

DESAFÍOS IMPLACABLES PARA
MÉXICO EN COMERCIO EXTERIOR

EL ENIGMA DEL DOBLE IVA: SU
REALIDAD EN LAS OPERACIONES IMMEX

estrategia ADUANERA®

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR



**GUERRA
ARANCELARIA:**

**ESTRATEGIAS Y ALTERNATIVAS
— PARA ENFRENTAR LA
NUEVA REALIDAD**



**CELTA 2025: UN PARTEAGUAS PARA
EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO
DESDE EL CORAZÓN DE SONORA**

IMPORTANCIA DE LOS
ACUERDOS COMERCIALES

EFFECTOS DE LOS ARANCELES EN LA
ECONOMÍA Y EL IMPACTO EN MÉXICO

2025: AÑO DE ESTRATEGIAS
COMERCIALES

CONGRESO NACIONAL

IMMEX

REESTRUCTURADO

EFFECTOS PARA LA INDUSTRIA MAQUILADORA
Y MANUFACTURERA DE EXPORTACIÓN

EVENTO ORGANIZADO POR



CENCOMEX
BAJÍO

28 y 29
MAYO
SILAO, GTO.

EL FORO QUE REUNE A LOS VERDADEROS ESPECIALISTAS EN IMMEX

COSTO
 **\$5,000+IVA**

INCLUYE


- Carpeta de trabajo
- Magnas Conferencias
- Material Electrónico
- Constancia de participación
- Coffee break continuo

G100
BUSINESS DISTRICT
SILAO, GTO

estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR
www.estrategiaaduanera.mx

INSCRÍBASE AL  2227350518
ana.rojas@estrategiaaduanera.mx
congresos@cencomex.com

CENCOMEX
BAJÍO

LOS VERDADEROS ESPECIALISTAS EN IMMEX DE MÉXICO



MTR. JOSÉ ISRAEL LLAMAS M.
SUBSECRETARIO DE HACIENDA/ COORDINADOR EJECUTIVO DE VERIFICACION AL COMERCIO EXTERIOR EN EL ESTADO DE SONORA



LIC. VÍCTOR H. VÁZQUEZ POLA
SOCIO DIRECTOR DE LA FIRMA VÁZQUEZ POLA CONSULTORES



MTRA. SANDRA MALDONADO F.
FUNDADORA Y DIRECTORA DE APCE S.C.



LIC. IGNACIO YÁÑEZ PORCAYO
CONSULTOR ESPECIALIZADO EN SERVICIOS EMPRESARIALES PARA EL CUMPLIMIENTO FISCAL



MTRA. VALERIA JIMÉNEZ M.
SOCIA DE COMERCIO EXTERIOR DE LA FIRMA BAKERTILLY MÉXICO



A.A. LUZ C. PALAZUELOS B.
PRESIDENTA DE FUNDACION CAAREM



MTRA. THEANY BERUMEN P.
SOCIA DE LA FIRMA TRC GROUP



MTRA. NORMA ORNELAS M.
SOCIA DE LA FIRMA AGC ESPECIALISTAS FISCALES DE COMERCIO EXTERIOR



LIC. MARÍA E. PIMENTEL C.
EXPERTA EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS



LIC. RODRIGO HIRAM GARCÍA
SOCIO DE COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS DE SKATT



LIC. RICARDO ANTONIO VACA U.
DIRECTOR GENERAL DE WISE INTERNATIONAL



MTRA. SANDRA CASTILLO GARCÍA
FUNDADORA Y CEO EN CG FOREIGN TRADE ADVISORY & OPERATIONS

estrategia ADUANERA®

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

María Guadalupe Guzmán Santander

DIRECTORA EDITORIAL

Ana Rojas Sánchez

DIRECCIÓN OPERATIVA

Luis Antonio Xaltenco Alonso

DIRECCIÓN DE ARTE

Sara Raquel Rivera Rojas

DIRECCIÓN DE EA DIGITAL

Rosario Guzmán Santander

DIRECCIÓN EJECUTIVA

José Guzmán Montalvo

PRESIDENTE DEL CONSEJO EDITORIAL

Luis Fernando Barbosa Sahagún

VICEPRESIDENTE DEL CONSEJO EDITORIAL

COLABORADORES & CONSEJEROS EDITORIALES

Alejandro E. Espadas Martínez	Juan Manuel Jiménez Illescas
Alejandro García Seimandi	Juan José Paullada Figueroa
Alejandro Ramos Gil	Julio César Cuevas Castro
Armando Melgoza Rivera	Karina Sánchez Márquez
Balam Lammoglia Riquelme	Lourdes Moreno Quinn
Carlos Alfaro Miranda	Luis Carlos Moreno Durazo
Carlos Romero Aranda	Manuel Luciano Hallivis Pelayo
Carlos Novoa Mandujano	Pablo Emilio Guerrero Peimbert
Cecilia Montaña Hernández	Pedro Alberto Ibarra Melchor
Chang Beom Kim	Pedro Trejo Vargas
Fanny Angélica Euran Graham	Raúl Sahagún Ayala
Fauzi Hamdan Amad	Ricardo Koller Revueltas
Federico Schaffler González	Ricardo Santoyo Reyes
Francisca Moyotl Hernández	Rogelio Cruz Vernet
Georgina Estrada Aguirre	Roberto Carlos Salazar
Gustavo Alejandro Uruchurtu Chavarín	Roberto Serralde Rodríguez
Héctor Alejandro Gutiérrez Fuentes	Rubén Darío Rodríguez Larios
Héctor Francisco Bravo Sánchez	Rubén González Contreras
Héctor Landeros Almaraz	Sandra Maldonado Flores
Jorge Alberto Lagos Ramón	Theany Berumen Pérez
José Alberto Campos Vargas	Víctor Hugo Vázquez Pola
José Alberto Ortúzar Cárcova	

CORRESPONSALÍAS

WASHINGTON	Javier Amieva
NUEVA YORK	Luis Parra
URUGUAY	Mario Lev Burcikus
COSTA RICA	Margarita Libby H.
ESPAÑA	Alejandro Arola García

STAFF CORPORATIVO

PROTECCIÓN DE MARCAS	Miguel Ángel Andrade Labrenz
CONSEJERO JURÍDICO	Erick Fimbres Ramos
ATENCIÓN A CLIENTES	Gabriela Rojas Sánchez
BANCO DE IMÁGENES LICENCIADA	Freepik
DISEÑO GRÁFICO	Iván Aarón Jiménez Robles
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA	Salvador de la Barrera Von Schmeling
EDITOR EN JEFE	Amanda Quintanilla Bernal
DPTO. DE COMUNICACIÓN	Pedro Herrera Llaguno



Promedio de circulación pagada mensual 34,322 ejemplares
Certificada por SEGOB

PUBLICACIÓN INSCRITA EN

DIRECCIÓN GENERAL DE MEDIOS IMPRESOS
PADRÓN NACIONAL DE MEDIOS IMPRESOS



Publicación Certificada por la Asociación Nacional de Dictaminadores de Medios



PUBLICACIÓN OFICIAL DE



ESTRATEGIA ADUANERA, La Revista mexicana de comercio exterior, es una publicación de carácter mensual editada por SEI SOLUCIONES EMPRESARIALES INTEGRALES, S.C. Oficinas generales: Avenida Malintzi No.23, Zona Industrial Malintzi, C.P. 72210, Puebla, Puebla de Zaragoza, Teléfono [222] 129.2597, 129.7080, Editor Responsable, Director y Titular Isidoro Daniel Guzmán Santander, Certificado de Licitud de título y contenidos en trámite ante la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación, Certificado de Reserva de derechos al uso exclusivo No. 04-2023-020812263600-102, Año XVIII, Edición Número 138. Los artículos que integran este ejemplar son responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente el punto de vista de Estrategia Aduanera. Todos los derechos reservados, queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial, por cualquier medio impreso, electrónico o magnético, sin el permiso por escrito del titular de la revista y sin citar a la fuente origen. ESTRATEGIA ADUANERA, La Revista mexicana de comercio exterior, es una marca registrada y vigente que se encuentra surtiendo efectos legales ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial y terceros, fecha de última modificación del cintillo, 05 de noviembre de 2024.

Los anuncios y publicidad son propiedad y responsabilidad de los anunciantes. El contenido de esta publicación tiene un propósito exclusivamente informativo y no deberá ser considerada como la opinión directa o relativa de ESTRATEGIA ADUANERA, sino de sus autores.

En ningún caso ESTRATEGIA ADUANERA, sus sociedades o corporaciones vinculadas, ni los socios, agentes o empleados, serán responsables de ninguna decisión o medida tomada confiando en la información contenida en esta publicación, ni de ningún daño directo, indirecto, especial o similar.

estrategia
ADUANERA[®]
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

*Síguenos ahora
en*



TikTok

[@estrategia.aduanera](https://www.tiktok.com/@estrategia.aduanera)

Descubre una
forma diferente
de aprender
comercio exterior

El comercio exterior
nunca fue tan sencillo.

¡Descúbrelo!





ESTRATEGIAS Y ALTERNATIVAS PARA ENFRENTAR LA NUEVA REALIDAD

EDITORIAL

La guerra arancelaria desatada por Estados Unidos parece una jugada disruptiva de consecuencias insondables. No es únicamente una confrontación fiscal entre naciones: es un desafío estructural al orden económico global, una sacudida tectónica en los cimientos del comercio internacional. Las tarifas, otrora instrumentos de regulación puntual, han devenido en armas de presión geopolítica, en códigos de poder revestidos de tecnicismo aduanero.

México, con su geografía ideal y su economía entrelazada al norte del continente, transita una cuerda floja entre la dependencia estructural y la autosuficiencia impostergable. El T-MEC —ese artefacto jurídico de promesas ambivalentes— opera como escudo y espada: protección ante embates súbitos, pero también rémora de una arquitectura comercial que exige adaptabilidad feroz. No se trata de sobrevivir a la tormenta; se trata de recalibrar nuestras brújulas estratégicas, de repensarnos como nación productiva con sentido de soberanía económica.

El autoproclamado “Día de la Liberación” por parte del presidente Donald Trump marca una etapa —¿paródico, quizás?— en la narrativa de las relaciones comerciales modernas. Un arancel del 10%, aplicado con la lógica de un ajuste de cuentas contable más que con visión diplomática, revela un ethos proteccionista que desprecia el tejido interdependiente de las cadenas globales de suministro. Su promesa de recaudar miles de millones diarios recuerda más a una utopía fiscalista que a una estrategia sostenible de desarrollo nacional. El mundo observa, no sin alarma, el ascenso de una ideología arancelaria que privilegia la intimidación sobre la integración.

Mientras tanto, productores industriales, agroexportadores, ingenieros de maquinaria y diseñadores de servicios enfrentan un campo minado: costos inflados, insumos escasos y un porvenir cada vez menos predecible. Las cadenas productivas —esa fina urdimbre que enlaza Asia, Europa y América— comienzan a responder.

En esta edición, ofrecemos una postura crítica de esta nueva realidad arancelaria. Desde el análisis minucioso de las medidas impuestas y sus repercusiones multilaterales, hasta la exploración de estrategias adaptativas que permitan a México y sus agentes económicos no solo resistir, sino reformular su papel. ¿Estamos ante el ocaso del libre comercio tal como lo conocimos? ¿O será esta crisis el crisol donde forjaremos una economía más resiliente, más autónoma y más equitativa?

A nuestros lectores, conocedores de la materia y arquitectos de decisiones: les extendemos una invitación a sumergirse en este número como quien explora un compendio de claves estratégicas. Porque en esta guerra sin pólvora, lo que está en juego no es solo el comercio. Es el porvenir

La editora



PUBLICACIONES DE ALTA CALIDAD
PARA LOS **PROFESIONALES**
DE MÉXICO

CONTACTA UN ASESOR

¡SUSCRÍBETE HOY!

222 129 2597

222 735 0518

www.estrategiaaduanera.mx

www.revistareddenegocios.com

www.energiamagazine.mx

GUERRA ARANCELARIA:

ESTRATEGIAS Y ALTERNATIVAS PARA ENFRENTAR LA NUEVA REALIDAD

CONTENIDO DE LA EDICIÓN



10

OPORTUNIDADES Y RIESGOS DE UNA GUERRA ARANCELARIA
ESTRATEGIAS Y ALTERNATIVAS PARA ENFRENTAR LA NUEVA REALIDAD

Las primeras semanas de la segunda administración del presidente Donald Trump han generado gran incertidumbre para el comercio entre Estados Unidos, México y Canadá. Los recientes anuncios de medidas arancelarias han puesto en alerta a exportadores, importadores, operadores logísticos y especialistas en comercio internacional.

Dr. Federico Schaffler González



CELTA 2025: UN PARTEAGUAS PARA EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO DESDE EL CORAZÓN DE SONORA



EL ENIGMA DEL DOBLE IVA: SU REALIDAD EN LAS OPERACIONES IMMEX

Mtro. Julio César Cuevas Castro



GRAN GALA - COMIDA DE LAS ESTRELLAS: UN TRIBUTO A LAS MUJERES LÍDERES DEL COMERCIO EXTERIOR



EFECTOS DE LOS ARANCELES EN LA ECONOMÍA Y EL IMPACTO EN MÉXICO. RIESGOS DE UNA RECESIÓN MUNDIAL EN 2025

Dr. Carlos Alfaro Miranda



2025: UN AÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES

Lic. Esaú Menchaca Garcés



LOS DESAFÍOS MÁS IMPLACABLES QUE ENFRENTA MÉXICO DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR

Lic. Karina Sánchez Márquez



LA IMPORTANCIA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES

Dr. Francisco J. Almanza Villarreal

estrategia **ADUANERA**[®]

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR



SUSCRIPCIÓN ANUAL DIGITAL

ESCANEA Y OBTÉN UN
EJEMPLAR GRATUITO



SUSCRÍBETE
POR SÓLO:
\$990
POR TODO EL AÑO

Forma parte del círculo
de lectores de **mayor
prestigio en México**

Suscríbete directamente en nuestra web:

www.estrategiaaduanera.mx →

O mándanos whatsapp al: **2227350518**

EstrategiaAduanera



@RevistaAduanera



/Estrategia Aduanera



EstrategiaAduanera



SUMMIT

reglas de origen

ADVERTENCIAS Y ACCIONES
ANTE LA ACTUAL GUERRA COMERCIAL



11 DE JUNIO | CDMX
09:00 - 20:00 HRS



COSTO

~~\$6,500+IVA~~

COSTO PROMOCIÓN

20% DE DESCUENTO

\$5,200 + IVA

Vigente hasta el 30 de abril



INCLUYE

- Carpeta de trabajo
- Magnas Conferencias
- Material Electrónico
- Comida
- Constancia de participación
- Coffee break continuo



SEDE

Hotel Sheraton María Isabel
Reforma, CDMX.

