



CÓMO APROVECHAR EL BUEN FIN EN TIEMPOS DEL CORONAVIRUS

06. EL COMERCIO ELECTRÓNICO

13. COMERCIANTES SE APOYAN EN LA TECNOLOGÍA PARA SALVAR EL BUEN FIN DE LA PANDEMIA

10. FRAUDE EN LÍNEA EN TIEMPO DE CORONAVIRUS

16.

CÓMO TENER UN BUEN FIN Y NO TERMINAR ENDEUDADO EN EL INTENTO

22.

LIVE 13.5° LIDERA INICIATIVAS DE FELICIDAD PARA AYUDAR A EMPRESAS A SER MÁS RESILIENTES

24. ¿IMPORTAS TEMPORALMENTE Y DECLARAS EL IVA, PERO NO LO PAGAS?

19. SERVICIOS EDUCATIVOS ANAHUAC Y TEKMAN EDUCATION LANZAN LA INICIATIVA INSPIRA



•EDITORIAL

Adriana Rodríguez
Editora en Jefe

Alma Sánchez
Editora web

Juan García
Reportero

Erik López
Community Manager

Jorge Cortés
Redactor

•COMERCIAL

Miguel Mares
Director de Marca

Gastón López
Gerente Comercial

Mariana Guillén
Gerente de Marca

•DISEÑO

Lizbeth Coria
Diseñador Sr.

Jazmín Cruz
Diseñador Jr.

David Larios
Prod. Contenidos Digitales

•CORPORATIVO

Raúl Beyruti Sánchez
Presidente Corporativo

Daniel Caro
Gerente Contable

Armando Piedra
Director Contable y Finanzas

Economía hoy.mx

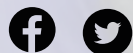


Foto: Reuters



Asesor
Fiscal,
Jurídico
y Laboral

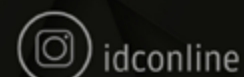
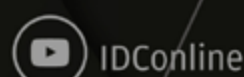
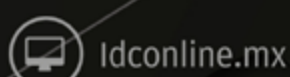
TENDREMOS Descuento

Del
20% AL
40%*



SUSCRÍBETE AQUÍ

idconline.mx



SOMOS: REVISTA • DIGITAL • MEMBRESÍAS • IDC TV • CAPACITACIÓN • ESPACIOS • CONSULTORÍA

*Sólo productos participantes

EL BUEN FIN, UNA BUENA INICIATIVA QUE ENFRENTA NUEVOS RETOS EN LA EDICIÓN 2020



Foto: Reuters

Corría el año de 2011 cuando con bombo y platillo se daba a conocer una iniciativa que tenía como propósito reactivar el consumo interno en México, que se mantenía un tanto deprimido tras sortear la crisis económica mundial que inició en 2008, pero que pegó de lleno en el país un año después, y por la amenaza de una pandemia de influenza H1N1 que finalmente pudo ser controlada.

El Buen Fin buscaba posicionarse también como ícono en la cooperación de los sectores público y privado, en donde el consumidor tendría acceso a productos y servicios a precios bajos y con promociones en una temporada descentralizada de compras, y el gobierno apoyaba con la promoción del evento y adelantando el aguinaldo a su gran base de funcionarios para que tuvieran recursos para sumarse a la iniciativa.

Así, la primera edición se realizó del 18 al 21 de noviembre de 2011, en la cual participaron 220,000 empresas a nivel nacional y en total se registraron ventas por 106,000 millones de pesos.

A lo largo de estos 9 años, el evento no ha estado exento de polémicas. Al tener como referencia iniciativas como el Black Friday y el Cyber Monday, originados en Estados Unidos, el consumidor mexicano generó grandes expectativas sobre los

descuentos que iban a aplicarse, pero la primera decepción fue que, días previos a El Buen Fin, los anunciantes inflaron los precios para después “bajarlos” durante la promoción.

Asimismo, los consumidores se encontraron también con el condicionamiento de venta y el no respeto a las promociones presentadas en las tiendas físicas o a través de los diferentes medios de comunicación de las empresas, reclamos que han persistido hasta la edición 2019, particularmente cuando se trata de la venta de pantallas, colchones, celulares y llantas.

En 2012, la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) dio 193 asesorías, de las cuales 81 quedaron como quejas, mientras que para 2019 el número de asesorías creció a 34,700 y 661 terminaron en una reclamación directa.

Con el objetivo de validar la credibilidad de El Buen Fin, los organizadores han buscado generar canales de comunicación con los consumidores para que estos sólo acudan a comercios que realmente estén sumados a la iniciativa, mientras que la Profeco lleva a cabo un operativo especial durante esos días para atender las inconformidades y aplicar multas a los comercios que abusen.

Para la edición 2020, enfrentan un reto inusitado: realizar El Buen Fin en medio de

la pandemia de coronavirus. Mientras que en ediciones anteriores los tumultos eran sinónimo de éxito, ahora deben evitarse a toda costa para prevenir contagios. Para ello, el evento que anteriormente se desarrollaba por cuatro días durante el fin de semana largo por la conmemoración de la Revolución Mexicana, ahora abarcará 12 días, del 9 al 20 de noviembre.

Y mientras los canales digitales se consideraban complementarios a las ventas en tiendas físicas, ahora podrían llevarse la tajada más grande del pastel. El reto aquí será no sólo evitar fraudes cibernéticos, sino respaldar a los clientes durante el proceso de entrega de los productos, que podría verse rebasado por los múltiples pedidos.

Además, la edición 2020 de El Buen Fin debe intentar superar o al menos igualar las ventas obtenidas durante el año pasado, equivalentes a 117,900 millones de pesos, con alrededor de 100,000 negocios participantes.

La pandemia ha puesto la cancha y las reglas del juego, sólo queda esperar a ver si los organizadores logran meter otro gol o quedarán vapuleados por el covid-19 y con unos “aficionados” decepcionados por la tardanza en la llegada de sus pedidos.

Adriana Rodríguez Canales
Editora General de Economía Hoy

26
12 PM **NOVIEMBRE**

REACTIVACIÓN ECONÓMICA DEL TURISMO EN MÉXICO



Economía hoy.mx



PARTICIPACIÓN COMO MODERADORA:

Elena
ARCHAR SARMA


Vicepresidenta de Promoción de Exportaciones
e Internacionalización de Empresas de la
Concanaco Servytur

TEMARIO

- Balance general del impacto que ha tenido la pandemia de coronavirus en el sector turismo
- Reactivación de las actividades económicas
- Expectativas para cierre de año y previsiones para 2021

REGISTRO AQUÍ

Infórmate
Y **REGÍSTRATE**

 56.1367.1780
55.27037.852

TRANSMISIÓN VÍA:
 **zoom**

EN COLABORACIÓN CON:



EL COMERCIO ELECTRÓNICO, LISTO PARA LLEVARSE SU TAJADA DE EL BUEN FIN

Por Alma Sánchez



Hoy en día, 7 de cada 10 consumidores se sienten seguros de comprar en línea

Si bien El Buen Fin no es un evento planeado para el comercio electrónico, este año se espera que se incorpore con fuerza debido a la 'nueva normalidad', donde el e-commerce ha ganado espacio entre las tendencias de consumo. Con la esperanza puesta en que se reactiven las compras, lo interesante será ver cómo se dividen los clientes entre las compras presenciales y las online ahora que la campaña se extiende a las tiendas por internet.

