avión no hace mucha diferencia pero los barcos pueden estar días en el mar antes de tocar el puerto de desembarque, así que eso les da unos días a los usuarios entre Puerto Rico y Estados Unidos para hacer su declaración.

Así que tienen eso ahí, les dijimos que la presentación está disponible a través de la academia del Censo para que lo puedan ver más tarde. Tienen nuestro correo electrónico, sino en el chat, porque sabemos que mucha de esta información puede crearle preguntas en el camino. Y continuamos.

Y aquí tenemos otro término que a lo mejor no sucede tanto pero que es necesario que lo expliquemos. Embarques divididos, o split shipment. Esto es básicamente como un overbooking. Usted llamó a la compañía transportadora y le dijo que su mercancía salía hoy. Usted tenía tres vagones llenos y salían hoy, y resulta que sobrevendieron el barco y dos de sus vagones se quedaron. ¿Y usted cómo sabe eso? Porque la compañía transportadora se lo dice, no tiene otra manera, después que usted envió su mercancía, usted confía en que se va.

Pero pudiera ser que se quedara. Si esa mercancía se va en las próximas 24 horas, usted no tiene que hacer nada si es marítimo. En el caso de aire, camión, o tren, tiene hasta siete días para que esa mercancía salga del país sin usted tener que hacer nada. Pero si resultara que la mercancía marítima se tarda más de 24 horas, entonces usted tiene que hacer un cambio a la declaración original diciendo lo que salió el día que planearon sacarlo, y una declaración nueva diciendo lo que sale en ese segundo embarque, que es lo que se quedó.

Eso es si pasan más de 24 horas en lo marítimo, o más de siete días en los demás métodos de transporte. Tiene que cambiar la primera para que vaya con la realidad de lo que salió, y crear una nueva para declarar lo que se quedó. Y posiblemente si usted es un usuario en el programa automatizado de exportación, el AES, ha visto un renglón que dice el ITN original.

Y tal vez usted se haya preguntado qué es eso, pues eso está perfecto para este tipo de situación, donde usted tiene un embarque dividido y esa segunda parte usted puede entrar el primer ITN para que se vea la relación entre uno y otro. O sea, que estuvo dividido y por eso usted tiene el ITN original, en ese segundo embarque que envía.

La otra ocasión en que puede servirle a usted tener la información del ITN original en su declaración es cuando tiene un embarque vendido en tránsito, o sold in route. Que ahorita podemos hablar un poco más de eso. Yo no sé cuán común es esta práctica, pero básicamente usted exportador,

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

saca su mercancía de los Estados Unidos sin saber quién se la va a comprar. Y entonces hace una declaración de todo lo que va en ese embarque y en los próximos cuatro días tiene que informarle al Censo quién lo compró. Y entonces tiene que volver a entrar al programa e informar quién fue el consignatario final.

Y en estos casos si resultara que hay más de un cosignatario final porque usted tenía cinco vagones y resultaron cinco compradores, uno para cada vagón, entonces usted tiene que hacer cuatro declaraciones adicionales y en esas circunstancias es apropiado tener el ITN original. Pues porque ha habido mucho cambio y así usted mismo puede darle seguimiento a lo que está declarando y puede tener sus documentos al día.

¿Cuándo no se transmite? Pues mira, a nosotros nos encanta complicarle la vida y hablamos de exenciones y de excepciones. Y estas que estamos viendo ahora son las exenciones. Es decir, si la mercancía va de Estados Unidos en in-bond, bajo fianza, pues va a entrar a Estados Unidos pero va para el extranjero, eso no está dentro de la cobertura del programa porque el programa está diseñado para exportaciones de los Estados Unidos.

Así que en el caso de una mercancía que viene de Canadá, a través de Estados Unidos a México, eso es una exportación de Canadá, no de Estados Unidos. De igual manera, a lo mejor es un movimiento muy natural, pero si viene de China a California, para de California seguirlo para Inglaterra, pues eso tampoco es una exportación de Estados Unidos. Eso está in-bond, bajo fianza, está transportando a través de los Estados Unidos.

Pero en una liniecita ahí dice, "A menos que se interrumpa el movimiento". ¿Qué es eso? Eso es que entró a Estados Unidos, lo entraron a un warehouse, y ya ahí se interrumpió el in-bond. El in-bond es un movimiento donde entra al puerto, pero del puerto lo sigue para el extranjero, no es que lo entramos a un warehouse, lo dejamos ahí hasta nuevo aviso, y luego lo sacamos. Pues ya ahí hubo una interrupción en ese movimiento del in-bond, y por tanto esa mercancía se tendría que declarar.

La otra exención es lo que es los embarques enviados desde los territorios de Estados Unidos en el Pacífico, que esos territorios son American Samoa, Guam, entre otros, y desde los Estados Unidos a esos territorios del Pacífico. Eso está fuera de la cobertura del programa.

Y lo tercero son las transmisiones electrónicas y transferencias intangibles. Y en esas transmisiones electrónicas estamos hablando de dinero pero también cuando se crean programas de computadoras que son individuales, no son una producción como sería un Microsoft, o un programa que es masivo, sino que es un programa diseñado para una organización específica. Eso se considera transmisiones electrónicas, y está fuera de la cobertura del programa.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

Así que esas son las exenciones, y voy a volver atrás para que vean que esa sección de la exención es la 30.2B. Si la excepción que usted regularmente conoce están en este renglón de la 30.36 a la 30.40, donde estoy segura que la que más se utiliza es esta 30.37A, que es que su mercancía tiene un valor menor de \$2.500 dólares.

Y para los que no son usuarios, y de momento me oyen hablando como, “¿De qué ella habla?”, hay ocasiones en que usted no tiene que transmitir información electrónica porque está exento. Y para que Aduana y todo el que mueve esa mercancía, el transportista, y todas las partes envueltas en esa transacción sepan por qué usted no tiene que declarar, usted tiene que citar la regulación.