Evento presencial y en línea por:



IMPORTANTE:

Una vez realizado el registro y pago de tu asistencia a este congreso no habrá devoluciones ni cambios de modalidad. Para más información contacta a tu asesor de venta.

estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

www.estrategiaaduanera.mx

INSCRÍBASE AL  2227350518
ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

congresos@cencomex.com

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

www.cencomex.com

Escucha los consejos y estrategias de los ESPECIALISTAS CON EL MÁS ALTO NIVEL



**GUSTAVO
ALEJANDRO**

Unzueta

Presidente de CENCOMEX



**ARMANDO
MELGOZA**

Zuñiga

Socio Fundador y Director de MFB
Asesores Corporativos S.C.



**CARLOS
NOVOA**

Mandujano

Socio Director
de Mexican Trade Board



**ADRIÁN
VÁZQUEZ**

Benitez

Socio Director
de VTZ abogados



**VICTOR HUGO
VÁZQUEZ**

Pola

Director General del Despacho
Víctor Hugo Vázquez Pola



JORGE

Caballero

Asesor Independiente,
Exnegociador del Capítulo de
Reglas de Origen del TLCAN

TEMARIO

1. Introducción y Contextualización

• **Objetivos del Curso:**

- Comprender la importancia de las reglas de origen en el comercio internacional.
- Conocer el marco legal y operativo del T MEC respecto a las reglas de origen.
- Identificar las implicaciones y beneficios para empresas y gobiernos.

• **Presentación del Curso:**

- Breve historia del T MEC.
- Papel estratégico de las reglas de origen en acuerdos comerciales.
- Relevancia para la competitividad y la integración regional.

2. Marco Teórico y Conceptual

• **Conceptos Básicos:**

- Definición de reglas de origen.
- Diferenciación entre origen preferencial y no preferencial.
- Criterios comunes: valor agregado, transformación, cambio de clasificación.

• **Principios y Objetivos:**

- Fomentar el comercio intra-regional.
- Prevenir el fraude y la evasión de aranceles.
- Garantizar el cumplimiento de los compromisos del T MEC.

3. Contenido Específico de las Reglas de Origen en el T MEC

• **Requisitos Generales y Específicos:**

- Criterios de "suficiente transformación" y cambio de clasificación arancelaria.
- Valor de Contenido Regional, Valor de Costo Neto y otros métodos de cálculo.

• **Listado de Productos y Tratamientos Especiales:**

- Sectores prioritarios: automotriz, electrónico, químico, textil, y agrícola.

- Ejemplos de productos y sus condiciones de origen.
- **Documentación y Procedimientos de Certificación:**
- Certificados de origen: contenido, formato y requisitos de verificación.
- Procedimientos aduaneros y controles internos.
- Mecanismos de reporte y auditoría.

4. Aspectos Prácticos y Aplicaciones

• **Caso Práctico 1:**

- Análisis de un producto de la industria automotriz: Cálculo del valor agregado, evaluación del cambio de clasificación, verificación de cumplimiento.

• **Caso Práctico 2:**

- Simulación de certificación de origen para un producto manufacturado (pueden incluir documentos y formularios de ejemplo).

• **Ejercicios y Talleres Interactivos:**

- Resolución de ejercicios prácticos en grupos.
- Uso de software o herramientas para el cálculo del valor agregado.
- Discusión de casos reales y análisis de riesgos comerciales.

5. Implicaciones y Retos en la Implementación

• **Impacto en la Competitividad:**

- Ventajas competitivas para empresas que cumplen rigurosamente con las reglas.
- Desafíos y costos asociados al cumplimiento.

• **Riesgos de Incumplimiento y Sanciones:**

- Consecuencias en el comercio exterior y en la relación bilateral/trilateral.
- Casos prácticos de controversias y resoluciones.

• **Tendencias y Perspectivas Futuras:**

- Ajustes normativos y evolución de las reglas de origen.
- Impacto de la digitalización y automatización en la certificación

OPORTUNIDADES Y RIESGOS DE UNA GUERRA ARANCELARIA

*Estrategias y alternativas para
enfrentar la nueva realidad*

ESTE ARTÍCULO BUSCA NO SOLO ANALIZAR EL IMPACTO INMEDIATO DE
LOS ARANCELES, SINO TAMBIÉN IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DENTRO
DEL NUEVO ENTORNO COMERCIAL DE AMÉRICA DEL NORTE.



Las primeras semanas de la segunda administración del presidente Donald Trump han generado gran incertidumbre para el comercio entre Estados Unidos, México y Canadá. Los recientes anuncios de medidas arancelarias han puesto en alerta a exportadores, importadores, operadores logísticos y especialistas en comercio internacional.

Las nuevas políticas comerciales incluyen un arancel general del 25% sobre una amplia gama de productos, afectando industrias clave como la manufactura avanzada, la automotriz y la electrónica. Además, se han contemplado aranceles específicos al acero y al aluminio, esenciales para la producción de bienes de capital y la construcción de infraestructura. Esto ha generado preocupación sobre la competitividad de América del Norte, especialmente debido a sus cadenas de suministro altamente integradas.

Ante este escenario, las empresas y profesionales del comercio internacional deben evaluar estrategias para mitigar el impacto de estas medidas y mantener su competitividad. Por estos motivos, las *Foreign Trade Zones* (FTZ) en Estados Unidos han cobrado relevancia como una herramienta clave para reducir o diferir la carga fiscal de los aranceles adicionales, similar a lo que en México se logra a través de los Recintos Fiscalizados Estratégicos (RFE).

Actores clave y líneas de acción

Este artículo analiza estrategias para mitigar los efectos de los nuevos aranceles y explora el uso estratégico de las Foreign Trade Zones como un mecanismo para optimizar costos, mejorar la gestión de inventarios y minimizar el impacto financiero de los derechos de importación.

El contenido está dirigido a actores clave en el comercio exterior de América del Norte, incluyendo: Usuarios del sistema de FTZ en Estados Unidos, que pueden encontrar soluciones para optimizar su operatividad. Agentes aduanales y U.S. Custom Brokers, quienes necesitan estrategias para asesorar a sus clientes en la reducción de costos arancelarios. Freight Forwarders y operadores logísticos, quienes requieren información sobre cómo estas medidas afectan la cadena de suministro y qué alternativas pueden implementarse para mitigar sus efectos. Consultores en comercio internacional y autoridades de desarrollo económico, que pueden evaluar el papel de las FTZ como un factor para mantener la competitividad regional.

Relevancia de las Foreign Trade Zones en este nuevo escenario

Las *Foreign Trade Zones* han sido históricamente un recurso estratégico para empresas con operaciones internacionales en Estados Unidos. Su principal ventaja radica en la posi-



POR: DR. FEDERICO SCHAFFLER GONZÁLEZ

Doctor en Política Pública y Creador Emérito de Tamaulipas. Ha sido llamado "El historiador del Comercio Exterior Mexicano" por sus múltiples libros e investigaciones, especialmente sobre la historia de CAAAREM, así como de las Asociaciones de Agentes Aduanales de Nuevo Laredo (AAANLD), Aduanas Metropolitanas (AAADAM) y Colombia, N.L.

bilidad de diferir el pago de aranceles mientras la mercancía permanece dentro de la zona, lo que proporciona flexibilidad financiera y optimiza el flujo de efectivo. Además, permiten ensamblar, transformar o reexportar productos sin incurrir en costos impositivos hasta que la mercancía sea destinada al mercado estadounidense.

El impacto de los nuevos aranceles dependerá de múltiples factores, incluyendo posibles exclusiones de productos, las estrategias de optimización adoptadas por las empresas y la respuesta de los gobiernos de México y Canadá.

“SOMOS CONSCIENTES DE QUE LAS REGLAS DEL COMERCIO PUEDEN CAMBIAR RÁPIDAMENTE, Y POR ELLO, DEBEMOS ESTAR PREPARADOS PARA LOS DIVERSOS ESCENARIOS Y HERRAMIENTAS QUE NOS PERMITAN TOMAR DECISIONES INFORMADAS”



Somos conscientes de que las reglas del comercio pueden cambiar rápidamente, y por ello, debemos estar preparados para los diversos escenarios y herramientas que nos permitan tomar decisiones informadas.

Nuevos aranceles y sus posibles repercusiones

Las medidas arancelarias anunciadas por Estados Unidos han generado impactos significativos en la cambiante esfera del comercio internacional en América del Norte. Aunque estas políticas podrían modificarse con el tiempo, las afectaciones iniciales se centran en sectores estratégicos que dependen de insumos importados o que exportan bienes a los mercados estadounidenses.

La imposición de un arancel general del 25% afecta particularmente a la industria manufacturera de México y Canadá, donde muchas empresas dependen de exportaciones a Estados Unidos para sostener sus niveles de producción y empleo. Sectores como el automotriz, que logró una prórroga de un mes antes de la aplicación de los aranceles, enfrentan

desafíos adicionales. A esto se suma un gravamen específico sobre el acero y el aluminio, lo que altera la competitividad en industrias clave. El encarecimiento de estos insumos eleva costos, reduce márgenes de ganancia y obliga a las empresas a evaluar estrategias de mitigación.

Impacto en sectores clave

El sector manufacturero avanzado, que incluye la producción de maquinaria, componentes electrónicos y

bienes de equipo, es uno de los más afectados. Estas empresas dependen de la importación de insumos específicos y de la exportación de productos terminados a Estados Unidos. Con los nuevos aranceles, los costos se incrementan, afectando su competitividad frente a alternativas de otras regiones.

La industria automotriz enfrenta un desafío similar. Las ensambladoras y fabricantes de autopartes han desarrollado redes de producción interdependientes entre México, Canadá y Estados Unidos. La aplicación de aranceles sobre exportaciones mexicanas y canadienses puede obligar a las empresas a reevaluar su estructura de costos o a considerar la relocalización de parte de su producción para reducir la exposición a tarifas adicionales.

Otro sector en riesgo es la industria aeroespacial, donde México y Canadá han consolidado una infraestructura especializada en la producción de componentes para aeronaves. La imposición de nuevos aranceles podría retrasar la entrega de materiales críticos y reducir la competitividad de los fabricantes en América del Norte.



Aranceles adicionales al acero y aluminio

Además del arancel general, se contempla un 10% adicional sobre el acero y el aluminio, lo que introduce más presión sobre la industria manufacturera. Aunque Estados Unidos argumenta que estas medidas buscan proteger su producción nacional, muchas empresas estadounidenses dependen de insumos importados para operar. El traslado de plantas a territorio estadounidense es poco viable en el corto plazo debido a los costos y el tiempo requerido para la relocalización.

El incremento en el costo del acero afecta directamente a sectores como la construcción y la fabricación de maquinaria pesada, mientras que el encarecimiento del aluminio impacta la producción de bienes de consumo, vehículos y embalajes industriales. En el sector automotriz, esto podría traducirse en un aumento del precio de los automóviles en Estados Unidos, con estimaciones que indican que el valor de un vehículo podría incrementarse en más de 12 mil dólares.

Un análisis a las reacciones de México y Canadá

México y Canadá han explorado diversas opciones para contrarrestar los efectos de los nuevos aranceles. Una de las respuestas más inmediatas ha sido la evaluación de aranceles recíprocos dirigidos a productos estratégicos de Estados Unidos. Estas medidas buscan equilibrar la relación comercial, pero también implican el riesgo de una mayor escalada en las tensiones comerciales.

México ha considerado la aplicación de aranceles dirigidos a productos agrícolas, electrónicos y de consumo provenientes de Estados Unidos, mientras que Canadá ha evaluado

“LA APLICACIÓN DE ARANCELES SOBRE EXPORTACIONES MEXICANAS Y CANADIENSES PUEDE OBLIGAR A LAS EMPRESAS A REEVALUAR SU ESTRUCTURA DE COSTOS O A CONSIDERAR LA RELOCALIZACIÓN DE PARTE DE SU PRODUCCIÓN PARA REDUCIR LA EXPOSICIÓN A TARIFAS ADICIONALES”



medidas similares, incluyendo tarifas sobre bienes manufacturados y productos agropecuarios. Aunque estas estrategias pueden generar presión política en Estados Unidos, también pueden aumentar los costos para consumidores y empresas dentro de México y Canadá.

Más allá de las represalias arancelarias, ambos países han comenzado a reforzar su estrategia de diversificación comercial. La búsqueda de nuevos mercados en Europa y Asia, apoyada en tratados como el CPTPP y el acuerdo comercial con la Unión Europea, se ha convertido en una prioridad para reducir la dependencia del mercado estadounidense. Sin embargo, esta estrategia requiere tiempo y no ofrece una solución inmediata para mitigar el impacto de los aranceles.

Foreign Trade Zones: herramienta clave ante los nuevos aranceles

En un entorno de creciente incertidumbre comercial, las *Foreign Trade*

Zones (FTZ) han emergido como una de las herramientas más efectivas para mitigar el impacto de los nuevos aranceles impuestos por Estados Unidos. Estas zonas han sido utilizadas históricamente para optimizar costos de importación, diferir el pago de impuestos y facilitar procesos de manufactura y distribución.

Las FTZ son áreas designadas dentro de Estados Unidos donde las mercancías extranjeras pueden ser almacenadas, manipuladas o transformadas sin incurrir en el pago inmediato de aranceles. La principal ventaja de este sistema es que los impuestos solo se aplican hasta que la mercancía ingresa al mercado estadounidense. Si los bienes son reexportados desde la FTZ a otro país, pueden evitarse los aranceles por completo, lo que representa una oportunidad valiosa para empresas que manejan cadenas de suministro globales.

Las FTZ operan bajo la supervisión de la *U.S. Customs and Border Protection* (CBP) y ofrecen múltiples beneficios para las empresas que buscan minimizar costos y optimizar sus operaciones. Entre sus ventajas destacan la capacidad de diferir el pago de aranceles, reducir costos administrativos y aduaneros, evitar impuestos en insumos utilizados para manufactura de productos exportados y permitir el almacenamiento prolongado de mercancía sin incurrir en cargos adicionales.

Uso estratégico y beneficios de las FTZ ante los nuevos aranceles

Las nuevas medidas arancelarias han llevado a empresas y operadores logísticos a reconsiderar sus estrategias para minimizar costos y mejorar la eficiencia de sus operaciones. En este contexto, las FTZ se presentan como una solución viable para reducir el impacto de los aran-

celes y mantener la competitividad en sectores clave como la manufactura, la industria automotriz y la producción de bienes de alto valor agregado.

Para las empresas que importan insumos y materiales desde México y Canadá, las FTZ pueden ser utilizadas para diferir el pago de aranceles hasta el momento en que los productos sean retirados de la zona para su comercialización dentro de Estados Unidos. En un escenario donde los aranceles podrían aumentar aún más, esta flexibilidad financiera puede representar una ventaja significativa, permitiendo a las empresas administrar mejor su flujo de efectivo y reducir costos operativos.