“Hay que considerar que la economía se ha visto mermada en tiempos recientes debido a la crisis sanitaria, por lo que su impacto se convierte en la mayor interrogante que se tiene hoy en día. **Hasta ahora existe un 72% de intención de compra**, pero todavía no se tiene identificada una expectativa de crecimiento (para El Buen Fin)”, dice Juan Antonio Andrade Gress, miembro del comité de logística de la Asociación Mexicana de Ventas Online (AMVO) en entrevista para Economía Hoy.

En esta ocasión, el e-commerce tiene una nueva oportunidad de brillar por sus

beneficios: la facilidad de compra, los pagos seguros y el cero contacto, características que le han ayudado a acelerar su adopción. Las empresas observaron la necesidad de incorporar el canal y de invertir en las diferentes partes del proceso. Asimismo, deben cuidar cada detalle y la experiencia del cliente para diferenciarse, volverse confiables y entregar las compras en tiempos récord, de hasta 24 horas.

Estudios de la empresa tecnológica Zebra, en conjunto con la AMVO, dejan al descubierto la rápida adopción que ha tenido el comercio electrónico desde la pandemia

de coronavirus, datos que hoy en día impulsan la esperanza de compra en la nueva edición del Buen Fin, que se realiza del 9 al 20 noviembre.

“Esta nueva normalidad y esta nueva experiencia de e-commerce nos ha llevado a experimentar y a empezar a confiar más en los comercios en línea, que es una tendencia que no va a parar y hoy la gente de varias generaciones se siente mucho más confiada para comprar en línea”, dice

Ernesto Hernández, director comercial de Zebra Technologies México.

La experiencia del cliente

El e-commerce ha tenido “un crecimiento de 95 millones de personas en México que no lo usaban y ahora lo utilizan por el confinamiento, por no salir, no hacer filas y no tener el riesgo de infectarse”, dice Ramón Salas, director general de Dynatrace. “Dentro de toda esa parte la experiencia del usuario ha tomado una relevancia muy importante”.

Salas cuenta que hay datos, en la plataforma de Dynatrace, que señalan que cuando se usa alguna aplicación en el móvil y tarda más de tres segundos en mostrar las búsquedas, es abandonada. “Estamos hablando de tres segundos, ¿cuándo nos íbamos a imaginar que nuestros niveles de impaciencia iban a llegar a ese punto? Pero es cierto.”

Las empresas tienen que volcarse a que la experiencia del usuario sea algo sumamente importante, agrega, porque además “hay otro dato que para mí es todavía más relevante: **el 79% de las personas que llegan a tener un problema en la aplicación, ya no regresan a ella.** Estamos hablando de que hay pérdida

En 2019, las ventas totales ascendieron a 117,900 millones de pesos, del cual 60% se realizaron a través de pagos sin financiamiento y 40% a crédito, un total de 73.4 millones de operaciones, según reportó el Consejo Coordinador Empresarial.

de clientes, pérdidas de ingresos. La experiencia del usuario ha cobrado mayor relevancia”.

Con la experiencia de los clientes viene el análisis de negocio, o business intelligence, de todo lo que hay detrás. “Por eso a las empresas proveedoras ahora les interesa cuántos afectados, cuántos tuvieron problemas y ya no regresaron”, dice Ramón Salas.

La información que provee Dynatrace es exacta en cuanto a qué persona fue, qué estaba buscando, en dónde se localiza geográficamente, y una serie de información que a la empresa proveedora le ayuda mucho. “El no saber hoy en día es super complicado”, añade.

La sugerencia del director general de Dynatrace, para aquellas empresas que incursionan en el e-commerce es que tengan un área de DevOps (desarrollo y operación) para que puedan planear bien qué es lo que debe tener la aplicación. “Tal vez por la premura para El Buen Fin (Dynatrace) no podría hacer algo antes, pero sí durante (los días de ventas), y tratar de que si hay algún error se pueda solucionar lo antes posible y dar solución a sus usuarios”, agrega.

Compras seguras

Por otro lado, la seguridad de compra al insertar datos de tarjetas de crédito o débito se ha vuelto un tema recurrente para empresas e instituciones financieras. Este año, Prosa integró la herramienta Analista Virtual, una solución que complementa la plataforma antifraude de los bancos. La herramienta combina diferentes procesos para cerrarle el paso a los ciberdelincuentes al momento de que el tarjetahabiente realiza una compra, ya sea presencial o vía electrónica.

Desde la empresa explican que la transacción se procesa con la entidad financiera correspondiente y, en forma inmediata, su plataforma antifraude monitorea la operación con base en el historial de compras, se identifican acciones sospechosas y de inmediato crear una alerta para notificar al usuario.

En caso de ser detectado un fraude se bloquea automáticamente la tarjeta para proteger al cliente. Al recibir una alerta de fraude, Analista Virtual evalúa, vía Machine Learning, la mejor forma para establecer comunicación inmediata con el tarjetahabiente para confirmar



Foto: Reuters

o denegar la transacción, ya sea SMS, correo electrónico, o mensaje de voz, lo que permite atender con mayor velocidad y precisión una transacción con posible fraude.

La nueva solución de Prosa complementa cualquier plataforma antifraude, apoya en actuación al 100% de los eventos, de manera rápida y automática.

Sin embargo, para reducir los riesgos de compra, Prosa recomienda comprar en sitios seguros y de comercios conocidos para evitar sorpresas; revisar que se está utilizando una red de WiFi segura (las redes públicas no lo son); verificar que el equipo que se va a utilizar para realizar la compra cuenta con software antivirus actualizado y después de hacer varias compras, revisar el estado de cuenta de la tarjeta de crédito/débito para tener un control y verificación de los cargos realizados.





El reto de entregar en tiempo récord

Muchas compañías enfocadas a la última milla -la entrega del último almacén a la puerta del cliente- han estado invirtiendo en incrementar su capacidad, “sobre todo derivado de problemas de servicio generados en el periodo promocional del Hot Sale”, comenta Juan Antonio Andrade Gress, experto en comercio electrónico, logística, última milla. “Hay muchas compañías invirtiendo en flotas para prepararse para El Buen Fin como el siguiente gran evento promocional donde se espera un alza en el consumo y por ende en las entregas de la última milla”, dice.

Se trata de una inversión mixta, tanto en compañía especialistas de paquetería como empresas que están experimentando y desarrollando sus capacidades propias.

Pero Andrade Gress aclara que no se trata sólo de invertir en vehículos, también en contratación de personal y en su capacitación.