Por ejemplo, la primera exención que nos sale, que es la 30.36A, nos dice que si su mercancía va para Canadá y no necesita licencia, ni es un vehículo motorizado, usted no tiene que hacer declaración. ¿Entonces cuál es la realidad en la práctica? Usted está enviando su vehículo viejo de Nueva York a Canadá, y tiene que hacer la declaración. Pero usted a lo mejor está enviando cuatro vagones de maíz a Canadá, y no tiene que hacer declaración porque va para Canadá y no requiere licencia.

¿Por qué? Porque Estados Unidos y Canadá tienen un programa de intercambio de data. Se llama “Exchange”, y trabajan esa data de otra manera. En la práctica usted escribiría en su documento de exportación, “No ITN. STR 30.36A”, para lo que va para Canadá. Todos esos numeritos que hay al final de cada una de las afirmaciones, lo que están haciendo es una cita de nuestra regulación. Y al usted citarla le está diciendo a todas las partes envueltas, “Por eso es que no tengo una declaración electrónica, porque va para Canadá”.

En el segundo ejemplo es porque es menos de \$2.500 dólares, que ahí sería 30.37A. En el caso de herramientas de comercio, que mire qué específico son las herramientas de comercio. Va llevado a mano, para uso personal o de la compañía, no es enviado como carga y va a regresar a Estados Unidos en menos de un año. En esa situación específica la exención es la 30.37B.

Si su embarque va de un punto de Estados Unidos hasta otro punto de Estados Unidos, a través de Canadá o México, pues eso está exento también. Los bienes importados con una fianza temporera para ser devueltos en la misma condición que fueron importados, también están exentos. Y los embarques enviados a oficinas postales de las fuerzas armadas, también están exentos.

Y aquí solamente tienen seis ejemplos de algunas de las exenciones, pero si fija en la parte superior dice desde la 36 hasta la 40. Así que aquí solamente hay algunos ejemplos que entendíamos que pueden verlos a menudo. Mi invitación es a que busque esa sección 30.37, si puede imprima esas

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

dos páginas, téngalas a la mano para que no pase trabajo de más. Porque si nosotros no se lo solicitamos, si usted no tiene que declararlo, ¿por qué declarar lo que finalmente lo vamos a sacar como no estadístico? Así que es bueno que sepa cuándo declarar y cuándo no también.

Y ahora vamos a tener unos ejercicios sobre estas afirmaciones que hicimos ahora sobre cuándo se transmite y cuándo no. Y el ejercicio es dos verdades y una mentira. Y la pregunta a responder es, “¿Necesitan ser reportados en el AES algunos de los siguientes escenarios?”. Esa es la pregunta y ya le dije que en estas tres columnas hay dos verdades y una mentira. Les voy a dar unos segundos para que puedan leerlo por su cuenta, y luego lo leemos juntos.

Okay, ya estamos aquí. Dice la primera de las opciones, “Un grupo de veteranos norteamericanos enviará por correo \$3,000 dólares en discos blu-ray al personal de las fuerzas armadas localizado en Japón. El embarque se entregará en la oficina postal del ejército. Estos discos no necesitan EEI, ¿verdad o mentira?”. Es una verdad, no necesitan el EEI.

Entonces la pregunta es por qué, pues porque va para la oficina postal del ejército que está exento. Sí se declararía porque es tangible, \$3.000 dólares, pero no se declara porque va para la oficina postal del ejército, así que eso es una verdad.

El segundo ejemplo, “(Sheila) se mudará de Estados Unidos a Canadá con su Toyota Camry del 2005. Ella es ciudadana norteamericana y planea estar en Canadá por cinco años. (Sheila) debe tener el ITN 72 horas antes de cruzar la frontera canadiense”. Y la respuesta es, correcto. ¿Por qué? Porque los vehículos autopropulsados se declaran sin importar el valor, y ella como ciudadana norteamericana que se está mudando a Estados Unidos tiene que declararlo.

Y añadido que solamente por ese movimiento de carga, (Sheila) necesita conseguir a través de la página de IRS, del Internal Revenue Service de los Estados Unidos, un Employer Identification Number, que es el EIN, que nos gusta traducirlo como número de seguro social patronal pero a veces crea confusión eso del seguro social. Pero es el número corporativo que tiene que buscarlo solamente para la declaración de ese vehículo que es dueña y que se está llevando con ella. Así trabaja la regulación de vehículos autopropulsados.

Y el tercer ejemplo o situación dice, “Una compañía de Estados Unidos transportará por tren \$3.000 dólares en bicicletas desde Maryland hasta Alaska. El transporte pasará por Canadá en su ruta a Alaska. Este embarque requiere un EEI”. Y esa es la mentira. ¿Por qué es la mentira? Porque si va de Maryland a Alaska, entre los estados no se requiere. La exención es que se mueva dentro de Canadá o México para volver a Estados Unidos, eso no se considera una exportación, está exento. Además de que

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

la mayoría de las mercancías entradas son exentas a menos de que requieran licencia o que sea un vehículo autopropulsado.

Vamos al siguiente ejemplo. Les voy a dar nuevamente unos segundos para que puedan leerlo por su cuenta. En lo que van leyendo, en el chat me preguntaron, "Si tengo un cliente que requiere dos airway bill diferentes, y los AWB salen el mismo día por American Airlines, que si puedo usar el mismo ITN para los dos", la respuesta es sí. Y qué bueno que salió la pregunta porque las declaraciones no son por bill of lading, o airway bill, o por marcas de productos, sino los cinco criterios que les dije.

Sale un mismo día hacia un mismo destino, el valor excede por clasificación \$2.500 dólares. No depende de los airway bill, y los bill of lading, así que excelente pregunta. Si va por lo que entiendo de Estados Unidos a Londres, el mismo método de transporte, el mismo día, hacia el mismo consignatario, es un ITN para los dos airway bills.