Además del diferimiento de impuestos, las FTZ permiten a las empresas realizar procesos de ensamblaje y manufactura dentro de sus instalaciones, lo que puede

generar ahorros adicionales al momento de calcular los aranceles. Dependiendo del tipo de transformación realizada en la zona, es posible que el producto final tenga una clasificación arancelaria distinta a la de sus componentes originales, lo que en algunos casos puede reducir la tasa efectiva de impuestos al momento de su importación formal al mercado estadounidense.

El caso del acero y el aluminio es particularmente relevante. Dado que estos insumos han sido objeto de aranceles específicos adicionales, muchas empresas han comenzado a utilizar FTZ para almacenar y procesar estos materiales sin incurrir en costos inmediatos. Esto les permite ajustar su producción de acuerdo con la demanda del mercado y explorar oportunidades de exportación sin asumir la carga financiera de los aranceles desde el momento de la importación.



FTZ y su impacto en las exportaciones desde Estados Unidos

Las empresas estadounidenses que enfrentan costos adicionales debido a represalias arancelarias pueden recurrir a FTZ para reducir el impacto de estas medidas en su estructura de costos.

Cuando una empresa produce bienes dentro de una FTZ y los exporta directamente a México o Canadá, evita pagar aranceles estadounidenses sobre los insumos importados. Esto se traduce en una reducción significativa de costos, especialmente en sectores donde los márgenes de ganancia son estrechos y cada punto porcentual de ahorro puede marcar una diferencia competitiva.

El uso de FTZ también permite a las empresas estadounidenses mantener flexibilidad en su estrategia comercial. Si las condiciones arancelarias cambian o si se presentan oportunidades en otros mercados, las empresas pueden reorientar sus exportaciones sin incurrir en costos adicionales. Esta capacidad de adaptación es fundamental en un entorno donde las políticas comerciales pueden cambiar rápidamente y donde

la diversificación de mercados se ha convertido en una prioridad para muchas compañías.

Diversificación de mercados y estrategias alternativas

Una de las estrategias más efectivas para reducir la exposición a los aranceles estadounidenses es la expansión hacia nuevos mercados. Tanto México como Canadá cuentan con una red amplia de tratados de libre comercio que les permite acceder a consumidores en otras regiones sin enfrentar barreras arancelarias significativas.

El Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) ofrece a ambos países la oportunidad de fortalecer su comercio con Asia-Pacífico, una región con crecimiento constante en la demanda de bienes manufacturados, productos agrícolas y tecnologías avanzadas. De manera similar, el acuerdo comercial entre México y la Unión Europea (TLCUEM) y el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre Canadá y la UE proporcionan un marco sólido para incrementar el flujo comercial con el continente europeo.

Para que esta diversificación sea efectiva, las empresas deben desarrollar estrategias de penetración de mercado, evaluar requisitos regulatorios y adaptar su oferta de productos a las preferencias y normativas de cada región. Aunque la reorientación comercial no es un proceso inmediato, la reducción del riesgo asociado a la dependencia del mercado estadounidense puede compensar los costos iniciales de adaptación.

Desarrollo de proveedores regionales para reducir costos

El fortalecimiento de las cadenas de suministro dentro de América del Norte es otra opción viable para enfrentar el impacto de los aranceles. En lugar de depender exclusivamente de insumos provenientes de Estados Unidos, las empresas en México y Canadá pueden impulsar la integración de proveedores locales que permitan reducir costos y minimizar la vulnerabilidad ante medidas proteccionistas.

La relocalización de producción dentro de la región puede aprovechar programas de incentivos fiscales y financiamiento gubernamental

“LA APLICACIÓN DE ARANCELES SOBRE EXPORTACIONES MEXICANAS Y CANADIENSES PUEDE OBLIGAR A LAS EMPRESAS A REEVALUAR SU ESTRUCTURA DE COSTOS O A CONSIDERAR LA RELOCALIZACIÓN DE PARTE DE SU PRODUCCIÓN PARA REDUCIR LA EXPOSICIÓN A TARIFAS ADICIONALES”





dirigidos a fortalecer la industria nacional. La coordinación entre el sector privado y las autoridades de desarrollo económico puede facilitar la implementación de estrategias de *nearshoring* que permitan a las empresas mantener costos competitivos sin depender excesivamente de las importaciones desde Estados Unidos. Sin embargo, este potencial podría verse afectado si las empresas estadounidenses establecidas en México deciden trasladar sus operaciones de regreso a su país de origen.

Incentivos y programas nacionales para minimizar el impacto de aranceles

Tanto México como Canadá han desarrollado programas de facilitación comercial y beneficios fiscales que pueden ayudar a mitigar el impacto de los nuevos aranceles. En México, el Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) permite a las empresas importar insumos sin pagar impuestos hasta que los productos terminados sean exportados. Este esquema es particularmente

útil para compañías que buscan mantener la eficiencia en sus costos operativos y evitar cargas fiscales inmediatas.

Otro mecanismo relevante en México es el Programa de Promoción Sectorial (PROSEC), que otorga reducciones arancelarias a insumos importados utilizados en sectores estratégicos. Este programa puede ser aprovechado por empresas afectadas por los nuevos aranceles de Estados Unidos para reducir el costo de sus materias primas y mantener su competitividad en mercados alternativos.

En Canadá, existen incentivos similares para fomentar la producción local y la exportación a mercados internacionales. Programas como el *Duty Deferral Program* permiten a las empresas diferir el pago de aranceles sobre insumos importados, lo que proporciona un alivio financiero en periodos de incertidumbre comercial. Además, las zonas francas canadienses ofrecen beneficios similares a las FTZ estadounidenses y a los RFE de México, facilitando el comercio y la reexportación sin costos adicionales.

El aprovechamiento de estos programas puede marcar una diferencia significativa para las empresas que buscan mantener su operatividad sin verse severamente afectadas por las políticas arancelarias de Estados Unidos. La clave está en identificar cuáles de estos mecanismos son aplicables a cada industria y desarrollar estrategias que maximicen sus beneficios.

Escenarios futuros y preparación ante una posible guerra arancelaria

Aunque los aranceles actuales ya han generado un impacto en sectores clave, existe la posibilidad de que estas medidas sean solo el inicio de una política comercial más restrictiva. Si los aranceles continúan aumentando o si se intensifican las represalias por parte de México y Canadá, las consecuencias podrían ser aún más significativas para la integración económica de América del Norte.

Si bien los aranceles generalizados afectan ya a sectores estratégicos como la manufactura avanzada, la industria automotriz y la producción de acero y aluminio, una nueva ronda



de medidas podría extenderse a otros bienes esenciales para el comercio trilateral. Entre los productos en riesgo de enfrentar nuevos aranceles se encuentran los insumos agrícolas, los productos electrónicos y los bienes de consumo con alto valor agregado. La aplicación de aranceles adicionales sobre estos bienes podría elevar aún más los costos de producción y reducir la competitividad de las empresas que dependen de exportaciones a Estados Unidos.

Un efecto inmediato de estos aranceles será el encarecimiento de los productos en el mercado estadounidense, lo que podría afectar la demanda y generar presiones inflacionarias. Además, la incertidumbre sobre la estabilidad del T-MEC podría incrementar la volatilidad en los mercados y desalentar la inversión en la región, así como adelantar la próxima renegociación.

El futuro del T-MEC en un contexto de incertidumbre comercial

Uno de los mayores riesgos asociados a una escalada arancelaria es la posible afectación del T-MEC. Si las tensiones comerciales continúan en aumento, podrían surgir cuestionamientos sobre la viabilidad del acuerdo y su capacidad para garantizar un entorno de comercio estable y predecible.

Las reglas de origen establecidas en el T-MEC ya han sido objeto de debate en sectores como el automotriz, donde los requisitos de contenido regional han obligado a las empresas a ajustar su producción. Si los aranceles se mantienen o aumentan, es posible que se generen presiones para renegociar algunos aspectos del tratado, lo que podría afectar su continuidad en el mediano plazo. En este contexto,

las empresas deben evaluar cómo podría darse una posible renegociación del T-MEC, lo que podría ser utilizado por el gobierno estadounidense como una estrategia para modificar términos en su beneficio.

Comentarios finales

Las empresas en México, Canadá y Estados Unidos deben evaluar las opciones disponibles para optimizar su operatividad en este nuevo entorno comercial. El uso estratégico de FTZ, RFE o programas similares permitirá reducir la presión financiera derivada de los aranceles y mantener la flexibilidad en la toma de decisiones sobre el destino de las mercancías. La diversificación de mercados y la expansión hacia regiones como Asia, Europa y

Sudamérica representan una alternativa viable para eventualmente disminuir la dependencia del comercio con Estados Unidos. Además, el desarrollo de proveedores regionales dentro de América del Norte puede reducir la exposición a medidas proteccionistas y fortalecer las cadenas de suministro locales.

Las *Foreign Trade Zones*, la diversificación de mercados, el desarrollo de proveedores regionales y los incentivos fiscales emergen como herramientas clave para enfrentar esta nueva realidad. En un entorno de incertidumbre, la adaptabilidad y la planificación estratégica serán esenciales para mantener la competitividad y garantizar la sostenibilidad del comercio en América del Norte.





CENCOMEX > IDEO[®]
CAPACITACIÓN ON-LINE DE COMERCIO EXTERIOR



LOS MEJORES CURSOS DIGITALES EN COMERCIO EXTERIOR, LOGÍSTICA Y ADUANAS DE MÉXICO



Te ofrece

+ DE
500 horas
DE CAPACITACIÓN DE
COMERCIO EXTERIOR

LOS MEJORES
ESPECIALISTAS
DE MÉXICO EN COMERCIO
EXTERIOR Y ADUANAS

**ACCEDE A TODO
EL CONTENIDO**

PLAN Anual \$5,000.00 + IVA **OPCIÓN Mensual \$499.00 + IVA**

Incluye: Acceso a más de 500 horas de videos de capacitación en Comercio Exterior, Logística y Aduanas + Contenido nuevo cada mes + Acceso sin costo a eventos on-line exclusivos + Material descargable + Promociones especiales + Descuento en cursos CENCOMEX presenciales.

Actualízate y conoce nuestra plataforma en www.CENCOMEX.COM

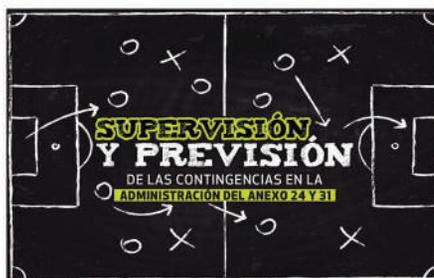
MÁS INFORMACIÓN: ✉ ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

☎ 22 2735 0518 | 222 926 8469 | 222 1 29 7080



ESCANEA AQUÍ

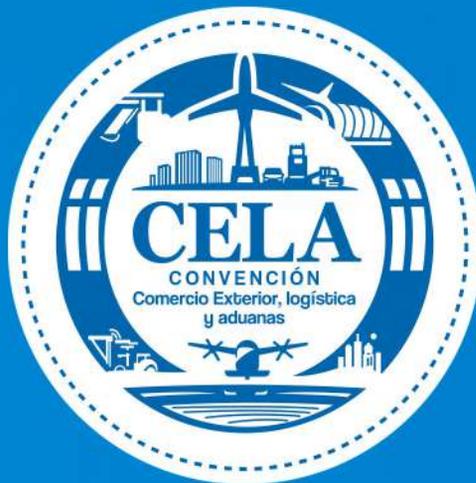
ADQUIERE EL MEJOR CATÁLOGO DE CAPACITACIÓN EN COMERCIO EXTERIOR



Y MUCHOS MÁS

Conoce nuestra plataforma
en **WWW.CENCOMEX.COM**





1.^{er} CONVENCIÓN NACIONAL COMERCIO EXTERIOR, LOGÍSTICA Y ADUANAS

» REUNIENDO A LOS PROTAGONISTAS «
DEL COMERCIO MUNDIAL

UN PARTEAGUAS PARA EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO DESDE EL CORAZÓN DE SONORA

San Carlos Nuevo Guaymas, Sonora, se convirtió en el epicentro del pensamiento estratégico y la visión de futuro del comercio exterior en México.

Bajo el liderazgo del Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior (CENCOMEX), se celebró con éxito la Primera Convención Nacional de Comercio Exterior, Logística y Aduanas (CELA), un foro sin precedentes concebido como una plataforma de análisis profundo, innovación activa y fortalecimiento sectorial.

Durante dos intensas jornadas, más de 14 ponencias capturaron la atención de una audiencia diversa y especializada. Expertos de talla nacional e internacional, funcionarios públicos, líderes empresariales, académicos, estudiantes y agentes estratégicos del ecosistema logístico y aduanero, convergieron con un mismo pro-

pósito: consolidar el camino hacia un comercio exterior más competitivo, transparente e innovador.

La inauguración de CELA fue engalanada con la distinguida presencia de personalidades clave del ámbito económico, fiscal y aduanero, entre ellos:

- **Dr. Daniel Santos González**, asesor de la Comisión de Economía, Comercio y Competitividad de la Cámara de Diputados.
- **Mtro. Gustavo Uruchurtu Chavarín**, presidente de CENCOMEX.
- **Mtro. Israel Llamas Meseguer**, subsecretario de Hacienda del Estado de Sonora, al frente de la coordinación ejecutiva de verificación al comercio exterior.

- **Mtra. Sandra Maldonado Flores**, vicepresidenta de CENCOMEX.
- **Lic. Daniel Guzmán Santander**, director general de CENCOMEX y Estrategia Aduanera.

Además de contar con la honorable presencia de la **Lic. Clarisa del Rosario Villarreal Zavala**, directora de Fiscalización Aduanera del Gobierno de Baja California Sur.

Su participación durante este acto protocolario destacó el respaldo institucional a iniciativas que buscan profesionalizar y modernizar al sector.

Contenido de Alto Impacto

Las conferencias abordaron temáticas de gran relevancia y actualidad. Se discutió desde el control de activo fijo y los desperdicios en operaciones IMMEX, hasta la clasificación arancelaria con apoyo en inteligencia artificial, pasando por la nueva logística internacional, los delitos aduaneros, el anexo 24, el tratamiento del IVA, la certificación IVA-IEPS y la actualización de empresas IMMEX, entre otros.

Uno de los momentos más destacados fue el análisis sobre la renegociación del T-MEC, así como los efectos de la guerra arancelaria sobre la industria manufacturera de exportación. La discusión se enriqueció con voces de coordinadores arancelarios, especialistas en derecho fiscal, auditores, tecnólogos, empresarios, autores reconocidos, y apoderados aduanales.