El tema tecnológico es muy importante, porque “todavía se necesita seguir trabajando en curar la experiencia del cliente y sobre todo el proceso previo a la entrega, que los clientes quieren saber cuándo y dónde se les va a entregar y si hay algún tipo de retraso”.

Las inversiones tienen que ver “con estar cerca del cliente, ya sea con almacenes, centros de distribución completo, punto de transbordo o estaciones de entrega de última milla”, explica a Economía Hoy.

“Uno de los retos que se tienen (en las empresas) es el estar monitoreando la integridad de los paquetes. A pesar de que cada compañía utiliza cintas de seguridad para que los paquetes no sean violados, como en todo existe la posibilidad de que alguien pueda abrir una caja, reemplazar el contenido y volverla a sellar. Es muy difícil saber en qué parte del proceso ocurre, por lo que la mejor forma de prevenirlo es combinar procesos de seguridad con tecnología, pero de problemas

de inseguridad nadie está exento, desafortunadamente”, afirma.


La tecnología se inserta como tendencia en los procesos de envíos y entregas. “El proceso de entrega se ha incrementado en cuanto volumen, pero también las formas de entrega y los requerimientos de los clientes finales para recibir los pedidos de forma expedita. Hay que estar preparados también para que las entregas sean precisas”, dice Ernesto Hernández, director comercial de Zebra Technologies México.


Las inversiones de las empresas varían de acuerdo a las necesidades de cada corporación, pero “hemos logrado demostrar que las inversiones en tecnología rinden resultados en muy corto tiempo y que los estudios de la recuperación de inversión dicen que vale la pena hacerlo, pues a la larga no sólo significa más ventas, sino ser más eficientes y reducir costos por el incremento de la proactividad”, apunta Hernández.



**VIVE EL
PLACER
DE LA
GASTRONOMÍA**

G GOURMET
DE MÉXICO

 REVISTAGOURMETDEMEXICO  @GOURMETDEMEXICO  @GOURMETDEMEXICO

 GINmedia

Busca nuestra edición digital en

 reades

Fraude en línea en tiempos de coronavirus:

¿cómo evitar ser estafado durante El Buen Fin?

Por Erik López

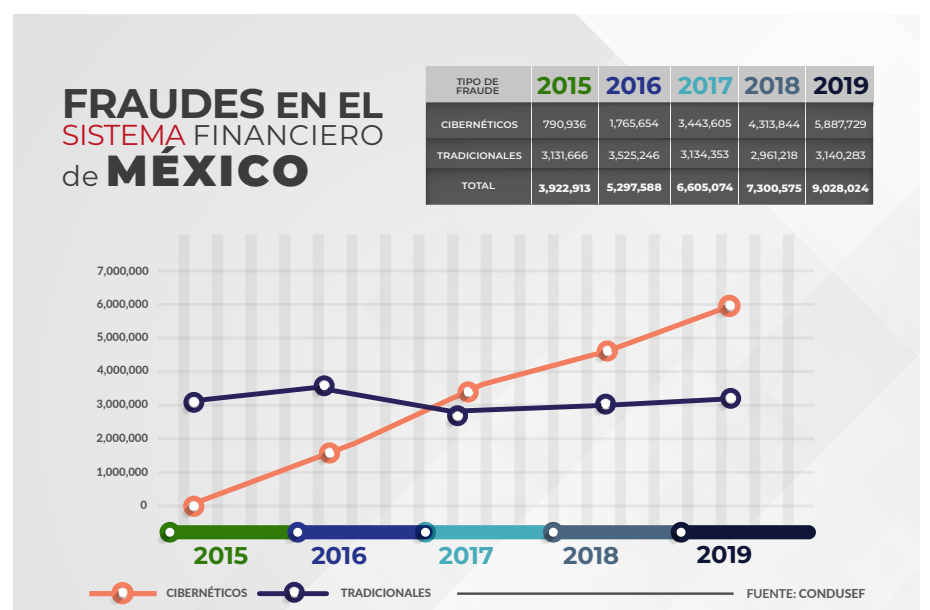
Ni la crisis económica ocasionada por la pandemia de coronavirus ni el rebrote de contagios en todo el mundo lograron pausar la edición 2020 de El Buen Fin, que en esta ocasión extenderá su duración hasta 12 días -y no cuatro como en años anteriores- con el objetivo de evitar aglomeraciones en las tiendas y comercios que ofrecerán descuentos y promociones a los consumidores con la esperanza de recuperar un poco de lo perdido durante la contingencia sanitaria.

Sin embargo, debido a los cambios de hábito de los consumidores derivados del confinamiento, los expertos del comercio electrónico esperan que **el grueso de las compras se realice a través las plataformas online** de las tiendas participantes y tiendas nativas digitales, por lo que además de tomar las medidas necesarias para evitar contagiarse de covid-19, también es necesario informarse y evitar caer en fraudes electrónicos que puedan dañar seriamente nuestra economía familiar.

Ante estas situaciones, Mercado Libre cuenta con el “Programa de Protección al Vendedor” y el programa de “Compra Protegida”, que cubre a vendedores y compradores, respectivamente, en caso de que se presente algún tipo de irregularidad en las operaciones, pero siempre y cuando se cumpla una serie de requisitos y la transacción se haya realizado en su totalidad dentro de la plataforma.

Por su parte, Amazon, a través de Economía Hoy, recuerda a los usuarios que deseen aprovechar promociones y descuentos en este Buen Fin, no realizar negocios con ningún vendedor que pida hacer transacciones fuera del sitio. Esto con el fin de evitar fraudes, robos, o una mala experiencia en la compra.

En México, 4 de cada 10 consumidores mexicanos han sido víctimas de fraude electrónico entre 2018 y 2019



Asimismo, recomiendan no enviar dinero en efectivo o vía transferencia bancaria para reclamar un premio, una lotería o ante la promesa de recibir una gran cantidad de dinero en ninguna de sus plataformas; así como no realizar pagos a personas que no se conozca o cuya identidad no se pueda verificar.

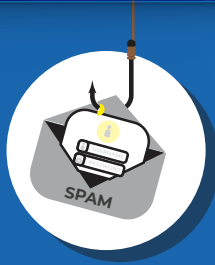
La plataforma del hombre más rico del mundo, Jeff Bezos, asegura que nunca pedirá información personal de ninguno de sus compradores.

COMPRAS EN LÍNEA

¿Cómo evitar ser VÍCTIMA de FRAUDES en el e-commerce?

UNO DE LOS PRINCIPALES RETOS A LOS QUE SE ENFRENTAN LOS CONSUMIDORES DEL COMERCIO ONLINE ES LA CAPACIDAD DE DISTINGUIR ENTRE UNA TRANSACCIÓN FIDEDIGNA Y UNA FRAUDULENTA

ESTRATEGIAS DE FRAUDE CIBERNÉTICO MÁS COMUNES:



CORREO BASURA

Según la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), los correos basura, también conocidos como SPAM, son mensajes enviados a varios destinatarios que usualmente no lo solicitaron, con fines publicitarios y comerciales.