Y ahora vamos a ver el ejercicio. Dos verdades y una mentira. Tengo ahí la primera, "Una compañía norteamericana vendió \$3,000 dólares en lápices y \$1,500 en bolígrafos a un comprador en México. Este embarque no requiere EEI". Y eso es una mentira. ¿Por qué? Porque tiene \$3,000 dólares en lápices, así que uno de los productos excede los \$2,500 dólares, y por tanto tiene que hacerse la declaración.

El segundo de los panoramas es una compañía norteamericana, vendió por \$3.000 dólares un programa de computadoras desarrollado privadamente, y lo envió electrónicamente a un comprador en China. El programa de computadora no requiere EEI. Y eso es verdad, no solamente porque son dos verdades y una mentira, y el primero era una mentira, sino que por ser un programa desarrollado privadamente y que se envió electrónicamente está exento de ser declarado en el programa electrónico del AES.

Y la tercera situación, "(Margaret) envió un collar valorado en \$5,000 dólares a su madre en Guam. Este embarque no requiere EEI". Y eso es correcto. ¿Por qué? Porque los territorios norteamericanos en el Pacífico están exentos de la declaración, y Guam es uno de esos territorios.

Continuamos y ahora vamos a ver algunos de los datos requeridos. No los vamos a ver todos, vamos a ver los que entendemos que a veces causa un poquito de duda en el proceso. El primero de ellos la identificación del USPPI, o esa entidad primaria. Se solicita el nombre de la compañía y entonces el número de identificación hay tres opciones. Una es el EIN, el otro es el DUNS, y el tercero es el pasaporte o visa. El EIN es el principal, se lo vamos a solicitar siempre porque aún si usted declara DUNS, le vamos a pedir también que declare el EIN. Así que el EIN es el número que le asigna el IRS, que es el número patronal, es el que realmente identifica al USPPI.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

Como mencioné anteriormente, pero lo puedo enfatizar ahora, el número de pasaporte o visa, es solamente cuando es una entidad extranjera. Y esa entidad extranjera tiene que estar físicamente en Estados Unidos al momento de la compra, y es en esa circunstancia donde puede aparecer como USPPI.

En cuanto a la dirección de esa entidad, no puede ser un apartado postal, tiene que ser una dirección física. Y la dirección física que se declara es aquella donde la mercancía inicia el viaje. De donde sale esa mercancía, el primer almacén, o la primera tienda, o la primera casa donde origina ese viaje la mercancía que va camino al aeropuerto o al puerto, esa es la dirección que se requiere en relación al USPPI.

Para mercancías que son de diferentes procedencias va a declarar la dirección de la mercancía con el valor mayor. Y eso se lo explico en la próxima imagen de mejor manera. Dice, "Dirección del USPPI", y ahí está la sección donde usted puede ver los detalles. Pero si se fija en esta imagen tenemos que el American Food Company es la compañía, o USPPI, pero ellos tienen un almacén en Idaho, y tienen otro almacén en Nebraska y ellos consolidan en la Florida.

¿Y entonces cuál es la dirección que se va a declarar para el USPPI? Pues se va a declarar la dirección del almacén con la mercancía de mayor valor, que en este caso es Nebraska. Si resulta que usted no sabe dónde está el almacén con la mercancía de mayor valor, o no sabe las direcciones, pues se puede utilizar la dirección de donde se consolidó, que en este caso es Florida. Pero eso no cambia que el USPPI es American Food Company. Es una cuestión de la dirección, necesitamos una dirección física de donde está saliendo esa mercancía.

Lo ideal es que usted diga exactamente de dónde salió porque eso lo tenemos por regla general. Esto es cuando tiene más de un almacén, pues entonces el de mayor valor. Y si no se acuerdan de nada, o no saben nada, su cliente no se comunica, yo volvería a pensar cómo trabajo con ese cliente porque a veces en esos misterios es que pasan cosas que nos complican. Si usted no sabe entonces usa la dirección donde se está consolidando.

Y para el destino final, con ese no creo que tenemos muchas dudas. Y ese, el destino final o consignatario, es esa entidad o persona fuera de los Estados Unidos quien está recibiendo la mercancía. Usted lo va a reportar según usted lo conoce al momento de la exportación. Algunos de ustedes son muy cuidadosos con lo que declaran y entonces nos llaman, "Mira, ellos me dijeron que lo enviara aquí, ahora resulta que va para otro lado". La regulación dice que usted va a declarar lo que sabe al momento de la exportación, porque tampoco podemos pedirle que usted sepa dónde va la mercancía todos los días y se fija un tracking completo y perfecto. Usted hace la declaración según lo que conoce al momento de la exportación.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

En los embarques que requieren licencia ese consignatario debe ser el mismo que aparezca en esa licencia de exportación. Y ya le dije que los expertos en licencia es el Bureau of Industry and Security, pero por regla general las licencias se piden para productos de alta tecnología, productos que tienen uso dual como militar, obviamente las municiones, y productos que están yendo a países donde de manera regular no se hace comercio a menos que tengan una licencia para poder hacerlo.

Y el consignatario final, lo que le mencioné ahorita del “to be sold in route”, que lo mencioné rápidamente y le dije, “Lo volvemos a mirar”, es en el momento de la exportación si usted marca en el programa que va a ser vendido en ruta. Entonces usted no va a proveer esa dirección porque no la tiene. Su plan es poder venderlo en los próximos cuatro días, usted tener un comprador y poder arreglar su declaración electrónica con la información de quién fue ese consignatario finalmente.

Y ahí le enfatizamos que tiene que corregir el original, y ya le mencioné ahorita que si resulta que es más de un consignatario, entonces tiene que hacer una declaración por cada consignatario, y utilizar ese ITN original para poder usted saber por qué hay tantos embarques en relación a ese sólo movimiento de carga.