Formando el Futuro: La Voz de la Juventud

El evento también dejó claro que el futuro del comercio exterior está en buenas manos. Se contó con la activa participación de estudiantes de la Universidad de Sonora, quienes se mostraron entusiastas, propositivos y comprometidos con la evolución del sector. Su presencia representó una bocanada de aire fresco y esperanza hacia una nueva generación de profesionales mejor preparados.

“El Mtro. Llamas Meseguer ha dignificado el sentido profundo de esta iniciativa, conduciendo el proceso con el rigor de quien honra su vocación y la sensibilidad de quien comprende que todo gran evento se sostiene sobre valores”

Mtro. Israel Llamas Meseguer: Reconocimiento como Promotor Eminente del Comercio Exterior en Sonora

Subsecretario de Hacienda del Estado de Sonora, lidera la Coordinación Ejecutiva de Verificación al Comercio Exterior con la solvencia de quien no solo conoce el sistema desde sus entrañas, sino que lo respeta y lo mejora con acciones firmes, visión estratégica y una convicción profunda de servicio público. Es un hombre de frontera: no como límite, sino como territorio fértil para la conexión, la transformación y el progreso. En él, las aduanas no son puntos de control, sino puentes de valor, y el comercio exterior no es solo su profesión, es el lenguaje con el que construye un México más competitivo, más justo, más abierto.

Por ello, la Revista Estrategia Aduanera y el Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior CENCOMEX, le han rendido merecido homenaje durante este histórico evento, como principal promotor de la 1ª Convención Nacional de Comercio Exterior, Logística y Aduanas (CELA), un magno esfuerzo interinstitucional cuya arquitectura lleva su firma, no como simple organizador, sino como el alma y la visión que le dio cuerpo, sentido y trascendencia.



» REUNIENDO A LOS PROTAGONISTAS « DEL COMERCIO MUNDIAL

El Mtro. Llamas Meseguer ha dignificado el sentido profundo de esta iniciativa, conduciendo el proceso con el rigor de quien honra su vocación y la sensibilidad de quien comprende que todo gran evento se sostiene sobre valores, no sobre discursos.

Éxito y Estrategias: Un Cierre Impresionante

La Convención Nacional de Comercio Exterior, Logística y Aduanas no fue solo un

encuentro; fue una declaración de principios. Demostró que en México hay talento, visión y voluntad para evolucionar y aperturar grandes proyectos.

CENCOMEX ha abierto una puerta que no debe cerrarse. CELA es ya un referente obligado en la agenda nacional para quienes creen en el poder del conocimiento compartido, la colaboración institucional y la reinención continua como motores de competitividad. **¡Nos vemos en 2026!**





» REUNIENDO A LOS PROTAGONISTAS « DEL COMERCIO MUNDIAL





» REUNIENDO A LOS PROTAGONISTAS « DEL COMERCIO MUNDIAL





» REUNIENDO A LOS PROTAGONISTAS «
DEL COMERCIO MUNDIAL





» REUNIENDO A LOS PROTAGONISTAS «
DEL COMERCIO MUNDIAL





CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior



estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

1.ª CONVENCIÓN NACIONAL COMERCIO EXTERIOR, LOGÍSTICA Y ADUANAS

» REUNIENDO A LOS PROTAGONISTAS «
DEL COMERCIO MUNDIAL

Desde esta casa editorial, extendemos nuestros más sinceros

Agradecimientos

A los organizadores, por su perspectiva de alto alcance; a los ponentes, por compartir su erudición; a los participantes, por su compromiso con el sector; y a los colaboradores, por su labor invaluable. Con especial deferencia, reconocemos a los patrocinadores, aliados clave que, junto al Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior (CENCOMEX), refrendaron su compromiso con el fortalecimiento de nuestra comunidad logística, aduanera y comercial. Esta convención marca una inflexión trascendente en el comercio exterior nacional y consolida una plataforma que proyectará nuevos horizontes para nuestra comunidad.

PATROCINADORES



Consultores y Asesores S.C.
Especialistas en México, Filipinas y Comercio Exterior

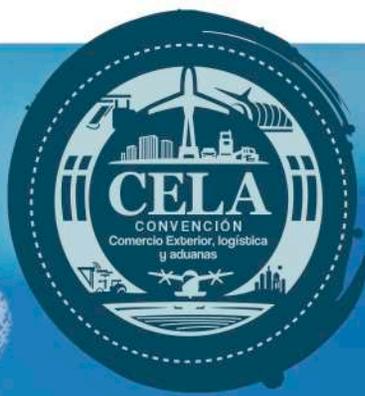


EVENTO ORGANIZADO POR



2, 3 Y 4 de abril HOTEL SAN CARLOS PLAZA, BEACH & CONVENTION CENTER San Carlos, Sonora, MX.

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior



estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

2^a CONVENCION NACIONAL COMERCIO EXTERIOR, LOGÍSTICA Y ADUANAS

» REUNIENDO A LOS PROTAGONISTAS «
DEL COMERCIO MUNDIAL



18, 19 Y 20 *de marzo*
**HOTEL SAN CARLOS PLAZA,
BEACH & CONVENTION CENTER**
San Carlos, Sonora, MX.

INFORMES Y RESERVACIONES

 **2227350518**

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

congresos@cencomex.com

EVENTO ORGANIZADO POR

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

UNIVERSIDAD
ISIDE

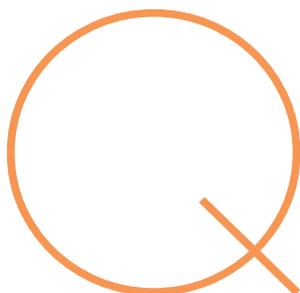
COMCI
ORGANIZACIÓN MEXICANA PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

estrategia
ADUANERA
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

EL ENIGMA DEL DOBLE IVA: *su realidad en las operaciones IMMEX*

EN ESTE ARTÍCULO, SE ABORDARÁ ESTE ENIGMA DESDE UNA PERSPECTIVA TÉCNICA Y DETALLADA, EXPLORANDO LAS BASES LEGALES DEL DOBLE IVA EN LAS OPERACIONES IMMEX, SU IMPACTO EN LA CADENA PRODUCTIVA Y LAS POSIBLES SOLUCIONES A ESTE DESAFÍO, QUE HA SIDO MOTIVO DE DEBATE TANTO EN EL SECTOR PRIVADO COMO EN EL PÚBLICO.





Quiero referirme en esta ocasión al excesivamente comentado y difundido asunto del “doble pago del IVA” en las exportaciones e importaciones virtuales que pueden llevarse a cabo en el país, entre la industria IMMEX y empresas que comúnmente realizan ventas a consumidores finales, mediante la figura del pedimento virtual conocido por su clave “V5”.

En primer término, haré referencia a los antecedentes los cuales tienen su origen en la famosa “vuelta al puente”, en donde una empresa IMMEX que concluía su proceso productivo realizaba la exportación o retorno de dichos bienes al extranjero, pero a su vez la empresa extranjera propiedad de los bienes terminados *(como por ejemplo prendas de vestir)* realizaba la venta de los mismos a una empresa en México *(que normalmente que se dedica a la comercialización de bienes como las tiendas departamentales)* y era necesario que se volvieran a importar al país las mercancías pero ahora en forma definitiva.

Para evitar esta situación el Servicio de Administración emitió una regla *(beneficio)* con el objeto de permitir que en lugar de exportar y volver a importar dichos bienes, estos sean transferidos en el país entre la IMMEX y la Empresa comercializadora de forma “virtual” mediante un pedimento identificado con la clave “V5” y que después

de varias modificaciones, ha quedado establecida en la actual regla 7.3.3. de las Reglas Generales de Comercio Exterior. Este beneficio solo es aplicable actualmente para empresa IMMEX que cuente con una certificación que otorga el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y que se conoce como Operador Económico Autorizado (OEA).

Ahora bien y sin ser por ningún motivo partidario del criterio que tiene el SAT al respecto, pero si tratando de realizar un análisis del tema de la forma lo más objetivamente posible, procedamos revisar el impacto de este tipo de operaciones de acuerdo con el criterio que guarda la Autoridad Fiscal al respecto y que es el motivo que da origen a la gran polémica y controversia al respecto.

Sin contar con la oportunidad de corroborar las cifras, pero partiendo de la confiabilidad de la información proporcionada por el SAT, hoy en día sabemos que existen el país 6,100 empresas con un programa de IMMEX Autorizado, de estas empresas solo 132 se encuentran certificadas OEA *(estas es, que pueden utilizar el beneficio de la regla 7.3.3. señalada)*, igualmente cita el SAT, que solo 5 empresas de las mencionadas tienen una controversia al respecto señalándolas como empresa con prácticas indebidas en materia del Impuesto al Valor Agregado, por lo que, va mi comentario en el sentido de desmitificar este asunto



POR: MTR. JULIO C. CUEVAS CASTRO

Licenciado en Comercio Exterior por parte de la Facultad de Comercio de Administración y Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Tamaulipas. Cuenta con el Servicio Fiscal de Carrera “Estudio y Prevención del Delito Fiscal” y múltiples cursos en Fiscalización Aduanera, Empresas IMMEX y Certificación IVA e IEPS, Ley Aduanera, entre otros. Se desempeñó como Supervisor Aduanero en la Aduana de Nuevo Laredo donde trabajó con el CBP y la SRE durante el programa paisano.

Ha sido Asesor en Temes Fiscales y de Comercio Exterior en diversas agencias aduanales, así como importador en una empresa propia. Actualmente se desempeña como Socio/ Gerente de Operaciones en Gestores Aduanales del Noreste y CIA, S.C.

para quienes mencionan de forma alarmante que es un golpe terrible a la industria maquiladora, en donde además no es la empresa IMMEX la que tendría que efectuar el desembolso de ese “doble IVA”,

“HOY EN DÍA SABEMOS QUE EXISTEN EL PAÍS 6,100 EMPRESAS CON UN PROGRAMA DE IMMEX AUTORIZADO, DE ESTAS EMPRESAS SOLO 132 SE ENCUENTRAN CERTIFICADAS OEA (ESTO ES, QUE PUEDEN UTILIZAR EL BENEFICIO DE LA REGLA 7.3.3. SEÑALADA)”



sino la empresa adquirente de las mercancías *(quien puede acreditarse el total del impuesto pagado)*, lo anterior sin restar su importancia desde el punto de vista técnico-jurídico como un muy interesante tema de análisis.

En qué consiste esta controversia:

El SAT considera que en este tipo de operaciones donde hay una adquisición de mercancías en territorio nacional por parte de una empresa constituida en México *(Que cuenta con establecimiento permanente y RFC)* a una empresa ubicada en el extranjero *(Sin establecimiento permanente en el país y sin RFC)*, la empresa mexicana tiene la obli-

gación de pagar el IVA por dos actos distintos que ocurren en dicha actividad, el primer pago del IVA es por la enajenación que ocurre en territorio nacional por parte de la empresa extranjera a la empresa mexicana y que en este caso el criterio del SAT es el sentido de considerar que se encuentra sujeta a la retención del impuesto (IVA) de acuerdo con lo previsto por el artículo 1A Fracción III de la Ley del IVA que cita:

Artículo 1a.-A.- Están obligados a efectuar la retención del impuesto que se les traslade, los contribuyentes que se ubiquen en alguno de los siguientes supuestos:

.....
III. Sean personas físicas o morales que adquieran bienes tangibles, o los usen o gocen temporalmente, que enajenen u otorguen residentes en el extranjero sin establecimiento permanente en el país

Y el segundo momento del pago del IVA por parte de la empresa mexicana adquirente, ocurre en el momento que realiza la importación virtual (definitiva) mediante el pedimento con clave “V5”, donde la empresa mexicana debe de declarar y pagar el IVA por dicha importación al país.



Entonces, el SAT considera que debe pagarse el IVA (*vía retención*) por la compra de las mercancías a un extranjero en territorio nacional, así como por la importación definitiva de las mismas.

Lo anterior no obstante lo dispuesto por el segundo párrafo del artículo 1o.-A de la mencionada Ley que cita:

No efectuarán la retención a que se refiere este artículo las personas físicas o morales que estén obligadas al pago del impuesto exclusivamente por la importación de bienes.

Ya que el SAT considera que este únicamente es aplicable para aquellos sujetos que efectúan importaciones de bienes para consumo propio, es decir, los que se consideran consumidores finales de los bienes importados, y que no pretenden destinar los bienes a la realización de actividades gravadas por la Ley del Impuesto al Valor Agregado

Analicemos ahora los fundamentos legales aplicables en el presente tema, los cuales me permito citar:

Artículos 1 fracción IV, 1 A fracción III, 10, 24 y 26 de la ley del IVA, regla 7.3.3. y el anexo 22 apéndice 2 de las Reglas Generales de Comercio Exterior.

El artículo 1 fracción IV de la Ley del IVA, establece la obligación del pago del IVA a quien realice enajenaciones en territorio nacional.

Como se señaló anteriormente el artículo 1 A fracción III de la Ley del IVA dispone que, cuando una empresa mexicana adquiera bienes ubicados en territorio nacional propiedad de



extranjeros sin establecimiento permanente en el país, la empresa mexicana que los adquiere tiene la obligación de realizar la retención y el entero del monto total del IVA (16%) por esa compra.

¿Y cuándo ocurre una venta en territorio nacional para efectos del Impuesto al Valor Agregado?

De Acuerdo con lo dispuesto por el artículo 10 de la Ley del VA esto ocurre si al momento de la enajenación los bienes se efectúa un envío por parte del enajenante al adquirente y cuando, no habiendo envío, en el país se realiza la entrega material del bien por el enajenante.

En estricto apego a las disposiciones jurídicas invocadas, podríamos señalar que se cumplen los siguientes supuestos aplicables:

1. El bien se encuentra ubicado en territorio nacional
2. Existe una entrega material o envío por parte del enajenante (o quien le autorizó a entregar en su nombre) al adquirente.

Es importante destacar que la Ley del IVA no contempla ninguna excepción para el cumplimiento de la obligación de la retención sobre las operaciones que se realizan en los términos indicados, esto es, la Ley del IVA no prevé expresamente que exista una excepción en la retención del impuesto para operaciones de compraventa que se realizan en territorio nacional, entre extranjeros sin establecimiento permanente y empresas nacionales utilizando pedimentos virtuales a través de una empresa IMMEX o algún esquema similar.

También es importante además señalar que la empresa IMMEX que transfiere la mercancía, no es quien se encuentra obligada a pagar el IVA por la compra en territorio nacional e importación definitiva de bienes al país, lo debe retener, enterar y pagar en su declaración mensual de IVA y en el pedimento de importación definitiva, la empresa adquirente en territorio nacional (el cual es un impuesto 100% acreditable de acuerdo con el artículo 5 de la Ley del

IVA), la IMMEX en todo caso quedaría como responsable solidaria de ese pago según lo dispuesto por la regla 7.3.3. de las RGCE.