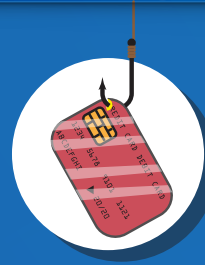
La información del correo invita a visitar una página o descargar un archivo, que es un virus que roba la información de tu dispositivo.



SMISHING

En este tipo de fraude te envían mensajes SMS a tu teléfono móvil con la finalidad de que visites una página web fraudulenta.

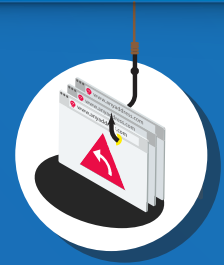
Con ello buscan obtener información bancaria, para realizar transacciones en nombre del titular de la cuenta.



PHISHING

Es una práctica fraudulenta que consiste en engañar a las personas para que entreguen información personal o confidencial, con el propósito de que terceros puedan cometer actos ilegales, básicamente robando la identidad.

Del mismo modo que los pescadores lanzan redes para pescar peces, los phishers lanzan emails falsos en el mar que es internet para cazar su información personal.



PHARMING

Consiste en redirigirte a una página de internet falsa mediante ventanas emergentes para robar información. Suelen mostrar leyendas atractivas similares a éstas: **¡Felicidades, eres el visitante un millón, Haz clic aquí para reclamar tu premio! o Llena este formulario y obtén un descuento del 90% durante el Buen Fin.**

¿Cómo evitarlo?



- Instala en tu computadora o dispositivo móvil un buen antivirus.
- No des clic o abras vínculos sospechosos.
- Si descargas aplicaciones, realízalo por medio de las tiendas y desarrolladores oficiales.



- No entres a ningún link que llegue a tu teléfono móvil vía SMS.
- Si deseas hacer un trámite entra directamente a la página verificada del negocio en el que desees consumir.
- Bloquea números telefónicos sospechosos.



También existe phishing telefónico (**vishing**). Evita proporcionarles tus datos y llama a la institución financiera para corroborar la información.

- Usualmente utilizan saludos genéricos como "Estimado cliente".
- No se dirigen al cliente por su nombre.
- Solicitan información personal y confidencial como contraseñas, fechas de nacimiento, etc.
- No están alojados en el home de la compañía a la que imitan.
- Entregan argumentos dudosos como que hubo una falla en el sistema o un movimiento extraño en su cuenta bancaria por lo que piden urgente datos y contraseñas como método de verificación.
- Contiene errores gramaticales y de ortografía como la falta de tildes.
- Si es un sitio web la dirección no comienza con "www" y luego el nombre del banco.
- En la sección de banca en línea la URL no contiene la letra "s" (dice http:// en vez de decir https://).
- No tiene la imagen de un candado.



- No des clic a páginas sospechosas o respondas mensajes de correo que te dicen haber ganado un premio, viaje o sorteo, ya que generalmente solicitan antes tus datos personales para otorgarte el supuesto premio.

sugarfina®

november

Sweet Steals

EXCLUSIVO ONLINE

MYSTERY BAG
Taster Edition

\$599

con 10 piezas

Válido del 9 al 16 de noviembre 2020

  @sugarfinamx

Comerciantes se apoyan en la tecnología para salvar **El Buen Fin** de la pandemia

13

Por Juan Luis García

El sector espera obtener ventas por 117,900 millones de pesos en la edición 2020

Por la pandemia, comerciantes esperan, gracias a la tecnología, obtener una derrama por ventas durante El Buen Fin de 117,900 millones de pesos para igualar los resultados del año pasado. Las medidas de sanidad en establecimientos se habrán tecnificado para prevenir contagios de coronavirus, y para evitar aglomeraciones los comercios decidieron alargar esta décima edición a 12 días.



Para este Buen Fin, la Confederación Nacional de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco-Servytur) preparó una campaña de información sobre los cuidados que deben tener los consumidores al visitar los establecimientos, y para cumplir con este propósito ha incorporado en los posters de El Buen Fin, que estarán a la vista de los clientes, un código QR para que las personas accedan y puedan conocer las medidas de seguridad.



Será obligación de todos los negocios físicos participantes implementar medidas de prevención de la pandemia, como ordenar protocolos sanitarios, tomar la temperatura, regalar gel, exigir el uso obligatorio de cubrebocas y mantener la sana distancia, explicó Omar Kuri Ceja, vicepresidente de programas de la Concanaco-Servytur.

El semáforo epidemiológico marcará el límite de aforo en cada entidad y las medidas sanitarias que deben implementar los establecimientos, una información que también podrá ser consultada por las personas en el portal de El Buen Fin de la Secretaría de Economía (SE).

Ventas sin contacto

La digitalización aparece como una oportunidad para realizar ventas. El presidente de la Cámara Nacional de Comercio e Industria en Pequeño de la Ciudad de México (Canacope), Eduardo Daniel Contreras, afirmó a Economía Hoy que para El Buen Fin se lanzará una terminal de cobros sin contacto para comercios agremiados.

"Con esta terminal se pretende tener menos contacto con el cliente. Con esta tecnología ellos pueden enviar un link de pago y el cliente paga desde su celular; se puede aplicar a meses sin intereses y hacer el cobro sin siquiera tocar la tarjeta", apuntó Contreras.

Además, esta terminal tendrá la opción de realizar pagos mediante códigos QR y también contactless, es decir, a través de un lector láser en el que ya no es necesario introducir la tarjeta a la terminal. Mastercard ha sido un impulsor de esta clase de cobros. En mayo de este año la firma anunció que **el 45% de las terminales en México están listas para recibir cobros sin contacto.**

El Buen Fin podría ser un acelerador de este recambio de terminales. La Canacope espera habilitar a 10,000 empresas con este tipo de cobros a través de una campaña en redes sociales y medios de comunicación.

En el Buen Fin también confluirán otras plataformas que recién ha lanzado la Concanaco-Servytur para fomentar las compras en línea.

Una de ellas es la "Tarjeta Concanaco Digital", que estará habilitada en todo el país este 9 de noviembre, y con la que las Mipymes podrán ofrecer sus productos en un proceso para el que sólo necesitan un teléfono celular.

"Se ha iniciado la Tarjeta Concanaco Digital, que se está implementando en la mayoría de las cámaras del país... que vaya ligada al



Foto: Reuters

pago electrónico y a programas de terceros, para compras de tienda en línea, facilitando la inclusión y poniendo el piso más parejo para que las Mipymes puedan participar en el comercio electrónico de la misma forma que las tiendas (grandes) que cuentan con plataformas digitales propias", explicó José Manuel López Campos, presidente de la Concanaco-Servytur.

Además, López Campos resaltó el reciente lanzamiento de la plataforma "Mándamelo", en alianza con la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD). Se trata de un programa de comercio conversacional a través de WhatsApp, que por medio de un mensaje telefónico a un chat se enlazarán a los consumidores con los vendedores más cercanos, cuyos productos serán enviados a domicilio. Los pagos en este programa serán en efectivo o con terminal de punto de venta.