Como ya les dijimos pueden enviar sus preguntitas al chat. Sé que brinco de tema en tema y a veces salen preguntas en el camino. Tipo de consignatario final, eso se le solicita en el programa, y aunque parece lógico lo que le estamos pidiendo es que usted nos diga... Marque si es consumidor directo quiere decir que esa compañía que le compró a usted, o a quien usted le está vendiendo, van a utilizar ellos mismos ese producto. Si es un distribuidor, pues entonces es que ese producto que usted le vendió lo va a vender hacia adelante, por eso usted escoge distribuidor. Y en el caso de gubernamental, también se entiende que son entidades de gobierno que están comprando, y usted marcaría gubernamental. Si usted no sabe lo que es marca otro, o desconocido.

Pero la regla buena del que declara, del que exporta, es que usted trate de dar la información ... lo más que sepa. Y entendemos que hay ocasiones en que usted no sabe para qué su consignatario va a usar esta mercancía, pero si todo el tiempo usa, “Otro”, y, “Desconocido”, parece como si no hubiera una buena comunicación, o como si tuviéramos dudas de (cómo) esa mercancía se usa. Así que le exhortamos a que dentro de su conocimiento usted marque la mejor respuesta. Si no lo conoce, pues no lo conoce. Eso lo entendemos también.

El otro espacio que queremos repasarle es el puerto de exportación. Y el puerto de exportación, es de donde los bienes salieron por avión o barco, es ese puerto de exportación donde los bienes fueron cargados en el avión, o en el barco que los transportará fuera de los Estados Unidos. Lo digo

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

suavemente otra vez. Para bienes saliendo por avión o barco, el puerto de exportación es donde los bienes fueron cargados en el avión o barco que los transportará fuera de los Estados Unidos.

Así que ya les dije que el USPPI es la dirección física de donde sale. Y el estado de origen es allá, de donde sale la mercancía. Pero aquí estamos hablando de donde la mercancía sale de los Estados Unidos, no donde comienza su viaje, sino cuando ya va hacia el extranjero. Ese es el puerto de exportación, que es donde fueron cargados en el avión o en el barco que los transportará.

En los embarques por tierra el puerto de exportación es el puerto donde los bienes cruzan la frontera. Así que un camión puede estar cruzando varios estados, a lo mejor sale de Washington state, y baja a California, de California a Nevada, y termina cruzando por Texas. Entonces el puerto de exportación es Texas porque es donde se cruzó la frontera. Y el número que se utiliza es un número de cuatro dígitos que se llama el Schedule D, y si usted hace una búsqueda en Internet así mismo, "Schedule D", va a poder encontrar la lista de puertos y aeropuertos de los Estados Unidos.

El otro espacio al que a veces no le damos mucho pensamiento es el origen de los productos. Un producto es doméstico si fue sembrado o manufacturado en los Estados Unidos, y es extranjero si fue manufacturado fuera de los Estados Unidos. Y yo sé que me van a preguntar, "¿Pero qué por ciento?" Pues mire, eso no hay una fórmula exacta sobre qué por ciento determina. Hay quien dice si tiene más de 50% del extranjero, es extranjero. Si tiene más de 50% doméstico, es doméstico.

Pero la regla no es tan fácil, depende del producto. Y el experto para determinar el origen de un producto, la certificación, es el Departamento de Estado. Así que mi invitación es que investigue más según su producto para saber si es doméstico o extranjero. Pero luego que tiene eso, nuestra regulación indica que usted va a declarar en una línea lo doméstico, y en otra línea lo extranjero, aunque sea el mismo producto.

Dentro del programa de exportación no es que va a hacer dos transacciones diferentes, o dos transmisiones diferentes, sino que en la misma transmisión va a declarar lo doméstico en una línea, y lo extranjero en otra. Si resulta que al dividirlo por su origen una de las dos líneas es menor a \$2.500, pues solamente va a declarar la que es mayor a \$2.500 dólares. Espero que no tengan dudas con eso.

Y entonces el otro renglón que repasamos es el del valor, que es lo que nosotros conocemos como el precio de venta, debe incluir el costo del flete al puerto de exportación, del seguro y de otros costos relacionados. Usted me va a decir, "Pero es que yo sé a cuánto le vendí la unidad, yo no sé lo demás". Usted va a hacer un estimado. Y es importante porque eso le da a usted ese sentido de realmente cuánto está costando. Porque no es solamente el costo de lo que sale cuando lo manufactura, o lo que le cuesta a usted al por mayor para revender. Esos costos de fletes, de seguros, y

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

todos los costos relacionados de empaque, de mensajería, todos esos costos usted como exportador los está pagando, y los añade a lo que cuesta ese producto. Así que es importante que usted busque la manera de conseguir esos números. Un estimado. Si hay un seguro para cuatro mercancías, lo divide entre cuatro, un estimado. Es bueno que se añada por lo que le digo, el costo real no es solamente lo que le vendo por unidad, sino todo lo que se añade a ese costo.

Si las mercancías no se venden pues entonces sería el costo de esa manufactura. Me explico. Usted no vende ese producto, pero le costó crearlo, entonces usted indicaría el costo de esa mercancía. Y el valor se declara en números enteros, sin centavos. En el caso de que requiera licencia, va a ser el valor designado en la licencia de exportación, y ha de corresponder con el producto que se exporta. En las licencias tiene que haber un pareo de la información entre la licencia y lo que se está declarando en el AES.

Vamos a repasar lo que hemos estado diciendo hasta ahora de los datos requeridos. Y aquí tenemos otro ejercicio para que usted pueda aplicar lo que acabamos de discutir. Y dice así, "La mercancía fue colocada en un avión en Salt Lake City, Utah, y destinado a Japón. El avión aterrizará en Seattle, Washington, antes de salir hacia Japón. La mercancía que trae el avión de Salt Lake City en Utah, no será removida del avión. ¿Cuál es el puerto de exportación, Utah o Washington?"