Entonces; porqué existe un criterio contrario a lo que sostiene el SAT en su criterio mencionado con anterioridad.

La respuesta se tiene en la interpretación que se está dando a la regla 7.3.3. fracción XIII de las Reglas Generales de Comercio Exterior vigentes:

Beneficios de las empresas que cuenten con el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas en la modalidad de Operador Económico Autorizado

7.3.3. Para los efectos del artículo 100-B, fracción VII de la Ley, las empresas que cuenten con el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas, modalidad Operador Económico Autorizado, además de la regla 7.3.1., fracciones II, III, IV y V, tendrán las siguientes facilidades:

XIII. En sus operaciones aduaneras y de comercio exterior, podrán transferir a empresas residentes en territorio nacional, las mercancías importadas temporalmente conforme al artículo 108 de la Ley o las resultantes del proceso de elaboración, transformación o reparación, para su importación definitiva, siempre que se cumpla con lo siguiente:

- a. Se deberán presentar ante el mecanismo de selección automatizado, los pedimentos con las claves que correspondan conforme al apéndice 2, contenido en el Anexo 22, que amparen el cumplimiento de la obligación establecida en

el artículo 108, quinto párrafo de la Ley a nombre de la empresa que efectúa la transferencia y la importación definitiva a nombre de la empresa residente en territorio nacional que las recibe, sin la presentación física de las mismas. Ambos pedimentos podrán ser presentados en aduanas distintas.

En el pedimento de importación definitiva se deberá efectuar la determinación y pago de las contribuciones y aprovechamientos que correspondan, así como cumplir con las regulaciones y restricciones no arancelarias, que apliquen al régimen de importación definitiva, considerando como base gravable el valor de transacción en territorio nacional de las mercancías, aplicando la tasa y tipo de cambio vigentes en la fecha en que se tramite el pedimento de importación definitiva, pudiendo optar por aplicar la tasa arancelaria preferencial establecida en los acuerdos comerciales

o en los tratados de libre comercio de los que el Estado mexicano sea Parte y se encuentren en vigor, siempre que las mercancías califiquen como originarias y se cuente con el certificado o prueba de origen vigente y válido que ampare el origen de las mismas, de conformidad con el acuerdo o tratado correspondiente.

Para los efectos de los párrafos anteriores, el pedimento de importación definitiva deberá presentarse ante el mecanismo de selección automatizado el día en que se efectúe la transferencia de las mercancías y el pedimento que ampare el cumplimiento de la obligación establecida en el artículo 108, quinto párrafo de la Ley, podrá ser presentado ante el mecanismo de selección automatizado al día siguiente a aquel al que se haya presentado ante el mecanismo de selección automatizado el pedimento de importación definitiva. En el caso de que el pedimento que ampara



“LA LEY DEL IVA NO PREVÉ EXPRESAMENTE QUE EXISTA UNA EXCEPCIÓN EN LA RETENCIÓN DEL IMPUESTO PARA OPERACIONES DE COMPRAVENTA QUE SE REALIZAN EN TERRITORIO NACIONAL, ENTRE EXTRANJEROS SIN ESTABLECIMIENTO PERMANENTE Y EMPRESAS NACIONALES UTILIZANDO PEDIMENTOS VIRTUALES A TRAVÉS DE UNA EMPRESA IMMEX O ALGÚN ESQUEMA SIMILAR”



el cumplimiento de la obligación establecida en el artículo 108, quinto párrafo de la Ley no se presente en el plazo señalado, dicho pedimento podrá ser presentado ante la aduana correspondiente dentro del mes siguiente a aquel en que se hubiera tramitado el pedimento de importación definitiva, siempre que se efectúe el pago de la multa por presentación extemporánea a que se refiere el artículo 185, fracción I de la Ley.

En el pedimento que ampare el cumplimiento de la obligación establecida en el artículo 108, quinto párrafo de la Ley, se deberá asentar la clave en el RFC de la empresa que recibe las mercancías, y en el campo del bloque “Descargos”, contenido en el Anexo 22, se deberá transmitir el número, fecha y clave del pedimento pagado y modulado que ampare la importación definitiva de las mercancías transferidas, en el de importación definitiva, se asentará el número de registro del programa que corresponda a la empresa que transfiere las

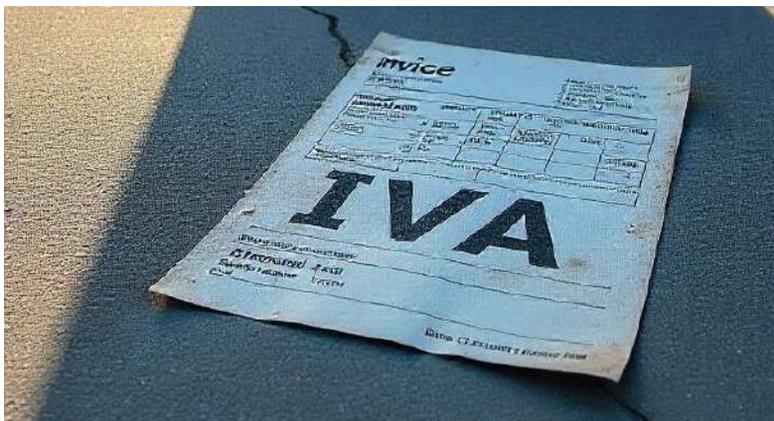
mercancías. Asimismo, en ambos pedimentos se deberá anotar el identificador que corresponda conforme al apéndice 8, contenido en el Anexo 22

Asimismo, la empresa que transfiere las mercancías deberá presentar el formato E12 “Manifestación de voluntad para asumir la responsabilidad solidaria en términos de la regla 7.3.3., fracción XIII” del Anexo 1, a través de un caso de aclaración en el Portal del SAT, mediante el cual asumirá la responsabilidad solidaria en términos del artículo 26, fracción VIII del CFF, respecto al cumpli-

miento de obligaciones fiscales que deriven de la enajenación realizada por el residente en el extranjero sin establecimiento permanente en el país; así como anexar al pedimento que ampare el cumplimiento de la obligación establecida en el artículo 108, quinto párrafo de la Ley, el acuse correspondiente.

Al ejercerse la facilidad establecida en la presente fracción, se tendrá por cumplida la obligación establecida en el artículo 108, quinto párrafo de la Ley.

Cuando se efectúen transferencias de empresas que se



encuentren ubicadas en la franja o región fronteriza a empresas ubicadas en el resto del territorio nacional, se deberán presentar físicamente las mercancías ante la sección aduanera o punto de revisión correspondiente, acompañadas con la copia del pedimento que ampare la importación definitiva a nombre de la empresa que recibirá las mercancías.

Cuando las empresas efectúen la transferencia de mercancías conforme a la presente regla a

empresas residentes en territorio nacional que cuenten con Registro en el Esquema de Certificación de Empresas, modalidad IVA e IEPS y/o modalidad de Operador Económico Autorizado, podrán tramitar en forma semanal un pedimento consolidado que ampare el cumplimiento de la obligación establecida en el artículo 108, quinto párrafo de la Ley y un pedimento consolidado que ampare la importación definitiva de las mercancías a nombre de la empresa residente

en territorio nacional que las recibe, siempre que se tramiten en la misma fecha, utilizando el procedimiento establecido en la regla 4.3.21. y en el documento equivalente o aviso consolidado o acuse de valor, adicionalmente a lo señalado en la fracción II de la citada regla, se declare el código de barras a que se refiere el apéndice 17, contenido en el Anexo 22.

Asimismo, la empresa que transfiere las mercancías en términos del párrafo anterior deberá presentar el formato E12 "Manifestación de voluntad para asumir la responsabilidad solidaria en términos de la regla 7.3.3., fracción XIII" del Anexo 1, a través de un caso de aclaración en el Portal del SAT, mediante el cual asumirá la responsabilidad solidaria en términos del artículo 26, fracción VIII del CFF, respecto al cumplimiento de obligaciones fiscales que deriven de la enajenación realizada por el residente en el extranjero sin establecimiento permanente en el país; así como anexar al pedimento que ampare el cumplimiento de la obligación establecida en el artículo 108, quinto párrafo de la Ley, el acuse correspondiente.

Cuando los pedimentos no se presenten en el plazo establecido en el presente inciso, no se transmitan los datos correspondientes o existan diferencias entre las mercancías manifestadas en el pedimento que ampara el cumplimiento de la obligación establecida en el artículo 108, quinto párrafo de la Ley y el que ampara la importación definitiva, se tendrá por no cumplida la obligación antes señalada por las mercancías descritas en

LA REGLA ESTABLECE LA POSIBILIDAD DEL RETORNO VIRTUAL DE MERCANCÍAS Y A SU VEZ SU IMPORTACIÓN DEFINITIVA VIRTUAL, LO QUE SE PUEDE CONSIDERAR QUE SE HAN OTORGADO BENEFICIOS EN MATERIA DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, NO OBSTANTE DESDE NUESTRO PUNTO DE VISTA, ESTE BENEFICIO EN SU CASO DEBERÍA ESTAR CONSIGNADO EN LAS PROPIAS REGLAS DE COMERCIO EXTERIOR QUE PUBLICA EL SAT Y QUE SE IDENTIFICAN EN EL CAPÍTULO "5.2", IVA, NUMERALES "5.2.1. AL 5.2.9.





el pedimento correspondiente y la empresa que haya efectuado la transferencia será responsable por el pago de las contribuciones y sus accesorios. Para estos efectos, podrá existir discrepancia entre el valor declarado en el pedimento de importación definitiva y el que ampara el cumplimiento de la obligación establecida en el artículo 108, quinto párrafo de la Ley, siempre y cuando el valor declarado en el pedimento de importación definitiva sea mayor al que se declare en el pedimento que ampara el cumplimiento de dicha obligación.

Analicemos el contenido de la regla en comento, es evidente que se trata de una regla en materia de comercio exterior y que en un principio otorga beneficios aduaneros (*administrativos*), donde al parecer se limita a otorgar el beneficio relacionado con el traslado de bienes en el país para evitar su salida a cierto tipo de empresas con programa IMMEX que han obtenido una certificación en materia de seguridad de sus procesos, sin embargo, también puede interpretarse que otorga beneficios fiscales,

ya que la regla establece la posibilidad del retorno virtual de mercancías y a su vez su importación definitiva virtual, lo que se puede considerar que se han otorgado beneficios en materia del Impuesto al Valor Agregado, no obstante desde nuestro punto de vista, este beneficio en su caso debería estar consignado en las propias reglas de comercio exterior que publica el SAT y que se identifican en el capítulo “5.2”, IVA, numerales “5.2.1. al 5.2.9.”

De acuerdo con la propia Ley del IVA y su interpretación, existen 3 supuestos por los cuales no se trasladada y paga el IVA en operaciones de compraventa, mismas que menciono a continuación:

- a. Ventas exentas del IVA según lo dispuesto por el artículo 9 de la Ley del IVA
- b. Ventas a la tasa del 0% según lo dispuesto en el artículo 2 A de la Ley del IVA en relación con el artículo 29 de dicha Ley.
- c. Ventas como actos no objeto de la Ley, que son por interpretación a la Ley del IVA y esto ocurre cuando se realizan compras por

empresas en México de bienes ubicados en el extranjero (y que evidentemente son operaciones que no se encuentran reguladas por la Ley del IVA, ya que no se cumplen los supuestos del artículo 1 fracción IV en relación con el artículo 10 de dicha Ley)

Es en este último supuesto, en donde se podría considerar que la empresa adquirente en México no tendría la obligación de retener el IVA por la compra al proveedor en el extranjero, por interpretarse que con esta “exportación virtual” el bien al momento de su enajenación “no se encuentra ubicado en territorio nacional”

Pero, alcanza la regla 7.3.3. para tanto; esto lo resuelve de momento el criterio tomado por el Pleno Regional en Materia Administrativa de la Región Norte Centro, con residencia en la Ciudad de México, en la contradicción de criterios 38/2023; que en resumen menciona lo siguiente:

.....
435. *En ese sentido, en cuanto al tema de la presente contradicción, es dable concluir que*

no se actualiza la obligación de retener el Impuesto al Valor Agregado a una empresa extranjera sin establecimiento permanente en el país, por una empresa residente en territorio nacional por la adquisición de mercancías importadas derivadas de la importación definitiva, conforme a lo dispuesto en la regla 3.8.9 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para dos mil doce, dos mil trece y dos mil catorce, y la regla 3.8.9 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para dos mil quince, ya que las mercancías no se encuentran en territorio nacional en virtud de la ficción jurídica del retorno virtual, y, aún en el supuesto de que se entendiera de manera distinta, la adquirente estaría liberada de la obligación de retener el gravamen.

Que si bien es cierto resuelve en un principio el tema en favor del contribuyente para evitar el pago del IVA por la

adquisición de los bienes al proveedor extranjero sin establecimiento permanente, sin embargo, el SAT con su postura continúa haciéndolo exigible, considerando que no quedará definido este tema, hasta que sea resuelto en la revisión que realizará la Suprema Corte de Justicia de la Nación, quien decidirá en definitivo al respecto del presente tema, sin dejar de lado que una reforma al artículo 1 A fracción III la Ley del IVA tal como lo está proponiendo el SAT o incluso la eliminación de la regla 7.3.3. señalada, dejaría muy poco a la interpretación.

Conclusiones:

El presente es un tema complejo que será resuelto tarde o temprano por nuestro máximo Tribunal, por una reforma a la Ley o inclusive por la eliminación de dicha regla.

Este, no es un tema nuevo, ya que existe el antecedente en la figura de la adquisición de bienes a extranjeros por empresas nacionales los cuales se encuentran ubicados en el régimen aduanero de depósito fiscal y que de

igual forma el criterio de la Autoridad es en el sentido de que la empresa adquirente en territorio nacional debe pagar el IVA vía retención por la compra y el IVA por la extracción del depósito fiscal al considerarse como importación definitiva y en dónde desde nuestro punto de vista consideramos que en este ejemplo no se cumple con el artículo 10 de la Ley del IVA para considerarla como una venta en territorio nacional, ya que no existe una entrega o un envío por parte del enajenante al adquirente.

De igual forma es importante dimensionar su real impacto económico o de competitividad para las empresas IMMEX, donde consideramos de acuerdo con la información con que se cuenta, que no es tan grave como pudiera parecer, no obstante lo anterior, el criterio que se adopte por la Suprema Corte o por una reforma a la Ley, será un antecedente que se tomará como definitivo para todas estas operaciones en donde se puede interpretar la aplicación del doble pago del IVA.



¡Disponible ahora!