Tecnología sobre la mesa

Además del marco de El Buen Fin, los restaurantes han iniciado a implementar tecnología en sus negocios para evitar contagios.

De acuerdo con el presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados (Canirac), Francisco Fernández Alonso, **las ventas del sector se encuentran en niveles del 50% de lo alcanzado el año pasado.** "Al cierre del año la mayoría de

restaurantes lo que quieren es no perder más dinero. Los grandes grupos lo que quieren es sobrevivir. No conozco a nadie que vaya a ganar, todos pierden", dijo a Economía Hoy.

Es por ello que para hacer frente a la pandemia, la Canirac respalda nuevas iniciativas tecnológicas que limiten el contacto. **Una de ellas es la plataforma Check, que competirá con Uber Eats y Rappi** por el mercado de ventas a domicilio, pero que además ofrece a los clientes la posibilidad de realizar su orden desde su celular una vez que se han sentado en la mesa de un restaurante.

"Somos los pioneros, desde el menú digital del restaurante. Es un menú interactivo donde puedes pedir, pagar, dividir cuentas, comunicarte con el mesero, desde ahí no tocaste la tarjeta ni tuviste que acercarte al mesero. Es algo importante", dijo David Castillo, CEO de Check.

Desde la app de Check se evitarán aglomeraciones en 3,500 restaurantes afiliados, principalmente en la Ciudad de México, al hacer turnos para entrar conforme la capacidad de cada establecimiento. Además de asignar el turno, la app avisará cuándo es momento de entrar.

"Ves que en los restaurantes todos andan en la puerta preguntando en qué turno van, bueno, con esta app eso ya no será necesario", dijo Castillo.



NO LO DEJES PASAR



Juan Valdez Café

30%
DE DESCUENTO



Liofilizado Micromolido
Regular 95gr x 12 und

\$88.00



Liofilizado Micromolido
Regular 190gr x 12 und

\$147.00



Liofilizado Micromolido
Descafeinado 95g x 12 und

\$88.00



Liofilizado Vanicanela
95gr x 12 und

\$88.00



Liofilizado Chocolate
95gr x 12 und

\$88.00



Liofilizado Avellana
95gr x 12 und

\$88.00



Liofilizado 190g + liof choco+ liof vani

\$322.00

CÓMO TENER UN BUEN FIN Y NO TERMINAR ENDEUDADO EN EL INTENTO

Por Jorge Luis Cortés

¿Cómo sé que en verdad necesito ese artículo y si estoy en condiciones de gastar? Un experto en finanzas personales nos ayuda a saberlo.

Cada diciembre la vemos venir cuando todavía no terminamos de comer las 12 uvas en la cena de Año Nuevo. La cuenta de enero suele ser un golpe de realidad para quienes decidieron darse vida de reyes pese a no ser de la realeza, y hay que tener cuidado con la de 2021, porque la cuenta de enero que está a la vuelta de la esquina será la primera en la época del coronavirus, y El Buen Fin en un año complicado como éste suena tentador, pero podría convertirse en una roca subida a tu espalda por meses... o incluso años.

Eso lo tiene claro Daniel Urías, experto con más de 10 años impulsando la educación financiera, y quien en 2017 fundó Cooltura Financiera, plataforma con más de 380,000 seguidores en México y Latinoamérica que invita a las personas a hacerse responsables de su economía.

"Tenemos que encontrar la fuerza para administrar lo mejor posible nuestros gastos en este último trimestre de 2020 con la finalidad de poder llegar a enero con dinero", dice Daniel Urías en entrevista para Economía Hoy.

"Y una vez que logras llegar a enero con dinero, ya tienes la base de la estabilidad para que el resto del año pueda funcionar mucho mejor", afirmó.

El experto financiero considera que si llegas a 2021 con deudas y con cero pesos en tu cuenta bancaria, "lo que va a suceder es que vas a empezar el partido con un marcador en contra".

Urías señala que no es imposible darle la vuelta a un mal inicio de año en el terreno financiero, aunque advierte que es complicado, más si se viene de un año 2020 adverso y con un 2021 que pinta para ser incierto.

Un Buen Fin que se extenderá por días

El 2020, que semana a semana nos ha sorprendido con noticias y eventos inesperados, no deja de presentarnos retos... ¿Te consideras débil ante los gastos innecesarios? Abrocha tu cinturón, porque la tentación del Buen Fin se extenderá por 12 días.

Y es que, con la finalidad de evitar aglomeraciones en las tiendas y posibles contagios de coronavirus, se estableció que El Buen Fin dure del 9 al 20 de noviembre, por lo que Daniel Urías considera que esta vez hablamos de un "Buen Mes".

Urías recuerda que con El Buen Fin los negocios tienen la oportunidad de comenzar a recuperarse económicamente,

pero en el terreno personal, "las compras que no estén planeadas, que deriven del impulso y de la supuesta oportunidad de ahorrar" pueden volverse una piedra en el zapato de largo plazo.

"Aunque un artículo o servicio esté en 50% de descuento, si es algo que no representa una necesidad, se convertirá en un gasto por más rebajado que esté", indica Urías, por lo que da una serie de consejos para identificar si eso que planeas comprar es verdaderamente indispensable o simplemente un antojo:

"La primera sugerencia es identificar con la mayor anticipación posible, es decir, desde ya, qué cosas son verdaderamente una urgencia", comparte el fundador de Cooltura Financiera. "Si realmente es algo urgente, algo que no puedo esperar, lo programo, comienzo a investigar precios y comparo para saber cuál es el precio que está publicado en las tiendas antes de El Buen Fin, ya que año con año hay muchas denuncias ante la Profeco de ofertas que no son ofertas."

La estabilidad financiera, expresa el fundador de Cooltura Financiera, es "el mejor regalo que puede darse uno a sí mismo".

Foto: Reuters

Para este año, la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) alista un operativo que incluye un horario ampliado de sus medios de atención, la participación de 1,000 servidores públicos y el monitoreo en medios de difusión para detectar y evitar publicidad engañosa... pero más vale prevenir.

Daniel Urías invita a los consumidores a buscar el mejor precio del producto o servicio deseado en al menos tres establecimientos, tarea que resulta sencilla y puede realizarse de manera muy rápida y eficiente sin salir de casa gracias al Internet.

También que El Buen Fin puede utilizarse para empezar a cubrir esos gastos grandes que vienen en camino en el corto plazo como, por ejemplo, comprar regalos para Navidad, o buscar hospedaje y traslado en caso de realizar un viaje en las próximas semanas

Sin embargo, advierte el experto en finanzas personales, también deben considerarse estos gastos inmediatos, para que lo que se vaya a comprar en El Buen Fin no afecten los futuros pagos y que "yo no me tenga que meter en problemas de deudas o pedir prestado".

"¡Mucho cuidado con las compras a meses sin intereses que parecieran que no me afectan porque son pagos chiquitos!", comenta Urías, "Cuando ya sumas diez compras a meses sin intereses, el pago de la mensualidad ya no es tan pequeño."