Vamos a ver qué usted opina. Dice aquí puerto de exportación, que para bienes saliendo por avión o barco, que este caso es avión, el puerto de exportación es donde los bienes fueron cargados en el avión. En nuestro ejercicio los bienes fueron cargados en Utah, así que Utah es el puerto de exportación. ¿Estamos de acuerdo?

El otro ejercicio es un cierto y falso, y dice de la siguiente manera - lo bueno de un cierto y falso es que usted tiene un 50% de posibilidades de acertar. Y dice, "Un barco de carga está transportando aspiradoras a Japón, \$5.000 dólares en aspiradoras pero manufacturadas en México, y no tuvieron cambios mientras estaban en Estados Unidos. Dos mil dólares de las aspiradoras fueron manufacturados en los Estados Unidos. La totalidad de la aspiradora debe ser declarada en el AES. ¿Cierto o falso?"

Falso. ¿Por qué? Porque usted va a declarar en una línea lo doméstico, en una línea lo extranjero, y si resulta que una de las mercancías es menor de \$2,500 no tiene que declararla. Y en el ejercicio dice que hay \$5,000 extranjeras pero \$2,000 doméstica, así que no va a declarar la totalidad sino las \$5,000 aspiradoras que fueron manufacturadas en México. ¿Estamos de acuerdo, me expliqué? Muy bien.

Y aquí tenemos lo que no nos gusta hablar pero tenemos que hablar, y son las penalidades. Vamos a hablar hoy y mañana las volvemos a tocar porque lamentablemente muchas compañías no nos

declararían y nos darían su información, sino fuera porque los penalizamos. Y hay dos tipos de penalidades, y estas penalidades las da la Aduana. El CBP, son los que se encargan de estas penalidades, pero están ejerciendo nuestra regulación.

Y dice que las penalidades criminales, son las que el USPPI o agente autorizado, o el transportista, ya de forma intencional no transmite o transmite información falsa o engañosa, o participa de actividades ilegales. Y si se fija aquí hay tres posibles responsables. El USPPI, el agente autorizado, o el transportista. Y aunque mañana es que vamos a estar hablando de forma detallada de las responsabilidades de cada parte, es importante desde ya, por si usted mañana no puede tomar la segunda parte, que entienda que el USPPI siempre es responsable aunque delegue en el agente. ¿Por qué? Porque el agente va a declarar lo que le dijo el exportador.

Y por otro lado como hay muchas partes envueltas entonces tenemos que validar lo que hacemos. Usted como exportador hace una declaración, usted tiene que asegurarse que usted tiene esa información, que la guarda por cinco años, que lo acompaña, lo valida, "Yo lo declaré porque aquí está mi orden de compra, porque yo lo clasifiqué en base a mi mejor conocimiento". Y lamentablemente a veces aprendemos a hacer nuestras declaraciones, y aprendemos a trabajar las regulaciones en base a que alguien me dijo que hiciera, y no cuestiono.

A mí me dijeron que este era el schedule B. Y (Doña María) lleva aquí 20 años, y ella me dijo que este era el schedule B, y yo sigo utilizando el schedule B que me dio (Doña María). Pero mire, yo le dije que ya llevo tres décadas en esto. Tuvimos en papel, cuando era en papel... el papel aguanta mucho más. Veíamos casos de tiendas por departamentos que sabíamos que vendían estufas, y neveras, y vendían papas y leche... que tenían una variedad de productos. Todas sus declaraciones utilizaban la clasificación de fresas. Miles y miles de embarques solo de fresas porque alguien le dijo que ese era el número, y esa persona utilizó ese solo número en lugar de clasificar.

Y tristemente a veces por confiar en personas que tienen más experiencia pero que no necesariamente fueron entrenados de la forma correcta. Por no pasar el trabajo, porque cuando usted clasifica - y esto posiblemente lo debí haber dicho hace un ratito pero ahora es tan buen momento como hace un ratito, cuando usted clasifica, si usted tiene un embarque, un vagón que tiene cinco productos diferentes y cada uno de esos productos se clasifica de forma diferente, usted tiene que buscar el peso y el valor para cada uno de esos productos. Porque las declaraciones no son por factura, no es tampoco por diferentes situaciones sino el producto en sí mismo. Usted tiene diez cajas de papa frente a usted, usted tiene que buscar la clasificación de eso. Y si hay diez más de fresas, y diez más de naranjas, y diez más de papas, cada uno de esos productos es una clasificación diferente. Usted no dice, "Vegetales". Así que lamentablemente a veces queriendo y sin querer, declaramos información equivocada, información que no es la correcta.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

Y el gobierno, no es que quiera hacerle la vida difícil, el gobierno quiere que haya seguridad nacional ciertamente, y que haya unas estadísticas que sean realmente válidas. Unas estadísticas que usted pueda decir, "Mira, yo voy a la página del Censo y encuentro ahí el número de la población, de salarios, de cuánto se exporta y cuánto se importa". Y esa información está ahí. Hay una página que se llama, usatrade.census.gov, y esa página le provee todo lo que es exportaciones e importaciones de manera gratuita.

O sea, nuestros productos están ahí para que usted pueda tomar decisiones inteligentes al hacer sus negocios. De igual manera tenemos otra aplicación que se conoce un poco menos y que es muy buena, que se llama, "Census Business Builder". Le voy a pedir a (Edgard) que lo escriba en el chat para que todos lo tengan, o que le envíe el link.

Census Business Builder es una aplicación que recoge censo poblacional, censo económico, que recoge las exportaciones y las importaciones, y le permite a usted ver en su zip code, en donde usted está, cuánta información hay de ese lugar. Si usted va a abrir un centro de cuidado de ancianos, ver si realmente hay una población de ancianos tan alta en su localidad. Por el contrario si lo que va a abrir es una guardería, pues cuántos niños hay en su localidad.