VIDEOCURSO

CAMBIOS RELEVANTES
RELACIONADOS CON LAS
**EMPRESAS
CERTIFICADAS**
IVA E IEPS Y ANEXO 24

IMPARTEN:



MTRA. SANDRA MALDONADO FLORES
Fundadora y directora de APCE S.C.

LIC. VÍCTOR HUGO VÁZQUEZ POLA
Director General de la firma Vázquez Pola Consultores

LIC. RODRIGO HIRAM GARCÍA SOTO
Socio de la firma SKATT Asesores Fiscales

COSTO:

1,300.00 + IVA

¿QUÉ INCLUYE?

- Claves de acceso al curso
- Constancia de curso completado en versión electrónica

¿DURACIÓN?

- 150 minutos



Adquiere ahora al
222 926 8469



gabriela.rojas@estrategiaaduanera.mx



Conoce nuestra plataforma en:
www.cencomex.com





GRAN GALA:
**COMIDA DE LAS
ESTRELLAS**
ENTREGA DE PRESEAS

GRAN GALA - COMIDA DE LAS ESTRELLAS:

Un tributo a las mujeres líderes del comercio exterior

El pasado viernes 14 de marzo, la revista *Estrategia Aduanera* celebró una velada de alto nivel en la que se honró con distinción a las mujeres más destacadas del comercio exterior, la logística y las aduanas de México. La *Gran Gala: Comida de las Estrellas* se llevó a cabo con el firme objetivo de reconocer los logros, la profesionalidad y el compromiso inquebrantable de las mujeres que, con su visión y esfuerzo, siguen marcando la diferencia en estos sectores estratégicos.

La ceremonia contó con la distinguida presencia de diversos invitados de honor, quienes han jugado un papel fundamental en el avance y la consolidación de la competitividad y el progreso de la comunidad aduanera del país. Entre los asistentes se destacaron:

- **Mtra. Citlalli Navarro del Rosario**, Directora General de la Dirección de Acceso a Mercados de Bienes de la Secretaría de Economía.
- **Lic. Miriam Aguilar García**, Directora de la Dirección de Acceso a Mercados de Bienes de la Secretaría de Economía.
- **Dr. Daniel Santos González**, Director de Estudios Aduaneros de la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM).
- **Maestro Israel Llamas Meseguer**, Subsecretario de Hacienda y Coordinador Ejecutivo de Verificación del Comercio Exterior en el Estado de Sonora.
- **Mtro. Gustavo Uruchurtu Chavarín**, Presidente de CENCOMEX.

Cada una de las mujeres reconocidas durante esta noche sobresale por su liderazgo, la perspicacia estratégica y el dominio del comercio exterior y la logística, áreas fundamentales para la evolución del sector. Estas líderes han demostrado una excepcional capacidad para implementar prácticas de excelencia que no solo fortalecen la competitividad del país, sino que también contribuyen al crecimiento económico y social de México.

LAS MUJERES ADUANERAS DEL AÑO 2025: DOS LÍDERES DE RENOMBRE

Estrategia Aduanera, faro intelectual del comercio exterior en México, hace una reverencia solemne ante dos mujeres cuya trayectoria trasciende los indicadores de éxito.

La Mtra. Sandra Maldonado Flores, fundadora y Directora General de APCE, no es únicamente una estratega sin igual, sino una arquitecta del porvenir. Su temple se entrelaza con una visión aguda y una capacidad empática que no cede al desgaste del poder. Ha convertido el ámbito aduanero en un espacio donde la inteligencia emocional y la toma de decisiones coexisten con majestuosidad.

Junto a ella, la Mtra. Dinorah Navarro Estrada, Directora de Proyectos en APCE, encarna una estética del liderazgo que eleva la operación diaria al rango más efectivo. En cada decisión, en cada iniciativa, su pensamiento estratégico revela una alquimia de conocimiento y sensibilidad. Ha dignificado la praxis aduanera con un enfoque humano, eficiente y profundamente transformador.

En esta maravillosa entrega de galardones, exaltamos sus nombres como las Mujeres Aduaneras del Año 2025. No han conquistado un título: han cincelado una nueva narrativa donde ser mujer y ser líder ya no son caminos paralelos, sino un mismo destino.

ENTREGA DE DISTINCIONES A FIGURAS CLAVE DE LA INDUSTRIA

Estrategia Aduanera otorgó un merecido reconocimiento a la Mtra. Citlalli Navarro del Rosario por su incansable labor y ética profesional al frente de la Dirección General de Acceso a Mercados de Bienes de la Secretaría de Economía. La Mtra. Navarro, con su visión estratégica y pasión por el servicio público, ha liderado importantes iniciativas que han permitido a México mantener una posición de vanguardia en el ámbito del comercio exterior.

De igual manera, se reconoció la invaluable contribución de la Lic. Teresa Zermeño Temores y la Lic. Miriam Aguilar García, quienes, con su extraordinaria labor dentro de la Dirección General de Acceso a Mercados de Bienes, han enfrentado con temple y conocimiento los retos más complejos del comercio exterior en México. Su capacidad para adaptarse y superar las adversidades ha sido un ejemplo de fortaleza y compromiso con el desarrollo del sector.

LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA RECIBIÓ UN GALARDÓN MUY IMPORTANTE

En la misma ceremonia, el Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior (CENCOMEX) entregó un reconocimiento especial a la Secretaría de Economía, particularmente a su Dirección General de Acceso a Mercados de Bienes. Este homenaje resalta el liderazgo de la institución, su capacidad para anticipar retos y su compromiso con la creación de soluciones innovadoras que impactan positivamente en el crecimiento económico de México.

GRANDES MUJERES QUE MERECEEN EL APLAUSO DEL GREMIO

Finalmente, en un emotivo acto, *Estrategia Aduanera* rindió tributo a aquellas mujeres que, con generosidad infinita, son el pilar fundamental en las vidas de los grandes líderes del comercio exterior. Se otorgaron reconocimientos a Pilar Rojas de González y Lluvia Berenice Gámez Ortiz, quienes con su sabiduría y fortaleza, se han convertido en ejemplo de virtuosidad y grandeza, demostrando que el verdadero liderazgo radica también en el apoyo incondicional hacia los suyos.

La *Gran Gala: Comida de las Estrellas de Estrategia Aduanera* reafirma su compromiso de seguir celebrando y visibilizando el trabajo de las mujeres que, con determinación y pasión, continúan transformando el panorama del comercio exterior en México.



GRAN GALA
COMIDA DE LAS ESTRELLAS
 ENTREGA DE PRESEAS



GRAN GALA:
COMIDA DE LAS ESTRELLAS
 ENTREGA DE PRESEAS



GRAN GALA
COMIDA DE LAS ESTRELLAS
 ENTREGA DE PRESEAS





**Aduana
al Día**

**EL PODCAST
DE COMERCIO
EXTERIOR DE MÉXICO**

Escucha

LAS NOTICIAS MÁS
IMPORTANTES DE
COMERCIO EXTERIOR

en 1 minuto



Escúchalo de
lunes a viernes
por nuestro canal
de Spotify



Regístrate para obtenerlo
directamente en tu WhatsApp en
www.estrategiaaduanera.mx/EA/earadio/

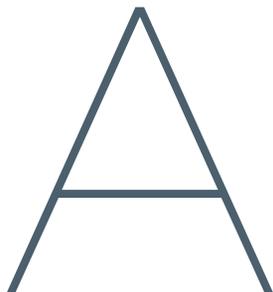
¡ANÚNCIATE CON NOSOTROS
Y POTENCIALIZA TU MARCA!
Mándanos whatsapp: 2227350518

EFFECTOS DE LOS ARANCELES EN LA ECONOMÍA Y EL IMPACTO EN MÉXICO.

Riesgos de una recesión mundial en 2025

EN EL VASTO Y COMPLEJÍSIMO ESCENARIO DE LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES, LOS ARANCELES CONSTITUYEN UNA DE LAS HERRAMIENTAS MÁS ANTIGUAS Y, A LA VEZ, MÁS COMPLEJAS QUE LOS ESTADOS HAN EMPLEADO PARA REGULAR EL INTERCAMBIO DE MERCANCIAS. ESTA PRÁCTICA, QUE A LO LARGO DE LA HISTORIA HA ESTADO ESTRECHAMENTE VINCULADA A LAS ASPIRACIONES DE AUTONOMÍA ECONÓMICA Y DE PROTECCIÓN DE LAS INDUSTRIAS NACIONALES, SE INSERTA EN UN CONTEXTO GLOBAL EN EL QUE LOS VAIVENES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA, LAS FLUCTUACIONES EN EL MERCADO INTERNACIONAL Y LAS TENSIONES GEOPOLÍTICAS IMPONEN NUEVAS REALIDADES Y DESAFÍOS.





Aunque ya se veía venir, las recientes decisiones del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, de imponer aranceles significativos a más de 60 países han generado preocupación, no solo para México o Canadá, sino para decenas de países afectados en el mundo. Los aranceles de Trump parten sobre un arancel base del 10% a todas las importaciones y aranceles más elevados a naciones específicas, sobre las que, en opinión del presidente de Estados Unidos, han sido injustas imponiendo aranceles a los productos de esa nación. Partiendo de este contexto, en esta ocasión analizamos los posibles efectos de estos nuevos aranceles en la economía global, con un enfoque particular en México, y se explora la posibilidad de una recesión mundial, particularmente para 2025 y 2026.

Aunque desde que Trump era candidato amenazaba sobre los aranceles, debemos recordar que, desde su anterior presidencia, aplicó aranceles a distintas mercancías, siendo así que es una herramienta de este presidente que usa como medida proteccionista para los estadounidenses,^{1,2} aunque su política arancelaria choca con la de libre comercio, que según economistas tiene la capacidad de incrementar el nivel de producción y los ingresos económicos de las naciones y, los aranceles ocasionan el efecto contrario.³ La visión de Trump respecto al desarrollo de las naciones, no solamente de Esta-

dos Unidos depende de su fuerza política y económica y/o comercial.

El presidente Trump sabe que Estados Unidos es el principal mercado del mundo y, usa esa situación para posicionarse frente a las demás naciones, de ahí su política arancelaria que rompe con la teoría de libre comercio y tiene como fin concentrar la riqueza de su economía para sus habitantes, esperando que dicha riqueza llegue a sus votantes. Esto se entiende con su grito de campaña de hacer que Estados Unidos alcance una nueva grandeza, otra vez.

Ante su postura arancelaria, ¿qué países han sido afectados? El anuncio hecho el 2 de abril de 2025 incluye un arancel general del 10% sobre todas las importaciones a Estados Unidos. Ese día, que Trump denominó como *"El Día de la Liberación"*,⁴ fue presentado como un hito para recuperar la autosuficiencia económica y el liderazgo estadounidense. Según su visión, estos aranceles conducirán a una era de prosperidad para los estadounidenses, situando al país por encima de las demás naciones en términos de bienestar económico.

Sin embargo, la realidad es que más de 60 países han sido afectados por esta medida, incluyendo a socios estratégicos como China (54%), Camboya (49%), Vietnam (46%), la Unión Europea (20%) y Japón (24%), entre muchos otros.⁵ México no está exento de este impacto, ya que también se contempla un aumento de



POR: DR. CARLOS ALFARO MIRANDA

Director de Operaciones Aduaneras y Logísticas en Almanza Villarreal Grupo de Logística Internacional. Doctor y Maestro en Derecho Aduanero y Derecho del Comercio Exterior, Licenciado en Comercio Internacional, cuenta con más de 20 años de experiencia en Materia Aduanera y de Comercio Exterior, de 2001 a 2016 laboró en diversas áreas del SAT y la Administración General de Aduanas.

Convencido de la importancia del liderazgo y el agregar valor a otros, es Coach, Orador y Capacitador certificado de John Maxwell Team, reconocido por la revista Estrategia Aduanera como uno de los Principales Asesores en Comercio Exterior de México.

hasta el 25% en productos clave.

Cada uno de estos países, así como la economía global en general, enfrentarán diferentes niveles de afectación en sus exportaciones, importaciones y relaciones



las naciones afectadas si recibe algo “*fenomenal*” de dichas naciones para flexibilizar sus aranceles.⁷

Se entiende que con esta respuesta de un incremento adicional a los aranceles, las naciones del mundo no respondieran y, en consecuencia, Estados Unidos tendría beneficios económicos que alcanzarían a sus habitantes, aunque eso no reducirá el daño que las naciones del mundo tendrán ante esta política arancelaria. Pero la política arancelaria

comerciales. El impacto negativo será transversal: desde el encarecimiento de productos hasta el debilitamiento de cadenas de suministro, incluso, con alta probabilidad de recorte de trabajadores y cierre de algunas empresas. En última instancia, los aranceles terminarán siendo pagados por los consumidores, ya que los precios aumentarán tanto en los países exportadores como en Estados Unidos. Se trata de un efecto dominó con potencial de extenderse hasta los bolsillos de millones de personas en todo el mundo. Aunque esta situación el presidente Trump la quiere mitigar para su población cuando lanza la amenaza a los mandatarios del mundo de incrementar más los aranceles a aquellas naciones que respondan a su política arancelaria, recordemos lo que sucedió con Canadá, donde el gobernador de Ontario anunció un recargo de 25% sobre la electricidad que vende a Estados Unidos, horas después el gobernador retiró su amenaza cuando Trump anunció un incremento del 25 al 50% sobre los aranceles al acero y aluminio que vienen de la nación canadiense.⁶ Aunque también ha mencionado que Estados Unidos está dispuesto a negociar con

“AUNQUE DESDE QUE TRUMP ERA CANDIDATO AMENAZABA SOBRE LOS ARANCELES, DEBEMOS RECORDAR QUE, DESDE SU ANTERIOR PRESIDENCIA, APLICÓ ARANCELES A DISTINTAS MERCANCÍAS, SIENDO ASÍ QUE ES UNA HERRAMIENTA DE ESTE PRESIDENTE QUE USA COMO MEDIDA PROTECCIONISTA PARA LOS ESTADOUNIDENSES, , AUNQUE SU POLÍTICA ARANCELARIA CHOCA CON LA DE LIBRE COMERCIO, QUE SEGÚN ECONOMISTAS TIENE LA CAPACIDAD DE INCREMENTAR EL NIVEL DE PRODUCCIÓN Y LOS INGRESOS ECONÓMICOS DE LAS NACIONES Y, LOS ARANCELES OCASIONAN EL EFECTO CONTRARIO”



ria de Trump llevará a consecuencias en la economía global y pondrá en riesgo a las naciones ante una posible recesión para los próximos años.

Entonces, recapitulando, la imposición generalizada de aranceles por parte del gobierno de Estados Unidos ha generado una disrupción que daña al comercio internacional y sus reglas aplicables. Esto ha tenido consecuencias que se proyectan más allá de efectos inmediatos en los precios o en los flujos comerciales. Es de esperarse que, a mediano plazo estas medidas llevarán a una recesión global para este 2025 y el siguiente 2026, un ejemplo de esa posible situación es lo que ha venido sucediendo con las bolsas de valores de todo el mundo.