Si en 2020 ya has logrado evitar el sobreendeudamiento, lo peor que podrías hacer es llegar a fin de año con deudas fuera de control por compras de bienes de consumo, opina el fundador de Cooltura Financiera, y pone el siguiente ejemplo: "No di el 'tarjetazo' para una situación de salud, una situación realmente relevante, sino porque se me pasó la mano comprando sin parar...".



Foto: Reuters

Sé honesto: ¿estás en posibilidades de gastar o mejor guardas dinero?

Para el fundador de Cooltura Financiera, vale la pena partir del siguiente análisis para saber si una persona está en condiciones de aprovechar las ofertas de El Buen Fin:



1.- ¿Los ingresos en casa se han mantenido estables y mi proyección es que se van a mantener con esa misma estabilidad los siguientes meses?

Daniel Urías sabe que no hay nada 100% seguro, pero también que "uno sabe cuándo en el trabajo las cosas no pintan muy seguras".



2.- ¿Cómo ando de fondo de ahorro para cubrir emergencias?

El experto dice que es necesario tener ahorrados en una cuenta que esté muy a la mano al menos tres meses de nuestros gastos más indispensables para la vida, entre los que se cuentan renta, alimentación, transporte y servicios.



3.- Hay que tener claro cómo vamos a pagar: ¿tengo ahorros para pagar de contado? ¿Una parte en efectivo y otra con tarjeta? ¿O todo a crédito?

Daniel Urías dice que es indispensable programar muy bien esos 'tarjetazos' para no salirnos de control y no terminar gastando más allá de lo que mensualmente podemos pagar.

Comprar en Internet no es hobby

A mediados de año, los adictos a las compras ya vivieron su fiesta con el Hot Sale 2020, una campaña de ventas online que se realizó del 23 de mayo al 1 de junio. De acuerdo con los resultados finales de la campaña, se registraron ventas históricas al superar los 20,000 millones de pesos con una participación de 12 millones de mexicanos, cifra mayor a la de la edición 2019, que tuvo ventas totales de 11,000 millones de pesos.

¿Suena lindo? Pues este Buen Fin 2020 evita comprar en Internet para sentirte mejor.

Urías cree que la alegría de quien compra en Internet para sentirse bien es efímera, porque dura en lo que llega el pedido, lo abres, ves qué es "y hasta ahí me llegó esa felicidad, a la vuelta de unos días vuelvo a sentir ese vacío y esa necesidad de llenarlo nuevamente con compras".

Agrega que "hay que tener claro que la mayoría de las veces, las compras que nosotros realizamos están vinculadas muchísimo más a nuestras emociones que a temas de causas bien razonadas y pensadas", y hace un llamado a estar conscientes de cuáles son los momentos del día o de la semana que detonan en nosotros esa necesidad de comprar.

"Nunca vayas a matar el tiempo a Internet con la tarjeta, descártalo, no lo hagas como una actividad recreativa, no lo hagas por aburrimiento, no lo hagas para ver con qué te encuentras", recomienda el experto en finanzas, y hace mención de una frase que escucha muy seguido: "Yo no busco las ofertas, yo nada más me meto a Amazon y dejo que ellas me encuentren a mí."

Aunque el experto insiste en identificar qué se compra por necesidad y qué por capricho, dice que "se vale que nos demos algún gusto, siempre y cuando no nos vaya a generar algún problema más adelante". Finalmente, Daniel Urías dice que piensa que una persona puede tener muchos conocimientos, pero para poner orden en su vida financiera, "lo más importante es que esté decidido a hacer las cosas".



Cuidado con el buró de crédito

"Si yo no me programo y entonces se me salen de control las deudas, mi historial crediticio puede quedar marcado hasta por seis años si yo no pago, y tener problemas graves para el otorgamiento de créditos (automotriz, hipotecario, incluso un préstamo personal bancario, crédito de nómina)", recuerda el fundador de Cooltura Financiera. "Todo eso me cierra las puertas más adelante."

"El crédito, la mejor forma de utilizarlo es para generar algún bien duradero, para apoyar mi negocio o para impulsar alguna actividad productiva que me permita con ese dinero generar más dinero, o para la construcción de patrimonio", comparte.



Servicios Educativos Anáhuac y tekman Education lanzan la iniciativa Inspira

Inspira es el programa para educación preescolar de tekman Education, una auténtica apuesta por la pedagogía verde. Se trata de un innovador programa por proyectos cuyo objetivo es recuperar el vínculo con la naturaleza de los más pequeños, utilizando recursos como el huerto escolar o los espacios alternativos al aula, y fomentando siempre el instinto natural de los niños y niñas.

La metodología de Inspira

Los estudios más recientes sobre neuroeducación han confirmado que las emociones como la rabia, el estrés y la frustración reducen el nivel de atención de los alumnos y dificultan el proceso de aprendizaje en edades tempranas. El programa de tekman se alinea con los nuevos enfoques pedagógicos que fomentan el bienestar emocional de los alumnos con un objetivo claro: **reducir los niveles de estrés de los estudiantes más pequeños y conseguir un aprendizaje significativo.**

Para la edición del programa, tekman Education ha partido en todo momento del rigor científico y pedagógico, por eso ha contado con la colaboración de la Cátedra de Neurociencia de la Universidad de Barcelona y del equipo del Método Eline Snel de meditación y educación. Inspira recoge los beneficios contrastados del trabajo de la interioridad en niños y niñas y la relajación física, y ofrece a los docentes de educación preescolar una metodología por proyectos, con unos objetivos de aprendizaje claros, motivadores y desde la perspectiva de las inteligencias múltiples.



Las instituciones presentan una propuesta basada en la pedagogía verde para nivel preescolar



Proyectos emocionantes para los alumnos más pequeños

Inspira ofrece un programa por proyectos para los grados de 3, 4 y 5 años, que integran los campos de formación de lenguaje y comunicación (complementado con inglés); pensamiento matemático; exploración y comprensión del mundo natural y social, y las áreas de educación emocional, artes y educación física (complementado con mindfulness). Cada curso está integrado por seis proyectos diferentes, cercanos a la realidad de los pequeños.

La metodología por proyectos fomenta la motivación y el aprendizaje cooperativo, además de permitir gestionar la diversidad del aula. El trabajo de la interioridad y la relajación es esencial: cada día, durante 5 minutos, **los alumnos hacen ejercicios de respiración y movimiento que les ayudan a mantener la concentración.**

La estimulación de la creatividad y la autonomía, y el respeto por la personalidad única de cada niño son transversales en Inspira. El docente se transforma en un guía que acompaña a sus alumnos para que encuentren su propio camino y sean conscientes de su propio proceso de aprendizaje. De esta manera, los niños dan alas a su creatividad espontánea, juegan constantemente y aprenden a través de sus emociones.

Cada niño dispone de una caja con materiales naturales, como piezas de madera, arena, hojas, piedras, con el objetivo de conducir su aprendizaje a través de la sencillez, de lo esencial y auténtico de los materiales nobles. Inspira ofrece a los docentes una metodología por proyectos que sistematiza la pedagogía verde, respetando el ritmo natural de los más pequeños e incentivando su pensamiento creativo.