El punto es que nosotros, el Censo, queremos tener información buena, fidedigna, válida, que usted pueda utilizar. Y para eso necesitamos que usted provea esa información. Y sabemos que hay veces hay prisa en el proceso y el jefe le está diciendo, "Eso lo tienes que sacar ya, y eso se va hoy". Y en el último momento que va a salir el barco llegan corriendo y le traen una caja, y usted trata de servir y de hacer que su negocio eche para adelante, y en ese proceso a veces cometemos errores.

Lo entendemos y por eso el sistema provee para que usted haga correcciones. El sistema está diseñado para que usted vaya y corrija. El Webinar de AES se dio el mes pasado, pero esa información está disponible a través de nuestra página y usted puede ir y repasar el cómo hago la declaración electrónica. Y yo lo he visto... porque nosotros lo hemos visto, cómo ustedes tienen mucha prisa en el proceso. Y hay mucha presión por la cuestión de que sale el avión y sale el barco. Pero a pesar de eso hay que hacer las cosas lo mejor posible.

Así que luego de haber dicho este largo paréntesis sobre la importancia de las estadísticas, de que declare bien, les recuerdo que si usted intencionalmente transmite equivocadamente, o transmite información engañosa, o hace transacciones ilegales, puede estar sujeto a \$10.000 dólares de multa por violación, y/o prisión hasta cinco años, o ambas por cada violación.

Si por el contrario usted se equivoca de manera no intencional, y nuevamente el exportador, o su agente o el transportista, cualquiera de esas tres partes, transmite información incorrecta o fuera del

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

límite de tiempo, que eso es lo que hablábamos de las dos horas para avión, de las 24 horas para barco, etcétera. Si usted no cumple con ese tiempo, o si da información incorrecta, puede tener multas de hasta \$1.100 dólares por cada día de delincuencia, y un máximo de \$10.000 dólares por violación.

Y eso no es lo que el gobierno quiere. El gobierno no quiere penalizarlo, el gobierno quiere que usted declare, que tengamos información fidedigna, que tengamos seguridad nacional. Y si hay que multar, se multa, pero no es el plan A.

Aquí está el número de nuestro Call Center, del centro de información. Si se fija hay una división según su pregunta. Si es de la declaración electrónica, pues es la opción 1. Si es para clasificar su producto, o lo que conocemos como el Schedule B, es la opción 2. Llamando al número que se encuentra en la parte superior que es el 1-800-549-0595. Y entonces si su pregunta es de regulaciones, pues es la opción 3. Si su pregunta es de los diferentes productos que tenemos educativos, pues sería la opción 5. Y en el caso de la opción 4, que es el data dissemination, esto trabaja más con los reportes y con lo que antes de llamaba el data request, que es la información de sus embarques. Se trabaja a través de data dissemination. Y otros productos que tenemos también los puede conseguir ahí.

Próximos seminarios que tenemos, pues ya se lo he dicho de muchas maneras pero mañana esperamos que puedan estar todos ustedes y unos cuantos más. Mañana a las 2 de la tarde, eastern time, vamos a tener la segunda parte de este Webinar de regulaciones. Vamos a estar conversando sobre las transacciones estándar, las transacciones en ruta o routed transaction, las reparaciones, los reemplazos, y nuevamente repasamos las penalidades.

Es decir, le vamos a dar más información indispensable para que sus exportaciones estén en cumplimiento con las regulaciones de comercio exterior. Y el 4 de febrero tendremos uno sobre COVID-19 Hub, que es un seminario que tenemos nuevo, es en línea, es gratuito, en español, y vamos a estar teniendo una discusión o una conversación, sobre los productos que el Censo ha logrado recopilar a través de la pandemia para que podamos salir de esta situación bien informados. Para que sepamos el impacto que está teniendo la pandemia en los negocios, y toda esa demografía y la resiliencia de muchas de las áreas. Eso es el 4 de febrero.

Y el 18 de febrero también tenemos en español el Webinar de los informes de exportación avanzados. Si usted es un usuario del programa electrónico sabe que el programa le permite hacer reportes, y a veces no sabemos bien cómo hacer esos reportes o cómo sacarle el mayor provecho a la información que se encuentra ahí. Pues el 18 de febrero estaremos teniendo este seminario que va a estar a cargo de (Edgard Almodóvar) y se va a estar hablando sobre la descripción general de ese informe de exportación, el acceso a esos informes de exportación, la creación de un informe ad-hoc, la modificación de consulta de distintos informes, y la calendarización de un informe periódico. Y llegamos al momento de las preguntas.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

Y en lo que escriben preguntas, o el operador abra línea, como usted prefiera, les indico que sabemos que hubo una situación para conseguir los EIN a través de la página del IRS. Usted no sustituye el número patronal por ningún otro número, sea seguro social personal, o sea el número de visa o pasaporte. Su cliente tiene que tener un Employer Identification Number. Si no lo tiene no podemos mover la carga porque no tiene manera de hacer la declaración sin ese número patronal.

Y lo aclaro porque es una pregunta bien reciente, no salió en este chat, pero estaba saliendo en el centro de preguntas. Y es importante que no seamos creativos en nuestras declaraciones, usted tiene que tener la información que les requerimos. Y si no la tiene, no diga, "Yo voy a poner el número de seguro social americano", añadir ceros, no. O sea, el EIN es requerido y es necesario. Así que sin más abro para si hay preguntas, sea por el operador o por (Eric), o por (Edgar), o (Carol):

(Eric Gautier): ¿Qué tal? Habla (Eric), ¿me escuchas?

(Clara Santiago): Te escucho.

(Eric Gautier): Hemos podido contestar las preguntas en el chat. Si tienen la oportunidad de hacer una pregunta nueva, pero si quieres puedes abrir el teléfono para preguntas.