BBC News Mundo explicó que posterior al anuncio de los aranceles para las naciones que Trump señaló, se tuvo la peor jornada para Wall Street desde la pandemia de 2020. Por su parte el índice bursátil Dow Jones tuvo una caída de 3.98%, el S&P 500 tuvo un saldo negativo de 4.84%, el NASDAQ tuvo un retroceso de 5.97%, esto en Estados Unidos; mientras que en Europa el FTSE 100 del Reino Unido retrocedió en 1.5% y los demás mercados bursátiles de la Unión Europea también tuvieron caídas; en el continente asiático también hubo retrocesos en sus propias bolsas de valores; si se recuerda que el oro es uno de los activos más seguros en tiempos de crisis o turbulencia de los mercados, alcanzó un récord por onza de 3 mil 124 dólares.⁸ Y esto es solo una muestra de lo que sucedió en todo el mundo.

En este caso, tomar como peor jornada desde la pandemia y, recordando la situación económica y comercial que se sufrió en ese

EL IMPACTO NEGATIVO SERÁ TRANSVERSAL: DESDE EL ENCARECIMIENTO DE PRODUCTOS HASTA EL DEBILITAMIENTO DE CADENAS DE SUMINISTRO, INCLUSO, CON ALTA PROBABILIDAD DE RECORTE DE TRABAJADORES Y CIERRE DE ALGUNAS EMPRESAS



pasado reciente, es muy probable que haya una recesión económica global en 2025, que podría mantenerse hasta 2026 y, México, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) también tendrá sus repercusiones económicas profundas:

Según el crecimiento global para 2025 y 2026, México tendrá un crecimiento de -1.3% al finalizar este año y de -0.6% para el 2026.⁹ La perspec-

tiva de la OCDE es negativa para tres naciones que aparecen en el reporte, el documento es de marzo, previo a la imposición arancelaria del presidente de Estados Unidos, es posible que, además de México, las naciones con aranceles también tengan crecimientos pobres y/o negativos. En nuestra opinión sí es viable una recesión económica mundial para este 2025 y el 2026.

Y se valida con datos de la presi-



“EN ESTE MOMENTO LOS INVERSIONISTAS QUE PODRÍAN IMPULSAR LA PRODUCCIÓN, EL COMERCIO Y LA ECONOMÍA ESTÁN VIENDO QUÉ SUCEDE CON LOS ARANCELES, ESTÁN ESPERANDO VER DÓNDE PONER SUS RECURSOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS, PERO ESO INDICA QUE LAS INVERSIONES SE HAN DETENIDO EN SU MAYORÍA, POR EL RIESGO QUE REPRESENTA INVERTIR JUSTO AHORA”.



denta del Fondo Monetario Internacional, Kristalina Georgieva, quien afirma que habrá una contracción de 1% en el comercio internacional durante 2025.¹⁰ Si la guerra comercial se intensifica, la contracción, en nuestra opinión podría ser mayor al 1%. Con esta situación la recesión está a la vista derivada de una desaceleración económica.

Con esta perspectiva se prevé que hará retrocesos en distintos sectores clave de la economía mundial como la tecnología, la industria automotriz, farmacéutica, agroindustria, quienes podrían entrar en interrupciones en sus cadenas de valor. Y es que, si las empresas de estos sectores no podrán garantizar sus insumos a precios competitivos, o mantener sus canales logísticos, tendrían que reducir sus inversiones, contrataciones, productividad, etc. Esto implica menor crecimiento económico y pérdida de productividad.

Por otro lado, los aranceles implican un incremento en los precios de los productos finales, con algu-

nas variables más, podría tenerse inflación y de proporción mundial. La menor capacidad económica llevaría al cierre de miles de empresas en todo el mundo para este año y el siguiente porque los consumidores verán reducido su poder adquisitivo, desacelerando la economía, perjudicando cada vez más la calidad de vida de los habitantes en cualquier parte del mundo.

Todo esto es un clima de incertidumbre que se prevé como consecuencia de la política arancelaria del gobierno de Estados Unidos. Esto detiene las inversiones a las distintas economías. En este momento los inversionistas que podrían impulsar la producción, el comercio y la economía están viendo qué sucede con los aranceles, están esperando ver dónde poner sus recursos econó-



micos y financieros, pero eso indica que las inversiones se han detenido en su mayoría, por el riesgo que representa invertir justo ahora.¹¹

Las variables que hemos mencionado no son halagüeñas, indican un escenario complicado para las naciones del mundo, México incluido, pero en el caso de nuestro país, la situación ha sido prevista por el gobierno de Claudia Sheinbaum, quien ha trabajado en el Plan México para impulsar el desarrollo de lo *“Hecho en México”*, para incrementar el consumo interno¹² y reducir, en consecuencia, la dependencia del exterior. Puede considerarse una estrategia que busca reducir los efectos negativos de las acciones del gobierno de Estados Unidos en el tema arancelario. Se espera que con las acciones dentro de este plan México pueda tener desarrollo económico y social, esperemos que sea suficiente para enfrentar la situación de inestabilidad mundial actual.

Es hora de las conclusiones: se entiende que la imposición de aranceles por parte del presidente de Estados Unidos ha desencadenado un escenario mundial de tensión económica que afecta, no solo a los 60 países con aranceles, México incluido, naciones cuyo comercio depende en gran medida del mayor mercado mundial que representa la nación de aquel lado del Río Bravo. Se entiende que el impacto de los aranceles será profundo, pero nuestro país destaca por su alta dependencia del comercio y la economía con Estados Unidos, se espera, por lo tanto, que se tengan efectos negativos para el Producto Interno Bruto (PIB), para el empleo en México y que, también afectará la inflación. Ante esta situación, nuestro país debe reaccionar



con firmeza, apoyándose en el Plan México, diversificando los mercados para depender menos de esa nación, fortalecer la economía interna y, seguir apoyando a las pequeñas y medianas empresas, sobre todo las que tengan capacidad de exportar sus mercancías.

Por otro lado, México ha mantenido una relación diplomática con Estados Unidos, que le ha permitido tener menos aranceles que otras naciones, si mantiene sus relaciones y busca puntos en común, podría ayudar a reducir el impacto de los aranceles, para tener un mejor comercio exterior con esa nación. Para México la clave es adaptarse rápidamente a la situación que enfrente cada día ante las decisiones impredecibles de Trump, que sepa crear alianzas estratégicas y desarrollar sectores con mayor valor agregado que le permitan posicionarse mejor en una economía global que se está fragmentando por las acciones de Donald Trump.

- Smialek, Jeanna y Kitroeff, Natalie. Los aranceles de Trump profundizan el abismo entre EE. UU. Y sus aliados. *The New York Times*. 02/04/2025. <https://www.nytimes.com/es/2025/04/02/espanol/mundo/aranceles-trump-europa.html>
- Univision y AP. Por qué la propuesta de aranceles de Trump perjudicará a los trabajadores estadounidenses. *Univision Noticias*. 02/06/2024. <https://www.univision.com/noticias/elecciones-en-estados-unidos-2024/aranceles-donald-trump-perjudican-a-los-trabajadores-de-eeuu>

- York, Erica. Aranceles de Trump: Seguimiento del impacto económico de la guerra comercial de Trump. *Washington International Trade Association*. 03/03/2025. https://www-wita-org.translate.google.atp-research/tracking-impact-trump-tariffs/?x_tr_sl=en&x_tr_tl=es&x_tr_hl=es&x_tr_pto=tc
- Collinson, Stephen. Por qué la transformación arancelaria del “Día de la Liberación” de Trump es tan arriesgada. *CNN EE. UU.* 31/03/2025. <https://cnnespanol.cnn.com/2025/03/31/eeuu/transformation-arancelaria-liberacion-trump-trax>
- Liotti, Belén. Así queda la tabla de aranceles de Trump para cada país: quienes pagarán más y quiénes menos. *CNN EE.UU.* 03/04/2025. <https://cnnespanol.cnn.com/2025/04/03/eeuu/tabla-aranceles-trump-pais-orix>
- Redacción BBC News. Escalada en la guerra comercial de Trump: cómo se aplican los aranceles, cómo los está usando EE. UU. Y qué impacto están teniendo en el mundo. *BBC News Mundo*. 12/03/2025. <https://www.bbc.com/mundo/articulos/cjd3jkd5ny5o>
- Romm, Tony. Trump se muestra desafiante mientras los aranceles vuelven a conmocionar los mercados. *The New York Times*. 05/04/2025. <https://www.nytimes.com/es/2025/04/05/espanol/negocios/trump-aranceles-mercados.html>
- Redacción BBC News. Fuertes caídas del dólar y de las bolsas del mundo: Wall Street sufre su peor jornada en 5 años tras el anuncio de aranceles de Trump. *BBC News Mundo*. 03/04/2025. <https://www.bbc.com/mundo/articulos/cn91xnredrlo>
- Global growth is projected to moderate. *OECD*. March 2025. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-outlook-interim-report-march-2025_89af4857-en.html?utm_source=chatgpt.com
- Vargas, Roberto L. Aranceles: la guerra comercial más tonta de la historia que acerca una recesión autoinfligida. *La Razón*. 05/04/2025. https://www.larazon.es/economia/aranceles-guerra-comercial-mas-tonta-historia-que-acerca-recesion-autoinfligida_2025040567efa8aeec2d30001452d33.html
- Romero, Luis y Ramos, Juan Luis. Inversiones, paralizadas por aranceles de Trump. *El Sol de México*. 18/02/2025. <https://oem.com.mx/elsoldemexico/finanzas/inversiones-paralizadas-por-aranceles-de-trump-21727186>
- Gobierno de México. Plan México. Estrategia de Desarrollo Económico Equitativo y Sustentable para la Prosperidad Compartida. Primer Borrador. Enero, 2025. <https://www.planmexico.gob.mx/>



Conoce nuestros diplomados en línea

DIPLOMADO EN IMMEX

12 módulos

DIPLOMADO EN COMERCIO EXTERIOR, OPERACIÓN ADUANERA Y LOGÍSTICA

12 módulos

- ▶ Valoración Aduanera.
- ▶ Clasificación Arancelaria.
- ▶ Medios de Defensa en Materia Aduanera.
- ▶ Impuestos al Comercio Exterior. Decreto IMMEX.
- ▶ Despacho Aduanero de Mercancías
- ▶ Delitos, Infracciones y Sanciones Aduaneras.
- ▶ Procedimientos Aduaneros.
- ▶ Tratados Internacionales.
- ▶ Incoterms.
- ▶ Logística Internacional.
- ▶ TI para el Comercio Exterior.

- ▶ Compliance Estratégico para Empresas IMMEX.
- ▶ Reglas Generales de Comercio Exterior.
- ▶ Derechos y Obligaciones de las IMMEX. Control de Inventarios (parte legal).
- ▶ Control de Inventarios (parte técnica).
- ▶ Tratamiento Fiscal de las IMMEX.
- ▶ Programas de Certificación.
- ▶ Regulaciones y Restricciones no Arancelarias para las IMMEX.
- ▶ T-MEC para IMMEX.
- ▶ Precios de Transferencia.
- ▶ Gestión de Riesgo. Programa CTPAT y mantenimiento de Certificaciones.
- ▶ Expediente Electrónico.
- ▶ Simetría Fiscal.

Costo por módulo
\$3,500.00 + IVA

Costo diplomado c/u
\$40,000.00 + IVA

DIPLOMADO EN CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

18 módulos

- ▶ ¿Qué es la OMA?
- ▶ La nueva LIGIE.
- ▶ Reglas Complementarias.
- ▶ Precios estimados, Regulaciones no Arancelarias, Cumplimiento de las NOM's, Cuotas compensatorias, Anexos de las Reglas Generales de Comercio Exterior del SAT.
- ▶ ¿Qué es la Fracción Arancelaria?
- ▶ Reglas Generales de Aplicación Internacional y Reglas Complementarias de Aplicación Nacional.
- ▶ Productos agropecuarios, Alimentos, Complementos Alimenticios y Bebidas.
- ▶ Productos Químicos, Medicamentos y demás compuestos.
- ▶ Fibras, tejidos, prendas de vestir textiles, sus accesorios, demás confecciones y prendas de vestir no textiles.
- ▶ Calzado.
- ▶ Aceros y demás metales aleados en sus manufacturas.
- ▶ Maquinaria y Aparatos Eléctricos. Sector Automotriz y Autopartes.
- ▶ Aparatos e Instrumentos de Médico Quirúrgicos y Aparatos de Medición.
- ▶ Sexta Enmienda de la OMA, sus cambios, su problemática y errores de interpretación.
- ▶ Mesa de trabajo, Casos Prácticos y Ejercicios de Clasificación.
- ▶ Evaluación.

DIPLOMADO EN DEFENSA ADUANERA

12 módulos

- ▶ Defensa Aduanera preventiva.
- ▶ Visitas domiciliarias de Comercio Exterior.
- ▶ PAMA.
- ▶ Acuerdo Conclusivos en Materia Aduanera.
- ▶ Mecanismos de solución de diferencias (T-MEC y OMC).
- ▶ Revisiones de origen.
- ▶ Recursos administrativos del Importador.
- ▶ Juicio de Nulidad y Litigio aduanero.
- ▶ Delitos Aduaneros.
- ▶ Defensa de la Propiedad Industrial en Comercio Exterior.
- ▶ Tramitología Aduanera.

2025: UN AÑO DE *estrategias comerciales*

EL AÑO 2025 SERÁ PARA REDISEÑAR LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES TRADICIONALES QUE SE ADAPTARON A LA ERA POST COVID -19 Y QUE SIGUEN EVOLUCIONANDO DE MANERA SIGNIFICATIVA Y CADA DÍA MÁS EXIGENTES.



E

Este primer trimestre del año nos ha enseñado que el crecimiento debe de seguir y ser sólido ante desafíos importantes, derivadas de las propuestas y acciones del presidente de los Estados Unidos de Norteamérica Donald Trump, en su agenda denominada “nosotros primero” con características especialmente enfocadas a la imposición de aranceles y condiciones forzadas con sus principales socios comerciales, y que a pesar de que veamos un panorama tenebroso, no es más que una estrategia comercial con la finalidad de cambiar la dinámica comercial internacional.

¿Por qué Estados Unidos está siendo protagonista?

Pues es una estrategia comercial recaudatoria para reducir el déficit comercial en base a proteccionismo y como respuesta en parte a que sus principales socios comerciales establecieron aranceles a muchos productos de gran circulación provenientes de Estados Unidos. Esta respuesta argumenta un trato “recíproco y justo” a impuestos fijos como Impuesto al Valor Agregado (IVA), restricciones y regulaciones no arancelarias de México, los impuestos de los servicios de almacenamiento, software, redes sociales, de países como El Reino Unido, Francia, España, Italia, entre otros.