El huerto escolar, un recurso para acercar la naturaleza a los más pequeños

Entre otros muchos recursos, Inspira propone el uso del huerto escolar como medio para desarrollar la sensibilidad por los recursos naturales y fomentar la cooperación y las habilidades interpersonales de los más pequeños.

Descarga nuestros materiales



tekman Education, revolución y aprendizaje

La misión de tekman Education es crear proyectos educativos que revolucionen la manera de aprender, y también de enseñar. Con más de 10 años de trayectoria en el ámbito educativo, la editorial, formada por un gran equipo de docentes, pedagogos y redactores, es pionera y referente en la creación de programas educativos con un enfoque pedagógico innovador y orientado a la calidad educativa. En la actualidad, sus programas han sido reconocidos por organismos oficiales y más de 1,000 colegios los imparten en diferentes países de todo el mundo, como España, México, Estados Unidos y Argentina.

tekman Education ofrece, además de Inspira, seis programas educativos de matemáticas, lectoescritura, lengua y literatura y ajedrez, para las etapas de infantil, primaria y secundaria. Más información en www.tekmaneducation.com

OR
ORIGO
MÉXICO

Promoción
IGNIS
750ml

4X3

**Paga 3 y
llévate 4**

POR SÓLO

\$1,611.00



Live 13.5° lidera iniciativas de felicidad para ayudar a empresas a ser más resilientes ante el covid-19

Por Juan Luis García



La felicidad y el bienestar en las organizaciones aumentan la productividad en más del 30%

La pandemia ha puesto en relieve la necesidad de las empresas de procurar el bienestar y la felicidad de sus colaboradores. Así lo sostiene Nancy Martínez, directora de Live 13.5°, la primera consultora de la felicidad organizacional en Latinoamérica.

Martínez destaca que este tema está lejos de ser una moda, sino que se trata de un elemento que ha ido ganando sensibilidad entre las empresas, que este año enfrentan retos extraordinarios por el tema del coronavirus.

"Hay estudios que han demostrado que la felicidad y el bienestar en las organizaciones tienen como resultado más ventas, **aumento de la productividad de más del 30%, se pueden lograr retenciones de más del 37%**, se reducen las enfermedades, las rotaciones, el burnout, te puedo decir miles de beneficios que tiene esto", dijo Martínez en entrevista con Economía Hoy.

Son las empresas que procuran el bienestar de sus empleados las que tienen los mejores resultados y, en tiempos de pandemia, las más resilientes ante decisiones difíciles, como la baja de sueldos que han debido hacer algunas compañías para garantizar la sobrevivencia.

Martínez relata que ha recibido retroalimentación de sus consultorías en tiempos del covid-19, con buenos resultados.

"Hablaba con un director general y me dice 'no vas a creer que bajamos los sueldo y hubo gente que levantó la mano para que a ellos les bajaron el sueldo para evitar que hubiera despidos'. Son gente comprometida con las empresas porque se han dado cuenta de que las empresas han apostado todo por ellos y en momentos de adversidad ellos están dispuestos a apostar todo por sus empresas", dijo Martínez.

Ranking Empresas Heroínas

Live 13.5° surgió hace siete años. Brinda diagnósticos sobre el clima laboral de las compañías y desarrolla estrategias orientadas al bienestar, así como capacitaciones. Y ahora prepara una iniciativa que tendrá un impacto en Latinoamérica: se trata del Ranking Empresas Heroínas, el más importante sobre el bienestar y la felicidad organizacional de la región.

"Este ranking busca reconocer a todas esas organizaciones que han procurado que sus colaboradores estén bien en este año que ha sido muy retador, y principalmente porque buscan ese equilibrio emocional, físico, mental e, inclusive, financiero", dijo Martínez.

El impacto del ranking sensibilizará sobre la importancia del bienestar y la felicidad en las empresas en general, agregó, al poner a los empleados y colaboradores en el centro de la estrategia de la organización.

Este esfuerzo liderado por Live 13.5° está abierto a la postulación de empresas de 12 países: México, Colombia, Costa Rica, Panamá, Honduras, Guatemala, El Salvador, República Dominicana, Nicaragua, Argentina, Perú y Chile.

Habrán cuatro fases: en la primera parte las empresas pasarán por una encuesta de 18 categorías; en la segunda, deberán subir evidencias a la plataforma de iniciativas en momentos desafiantes; y en tercer lugar deberán desarrollar un video en el que el director general o de recursos humanos deba argumentar por qué se consideran una empresa heroína. Estas primeras tres fases se llevarán a cabo entre noviembre y diciembre.

En la cuarta fase, que se realizará en enero, habrá personalidades mundiales, hero hunters, que evaluarán a las empresas.

"La fase cuatro es la más importante porque tenemos hero hunters. Son personalidades a nivel mundial, muy conocidos por su experiencia para dirigir una organización, en bienestar y felicidad... Y ellos van a evaluar que, efectivamente, las empresas

cumplan con los requisitos y las van a ranquear, de esta manera volvemos el ranking más transparente, más ético y el más válido de toda Latinoamérica", dijo Martínez.

Las compañías conocerán sus propios resultados en febrero y se darán a conocer al público a través de medios de comunicación en abril del 2021.

23

La meta es juntar entre 300 y 400 empresas. No todas serán ranqueadas debido a que deben cumplir con criterios definidos para aparecer en la lista, pero todas serán beneficiadas, explicó Martínez.

"Déjame contarte los beneficios de las empresas por participar, lo primero es que sean ranqueadas o no, van a tener el resultado de este informe o de inventario de felicidad organizacional que le vamos a dar que mide 18 categorías. Entre ellas, dos muy importantes, el Índice de Vulnerabilidad y el Índice de Felicidad Organizacional de su empresa, pero adicional van a recibir el libro digital de las mejores prácticas de las empresas ranqueadas como heroínas", dijo Martínez.

El libro de las mejores prácticas les va a permitir a las organizaciones innovar con una receta probada y funcional y, en caso de que sean ranqueadas, van aparecerán en los medios de comunicación. Además, las empresas enlistadas recibirán un reconocimiento físico, van a tener un sello de empresa heroína para su comunicación interna y externa, van a poder asistir a un evento presencial de premiación en abril (si las condiciones lo permiten) y la empresa número uno a nivel Latinoamérica va a poder asistir a Harvard a un evento de recursos humanos en octubre del 2021, entre otros beneficios, detalló.

"Va haber acceso a dos becas para el (evento en 2021) Gross Global Happiness de la Universidad de la Paz de las Naciones Unidas en Costa Rica; y la Fundación Internacional de la Felicidad nos va a otorgar el premio Mundial de la Felicidad a la Mejor Empresa. Entonces, eso está increíble, creo que ningún ranking ofrece tantos beneficios", dijo Martínez.