(Clara Santiago): (Osmar), ¿puedes abrir para preguntas?

Coordinator: En este momento estaremos abriendo la línea telefónica. Si tiene alguna pregunta, por favor, presione estrella y el número 1.

(Eric Gautier): (Clara), mientras esperamos por las preguntas en el teléfono, creo que tenemos una pregunta en el chat. La voy a leer aquí de (unintelligible), "Cuando se requiere cancelar un shipment, ¿es suficiente con darle cancel, o hay que hacer otro procedimiento?". Yo creo que puedo ayudarle con esta. Solamente puede darle cancel, le va a pedir que confirme el procedimiento, y le va a confirmar que canceló el envío si está utilizando AESDirect. Le debe llegar un email también confirmando la cancelación, y lo debe de ver también en la pantalla.

(Clara Santiago): Y creo (Eric) que tienes que añadir que ese proceso se puede hacer antes del departure date.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

(Eric Gautier): Sí, exacto. Se puede hacer antes del departure date, o después del departure date si lo hizo por error y se dio cuenta que nunca se hizo esa exportación. Lo puede hacer en cualquier momento, antes o después de la fecha de salida.

Y tengo otra pregunta en el chat, para darle un momento a las preguntas por teléfono.
“¿Cuántos días tengo para corregir un schedule B ya declarado?”.

(Clara Santiago): Pues también esa pregunta es de (Eric), así que go for it. Pero lo puede indicar que en cualquier momento que identifique que hay un error en la declaración.

(Eric Gautier): Exacto, en cualquier momento. De nuevo, antes de la salida, después de la salida.

(Clara Santiago): Pero (Eric) le va a añadir que hay unos criterios que levantan bandera, y uno de esos es el cambio en la clasificación. ¿Y los demás (Eric)? Tú te los sabes mejor que yo.

(Eric Gautier): Todos los campos se pueden corregir, inclusive el del schedule B se puede corregir, pero hay unos campos que deben estar correctos antes de la salida de la mercancía que son el EIN de la compañía, la información de licencia, la información de vehículo usado, la información de fecha de salida, y si añade o quita líneas de mercancía, commodity lines, si cambió el schedule B, no hay problema. Pero si añade líneas de mercancía, si añade un nuevo schedule B, o si remueve un schedule B, eso sí le va a generar un compliance alert.

Y más información de esto está en la presentación que hice el mes pasado que está en el Census Academy que hemos compartido el link. (Clara), vamos a darle la oportunidad a hacer preguntas por el teléfono.

(Clara Santiago): Sí. Gracias, (Eric).

Coordinator: En este momento no tenemos preguntas en el teléfono. Nuevamente si desea hacer una pregunta en línea, por favor, presione estrella y el número 1.

(Eric Gautier): Bueno, entonces (Edgard), en lo que esperamos veo otras preguntas también en el chat, “¿Se puede obtener un comprobante del shipment cancelado?”. Sí. Una vez usted lo cancela, por lo

menos en AESDirect, si usted quiere imprimir el email con la cancelación, o si usted quiere imprimir la información indicando que está cancelado se puede hacer. Si necesita ayuda con ese proceso nos puede llamar al 1-800-549-0595, opción 1. Pero sí, puede imprimir la confirmación de que se canceló.

Y veo otra pregunta aquí de (Julieta), "Cuando un embarque no cruza un día, y al día siguiente va a cruzar en la misma caja, ¿se puede ir con la fecha de ayer, o se tiene que forzosamente a hacer un replace shipment?". Yo sé la respuesta, pero (Clara), si quieres intentar esta pregunta.

(Clara Santiago): Sí, claro. Lo ideal es que cambie esa fecha de exportación porque usted sabe que no salió el día que declaró. Así que toda la información que usted conoce que debe ser corregida - de por sí nuestra regulación dice que saber que hay un cambio y no hacerlo es no estar en cumplimiento. A veces por comodidad dejamos de hacer cosas, pero si usted sabe que esa mercancía salió otro día usted entra al sistema. No es un replacement, usted va a dar un amend a ese embarque que ya tiene y le va a cambiar la fecha de salida, ese Departure date. Y le vuelve a dar, "Submit", y el ITN sigue siendo el mismo. Pero no es someter uno nuevo, sino hacer una edición al que ya declaró para poner la fecha correcta.

(Eric Gautier): Iba a añadir que esa información de cómo hacer ese cambio está en el Webinar del mes pasado, que de nuevo lo puede acceder en el Census Academy, o puede llamarnos por teléfono al número que di hace un momento.

(Clara Santiago): Muy bien. Y hay una preguntita aquí un poquito complicada. La pregunta es, "¿Quién es el USPPPI?", y el ejemplo que nos dan es, "Mi compañía factura a una compañía que está en Italia y me pide que le mande a su cliente que está en México un bill, pero que recibe un freight forward desde los Estados Unidos en la frontera. ¿Quién es el USPPPI y quién debe hacer la declaración?".

Bueno, definitivamente no es Italia y definitivamente no es México el USPPPI porque tiene que estar físicamente en Estados Unidos, y tiene que tener un beneficio primario en la transacción. Así que no me da el detalle de quién es la compañía, no sé si ella misma es el USPPPI, porque si a ustedes lo llaman de Italia para que mueva una mercancía, usted se convierte en esa entidad en Estados Unidos que está exportando.

Usted es el USPPPI porque está recibiendo beneficio de esa venta, sino usted no lo movería. Y no está claro todos los detalles en la pregunta. No sé si es un agente el que me está hablando, pero cuando esa mercancía llegó donde este agente, ya había una compañía en Estados Unidos que se la había vendido. Ese es el ejemplo que dimos en el ejercicio de la compañía de Francia que le compra a Oregon, y le dice a Oregon una dirección en Estados Unidos pero en realidad en este ejemplo, Oregon es el que está recibiendo el beneficio primario.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

Así que no tengo todos los detalles en esta pregunta pero es importante que aunque a usted le estén ordenando de otro país, hay una compañía en Estados Unidos que pasa a ser el responsable y el que recibe el beneficio primario, y es quien se declara como el USPPI.