¿Importas temporalmente y declaras el IVA, pero no lo pagas? Esto debes saber

Por Octavio de la Torre de Stéffano

Como bien sabemos, el beneficio de contar con un crédito fiscal por el 100% del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y/o el Impuesto Especial sobre Productos o Servicios (IEPS) que se deba pagar en las operaciones de comercio exterior destinadas a algunos regímenes aduaneros en específico, tales como el de importación temporal para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación, conlleva el cumplimiento de diversas obligaciones, para lo cual, en primera instancia, demos estar familiarizados con lo siguiente:

1) Existen dos maneras de declarar el IVA o IEPS por cada operación de comercio exterior y no enterarlo (pagarlo) conforme a la Ley de IVA y Ley del IEPS:

a) **Certificación:** es la opción más común y se obtiene mediante la solicitud de inscripción al Registro de Empresas Certificadas en la Modalidad IVA e IEPS, así como el cumplimiento de requisitos establecidos en la Ley Aduanera y las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE).

b) **Esquema de Garantía:** en caso de que no se opte por la opción anterior, se podrá tramitar una fianza que cumpla con los requisitos establecidos en las RGCE.

2) Existen 3 rubros de la Certificación en la Modalidad IVA e IEPS, los cuales son "A", "AA" y "AAA". Estos tienen una vigencia de uno, dos y tres años, respectivamente.

3) **Anexo 31:** De manera estricta es el número del Anexo de las RGCE, el cual se refiere al Sistema de Control de Cuentas de Créditos y Garantías (SCCCyG) y los criterios mediante los cuales funciona.

4) **Sistema de Control de Cuentas de Créditos y Garantías (SCCCyG):** es la plataforma en línea del Servicio de Administración Tributaria (SAT), mediante la cual se administran y controlan los créditos fiscales y garantías, también conocido coloquialmente como "el portal".

5) **Estatus que refleja el SCCCyG:**

a) **No Procesado:** es el estatus que el sistema asigna de manera automática cuando se transmite ya sea el inventario o informes de descargo, previo a que el SCCCyG valide su contenido.

b) **Válido:** cuando el SCCCyG reconoce que la información contenida en el inventario inicial o en los informes de descargo es correcta y la considera para los cálculos de dicha plataforma.

c) **No Válido:** hace referencia a que se identificaron errores en la información transmitida, por lo que el SCCCyG no reconoce y no aplica los montos contenidos en este inventario inicial o informe de descargo.

6) El tiempo para que el SCCCyG refleje cambio de estatus "No procesado" a cualquiera de los otros dos es estatus variable, pero el tiempo aproximado es de 24 a 72 horas en la mayoría de los casos.

7) **Inventario Inicial:**

a) Es un archivo en formato .TXT el cual debe de contener todos los activos fijos e insumos importados bajo el régimen aduanero que tenga autorizado la empresa, previo a la fecha de entrada en vigor de la Certificación o del Esquema de Garantías.

b) El plazo máximo para la transmisión del inventario inicial al SCCCyG es de 30 días naturales posteriores a la fecha de la entrada en vigor de la certificación o de la autorización del esquema de garantías.

c) Debe de contener el número de pedimento, fracción arancelaria, valor comercial y fecha de pago de cada una de las operaciones.

8) **Informes de descargo:**

a) Son archivos que deben de transmitirse de forma electrónica al SCCCyG, los cuales contienen información relacionada con los pedimentos de Retorno, Cambio de Régimen, Transferencias Virtuales, Regularizaciones, Constancias de transferencias, etc.

b) Se pueden realizar de manera mensual o bimestral y únicamente de manera quincenal si se cuenta con el esquema de garantía y deberán transmitirse dentro del siguiente mes calendario posterior al cierre de las operaciones.

c) Se realiza informe de descargo por cada destino aduanero que descargue operaciones que se beneficiaron del crédito fiscal o que hayan sido reportadas del inventario inicial.


d) Deben de contener el destino aduanero a descargar, el periodo que se descarga, número de pedimentos, fracción arancelaria declarada en las operaciones que se beneficiaron del crédito fiscal o que hayan sido reportadas del inventario inicial y valor comercial por cada una de las fracciones declaradas.

e) Existen 2 maneras de transmitir:

- Mediante un archivo en formato .TXT, la cual es la manera más utilizada.

- Llenando un aparto directamente en el SCCCyG de manera manual.





Ahora bien, una vez que entró en vigor la Certificación en la Modalidad IVA e IEPS o el Esquema de Garantías, las obligaciones que se deben de acatar son las siguientes:

- 1) Transmitir el inventario inicial al SCCCyG y que tenga estatus "Válido", dentro del plazo establecido que es de 30 días naturales.
- 2) Los informes de descargo transmitidos al SCCCyG deben de contar con estatus "Válido".
- 3) Trasmistir correcciones de informes de descargo cuando se realicen rectificaciones a las operaciones declaradas y en ellas se modifique alguno de los campos contemplados en el presente Anexo.
- 4) Estar al corriente de las obligaciones fiscales y aduaneras aplicables.
- 5) Cumplimiento permanente de los requisitos para la obtención de la certificación.
- 6) Informar a la AGACE a través de la Ventanilla Digital de las actualizaciones o cambios de razón social, domicilios, proveedores o altas de nuevas instalaciones donde se pretende llevar a cabo actividades de comercio exterior o económicas.
- 7) Para el caso de empresas con certificación con duración de 2 o 3 años (rubros AA y AAA) es necesario realizar el pago anual de derechos y presentarlo a la AGACE mediante escrito Libre.

Es importante señalar que, dependiendo de la operación de la empresa, así como del rubro que les fue autorizado en la certificación, existen mayores obligaciones a cumplir siendo las anteriores las más comunes para la mayoría de las empresas que cuentan con un crédito fiscal o estén en el Esquema de Garantías.

En este sentido, como podemos darnos cuenta, el hecho de tener el beneficio de no realizar el pago del IVA y/o IEPS al momento de tramitar los pedimentos y contar con un crédito fiscal implica un amplio conocimiento en materia de comercio exterior, así como una constante actualización de la normatividad aplicable y para estar en cumplimiento permanente con la autoridad.

Fundamento legal

Artículo 28-A de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, Artículo 15-A de la Ley del Impuesto Especial Sobre Productos y Servicios; Artículo 100-A de la Ley Aduanera; Anexo 31 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2020; Regla 7.1.1., 7.1.2., 7.1.3., 7.2.1. y 7.3.1 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2020.

Corporativo TLC Asociados. Web: <https://www.tlcasociados.com.mx/> Twitter: @TLCAsociados YouTube: TLCAsociados-Facebook: tlcasociados Mail: tlc@tlcasociados.com.mx

Rustic Kitchen
BISTRO & BAR






CLERICOT GRATIS



RECIBE UNA COPA DE CLERICOT
HECHO CON VINO DE LA CASA GRATIS*

rustickitchen.mx

   @RusticKitchenMX

*Una por persona. Aplica con un plato fuerte. No aplica con otros descuentos y/o promociones. Válido con consumo de alimentos. Válido en mayores de edad.