(Edgar Almodóvar): Saludos, (Clara). ¿Me escuchas?

(Clara Santiago): Sí.

(Edgar Almodóvar): Okay. Esa pregunta ya se había contestado anteriormente, pero para añadir un poquito más de detalle de la situación. La mercancía está en Estados Unidos y la compañía como tal es también estadounidense. O sea, que lo que acabas de decir era totalmente correcto bajo esta situación. La compañía estadounidense recibe una compra de parte de Italia e Italia quería que se enviara a México en vez de Italia como tal. O sea, que el USPPI en este caso es la compañía estadounidense con el consignatario de México.

(Clara Santiago): Gracias, (Edgard). Y la pregunta de mañana, la hora es a las 2 eastern time para la clase de mañana. Continúa, (Edgar).

(Edgar Almodóvar): Tenemos otra pregunta de parte de (Honorato), "Existen algunos países a los que no puedo exportar mercancías, es decir, países que existen embargo. O dicho en otras palabras, ¿a todos los países puedo exportar?".

(Clara Santiago): Sí, eso es a través de la página de OFAC y del Departamento de Estado. Ellos dos le dan la lista actualizada porque es una lista que cambia. Sé que suena raro. Por ejemplo, Corea del Norte hace rato que está en esa lista pero porque sabemos que hay un embargo con Corea del Norte. Y hay un embargo con Cuba que también es conocido, es público.

Pero hay otros países entre medio que si de momento hay un golpe de estado, y entra un partido no democrático al poder, Estados Unidos rompe relaciones políticas con ellos. Y entonces se le pone un embargo. Y luego puede ser que después derroquen al tirano, por llamarle de alguna manera, o que derroquen a ese líder que entró de forma no democrática, y vuelve a la democracia y se vuelven a abrir las fronteras con ese país.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

Así que nosotros no proveemos la lista dentro de nuestras presentaciones, pero los sites de OFAC, que es una de las organizaciones que trabaja estas relaciones extranjeras, y la página del Departamento de Estado, también le proveen las listas más actualizadas sobre sanciones. (BIS) también tiene una lista de compañías que son sancionadas, y estas sanciones son diferentes. Les hablé ahora de política, pero hay quien sencillamente es una compañía fantasma y ya lo sabemos. Ya hubo quien recibió fraude de ahí, pues entonces se les da una lista, "Mira, con esto no hagas negocio. Te estamos ayudando a salvar tu dinero". Así que es bueno que busquen en las páginas de OFAC, del Departamento de Estado, de AES, del Censo obviamente. Nosotros tenemos las mejores estadísticas, pero hay una variedad de información que está ahí y que es buena para su negocio, y para salvar su dinerito.

Pues si no hay más preguntas - preguntitas, ¿Hay alguna otra pregunta, (Osmar)?

Coordinator: En este momento no tenemos preguntas en línea.

(Clara Santiago): (Eric), (Edgar), (Carol), ¿tenemos preguntas?

(Eric Gautier): (Clara), ¿me escuchas?

(Clara Santiago): Te escucho.

(Eric Gautier): Okay. Tenemos una pregunta más en el chat, y yo creo que con esta vamos a terminar ya que estamos pasándonos del tiempo. La pregunta de (Julieta), "Un in-bond no se detiene tras el shipment, pero cuando entra a la bodega fiscal (GO) se debe de hacer uno, ¿correcto? El USPPI sería el dueño de la bodega fiscal".

(Clara Santiago): Okay, sí porque se interrumpió el in-bond. La respuesta es sí, se interrumpió el in-bond así que hay que hacer una declaración de ese movimiento, de ese warehouse, de ese almacén a donde vaya.

(Eric Gautier): Okay. Y (Clara), yo creo que ya eso sería la última pregunta. También escribí en el chat que si tienen más preguntas tenemos el Webinar mañana, y nuestra información de contacto. Pero yo entiendo que ya esta sería nuestra última pregunta.

Transcript FTR - Regulaciones de Comercio Exterior

(Clara Santiago): Pues les damos gracias a todos por tomar esta hora y media para aprender un poco más sobre las regulaciones. Esperamos que haya cumplido con sus expectativas. Le solicitamos que respondan a la evaluación, si no me equivoco va a estar el link por ahí en algún sitio en el chat, y si no creo que se la haremos llegar próximamente. (Eric) ayúdame ahí con la evaluación, o maybe (Wendy). Y la evaluación hemos tenido la experiencia que nos responden muy poco, no sabemos por qué. Pero nos gusta saber de ustedes. Nos gusta que ustedes nos digan, "Mira, esto me gustó, esto no me gustó. Quiero aprender de esto. Pueden mejorar esto". Y para eso estamos. Estamos para crecer como agencia, y sobre todo poder seguir proveyendo servicios en español.

Y necesitamos que corran la voz porque aunque esto es un producto relativamente nuevo, como ustedes saben la mayoría de los seminarios son en inglés, queremos continuar ofreciendo Webinars y seminarios en español. Así que les pedimos que a todas las compañías hispanas que conozcan, corran la voz de los próximos seminarios.

Así que gracias a todos por su atención. Y gracias a (Edgar Almodóvar), a (Eric Gautier), a (Carol Camacho), a (Wendy Simons), y a (Osmar).

(Edgar Almodóvar): Gracias a ustedes. Si ... el operador cuando pueda ... para mantener a los panelistas en línea para tener una discusión post presentación. Muchas gracias.

Coordinator: En este momento los participantes se pueden desconectar. Gracias.

END