Esta ofensiva del presidente Trump, es parte de una estrategia para sumar

a la reorganización del comercio global internacional, obviamente a su favor. La reindustrialización y la depreciación del dólar son parte del target de esta administración. Aunque la fórmula correcta sería, producir más y consumir menos.

La industria estadounidense, que ha logrado mantenerse estable durante las últimas dos décadas, parece estar bajo el control de la actual administración, que busca restablecer su posición dentro de la agenda global. Este enfoque revela una realidad clave: como se ha mencionado, los estadounidenses consumen únicamente el 52 % de su propia producción, lo que sugiere que el gobierno actual pretende modificar este panorama. Asimismo, esta situación pone en evidencia que, a pesar de los esfuerzos por fortalecer su autonomía industrial, tanto Estados Unidos como Europa siguen dependiendo en gran medida de la producción china.

El comercio de bienes y servicios de Estados Unidos

Estados Unidos ha tenido una disminución importante en el comercio de bienes, pero se ha mantenido y crecido en cuanto a comercio de servicios, siendo uno de sus principales consumidores la Unión Económica Europea, que ha aprovechado generando desde el 2022 a la fecha más de 2 billones de dólares en el 2023



**POR: LIC. ESAÚ
MENCHACA GARCÉS**

Licenciado en Comercio Exterior por parte de la Facultad de Comercio de Administración y Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Tamaulipas. Cuenta con el Servicio Fiscal de Carrera “Estudio y Prevención del Delito Fiscal” y múltiples cursos en Fiscalización Aduanera, Empresas IMMEX y Certificación IVA e IEPS, Ley Aduanera, entre otros. Se desempeñó como Supervisor Aduanero en la Aduana de Nuevo Laredo donde trabajó con el CBP y la SRE durante el programa paisano.

Ha sido Asesor en Temáticas Fiscales y de Comercio Exterior en diversas agencias aduanales, así como importador en una empresa propia. Actualmente se desempeña como Socio/ Gerente de Operaciones en Gestores Aduanales del Noreste y CIA, S.C.

y ha hecho crecer su fuente de empleo, empleando a más de 3 millones de europeos.

Podríamos decir que estamos en una nueva era de rediseño

“LOS ESTADOUNIDENSES CONSUMEN ÚNICAMENTE EL 52 % DE SU PROPIA PRODUCCIÓN, LO QUE SUGIERE QUE EL GOBIERNO ACTUAL PRETENDE MODIFICAR ESTE PANORAMA. ASIMISMO, ESTA SITUACIÓN PONE EN EVIDENCIA QUE, A PESAR DE LOS ESFUERZOS POR FORTALECER SU AUTONOMÍA INDUSTRIAL, TANTO ESTADOS UNIDOS COMO EUROPA SIGUEN DEPENDIENDO EN GRAN MEDIDA DE LA PRODUCCIÓN CHINA”



comercial y que, si Estados Unidos logra su objetivo de reducir su déficit, dejarían de ser el país consumidor número uno en el mundo y por consecuencia la demanda se reducirá y los países se verían fuertemente afectados ante dicho efecto geopolítico y comercial.

A mitad de la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible, Estados Unidos se ha pronunciado a su rechazo categórico, argumentando ser un antagonico de la “Gobernanza Global Blanda” que representa dicha agenda y que atenta contra la Soberanía de Estados Unidos.

“La globalización puede llegar a ser como una ola. Tienes que llegar a la cresta para dominarla, o de lo contrario te puede revolver.”

Lourdes Flores Nano



PREVENTA

¡APARTA YA TU EJEMPLAR!

1ª EDICIÓN
**ABRIL
2025**

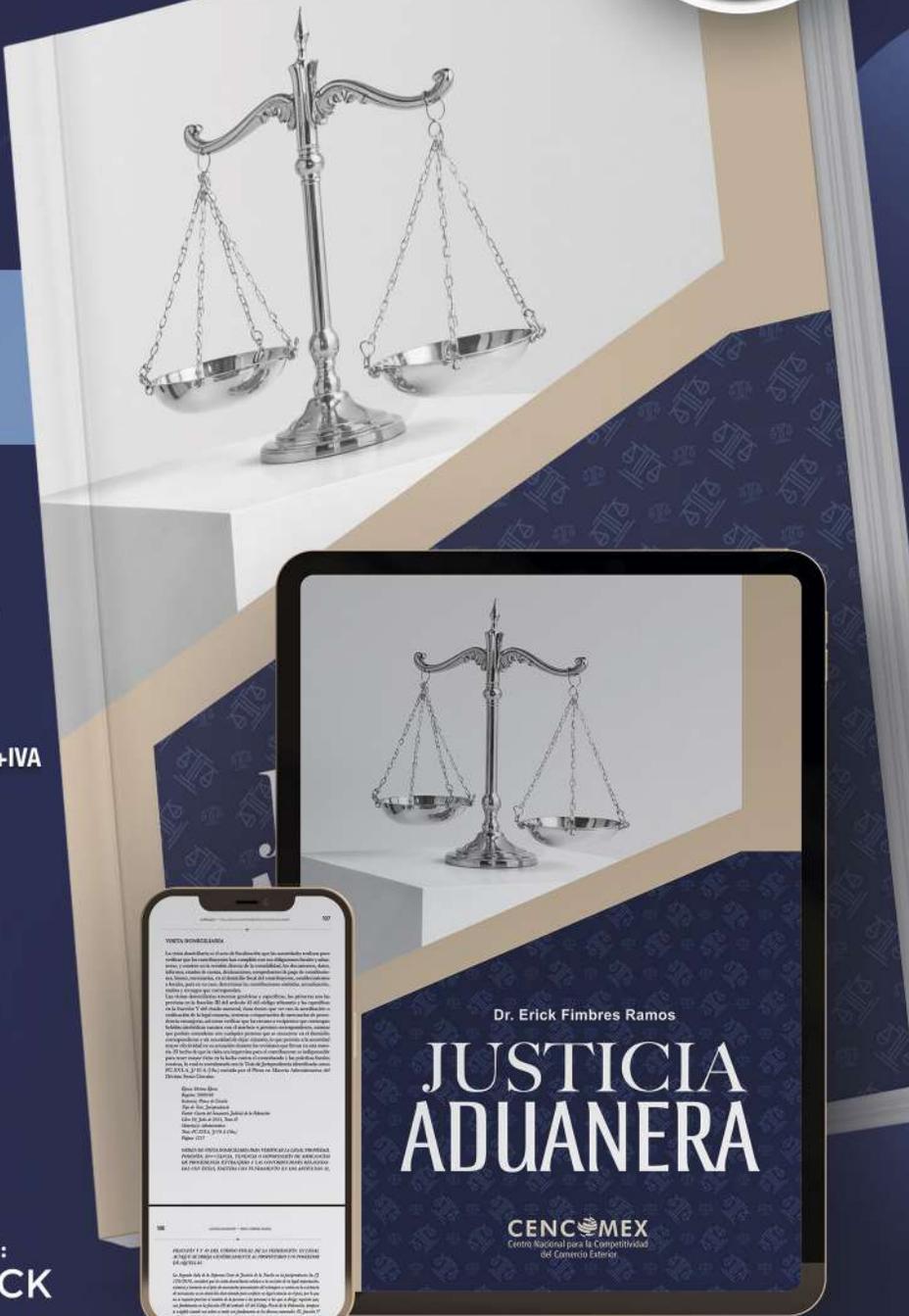
DISPONIBLE
A PARTIR DE **ABRIL 2025**

VERSIÓN IMPRESA

COSTO
\$990.00 +IVA
+ GASTOS DE ENVÍO

VERSIÓN DIGITAL

COSTO
\$600.00 +IVA
Formato PDF



AUTOR:
DR. ERICK
Fimbres
Ramos

DIRECTOR DE LA FIRMA
A&E 9272 FISCAL
ADUANERO

¡ADQUIÉRELO AHORA!

LIC. ANA ROJAS SÁNCHEZ
ana.rojas@estrategiaaduanera.mx
WhatsApp 222 735 0518

Los desafíos más implacables **QUE ENFRENTA MÉXICO** **DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR**

MÁS ALLÁ DE LAS AFECTACIONES INMEDIATAS POR LAS TENSIONES ARANCELARIAS ENTRE ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO, ESTA MEDIDA TIENE UNA TRASCENDENCIA ESTRATÉGICA, PUES ALTERA EL EQUILIBRIO DE LA BALANZA COMERCIAL Y PLANTEA INTERROGANTES SOBRE EL FUTURO DEL COMERCIO BILATERAL, LA ESTABILIDAD DEL FLUJO DE INVERSIONES Y LA CAPACIDAD DE MÉXICO PARA DIVERSIFICAR SUS MERCADOS Y FORTALECER SU ECONOMÍA. POR ESTA RAZÓN, SE VUELVE IMPERATIVO QUE EL PAÍS ARTICULE UNA RESPUESTA INTEGRAL QUE COMBINE DIPLOMACIA COMERCIAL, INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN NACIONAL Y ESTRATEGIAS DE EXPANSIÓN HACIA NUEVOS DESTINOS DE EXPORTACIÓN, CON EL FIN DE MITIGAR LOS EFECTOS ADVERSOS Y REAFIRMAR SU PAPEL DENTRO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.



E

Salir de mi país ha sido una experiencia de aprendizaje personal, laboral y profesional; Me ha permitido ampliar mi visión de ser Consultora en Comercio Exterior, y a su vez, a experimentar un cambio en Estados Unidos, en todos los ámbitos de mi vida. El emigrar de México me ha brindado un nuevo panorama que hoy se ha expandido, pasando de Comercio Exterior a Negocios Globales, en los cuales ayudo a personas y empresas a invertir e incursionar en Estados Unidos principalmente, así como en México.

Hoy debemos de reflexionar sobre lo que está pasando en nuestro país en referencia al incremento de aranceles. Mis clientes, proveedores, inversionistas, amigos y familiares me preguntan: ¿qué pasará con la Guerra Comercial? ¿Realmente pensamos que el mandato de Trump y su forma de negociar es lo que nos afecta? Involucremos los desafíos que enfrenta México y que aún no hemos monetizado. Probablemente, el pagar recursos para facturación, sistemas contables, fiscales, Anexo 24, permisos y aduanas, no permite a las compañías hacer negocios con otra nación y depender de nuestro país vecino. Aclaro que el tema de la imposición de aranceles es sensible; sin embargo, estamos en negociaciones y esperamos llegar a un acuerdo. Les comparto mis inquietudes porque visualizo una fuerte perspectiva

entre la imposición de aranceles y los desafíos que tenemos en México:

- La inseguridad en la República Mexicana, especialmente el problema de los secuestros tiene un impacto en las inversiones. La seguridad es un factor clave para el desarrollo económico. La falta de confianza en las autoridades para combatir estos delitos agrava aún más el problema del desarrollo económico.
- En México, la incertidumbre legal en ámbitos como el laboral, aduanal y fiscal representa un desafío constante para las empresas y los empresarios. Los frecuentes cambios en la normativa, la interpretación ambigua de las leyes y la falta de claridad en los procesos administrativos generan retrasos y costos adicionales para quienes buscan operar de manera formal en el país.
- Las autoridades deberían de hacer más ágiles y prácticas las auditorías de Comercio Exterior, y simplificar el sistema fiscal. Realizar una factura no es un proceso que cualquiera pueda ejecutar como en los Estados Unidos. México se encuentra entre las 10 jurisdicciones más complejas en términos de contabilidad e impuestos.
- En México y en América Latina, he observado que la cultura empre-



POR: LIC. KARINA SÁNCHEZ MÁRQUEZ

Licenciada en Negocios Internacionales, con especialización en estrategias de inversión por la Universidad de Columbia. Con una destacada trayectoria en el sector financiero y de inversiones, ha diseñado y ejecutado proyectos en EE.UU., asesorando a empresarios en planificación financiera y expansión. Fundadora de Finca Colibrí, impulsa el emprendimiento de inmigrantes mediante financiamiento y asesoría. Además, como consejera en Cruz Farm, promueve la exportación de productos industriales y de alta precisión. contacto@karinasanchezmarquez.com.mx

sarial enfrenta diversos desafíos que limitan su dinamismo y viabilidad. A pesar del crecimiento económico y la creciente globalización, muchas empresas aún operan bajo estructuras tradicionales que dificultan la innovación y la adaptación a los cambios del mercado. La burocracia, la falta de incentivos para el emprendimiento, las dificultades de acceso al financiamiento y la resistencia al cambio son factores que contribuyen a un entorno empresarial menos ágil y flexible. Además, la cultura organizacional en muchas compañías sigue estando basada

en jerarquías rígidas y procesos poco eficientes, lo que impide la toma de decisiones rápidas y estratégicas. Todo esto se traduce en una menor competitividad a nivel internacional y una menor capacidad para aprovechar oportunidades de crecimiento y desarrollo sostenible.

- En México, la obtención de permisos y registros para importar puede extenderse por más de 60 días, lo cual frena la operación de la empresa. Este retraso se debe a múltiples factores, incluyendo la complejidad de la normativa aduanera, la burocracia gubernamental y los estrictos controles para garantizar el cumplimiento de regulaciones comerciales, sanitarias y ambientales. Dependiendo del tipo de mercancía a importar, es posible que se requieran trámites adicionales ante diversas autoridades, como la Secretaría de Economía (SE), la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS) y el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA). En algunos casos, los permisos pueden involucrar inspecciones físicas de la mercancía, certificaciones de origen o pruebas de laboratorio, lo que aumenta el tiempo de espera.
- Otro problema recurrente que enfrentan los empresarios mexicanos es la burocracia y la falta de coordinación entre las autoridades. Algunas veces no se tienen claros los procedimientos o incluso los plazos para obtener una respuesta. El caso de los errores de escritura o de pequeños detalles administrativos es un claro ejemplo de cómo se pueden generar grandes pérdidas de tiempo y dinero. En muchos casos, los errores que no son necesariamente falsedades de los contribuyentes pueden llevar a que un proyecto quede paralizado durante semanas o incluso meses. Esta falta de flexibilidad y de no tener sistemas eficientes por parte de las autoridades es parte de nuestro rezago. Además, las autoridades a menudo imponen requerimientos adicionales que pueden parecer innecesarios, lo que exige tiempo, dinero y esfuerzo para ser cumplidos. La falta de transparencia y comunicación efectiva entre las empresas y las autoridades también es una parte clave del problema. Las empresas, muchas veces, se sienten atrapadas en un sistema en el que no comprenden el proceso o no tienen acceso a la información relevante que les permita avanzar de manera eficiente.

De los desafíos ya mencionados, cabe agregar que tene-

“EN MÉXICO, LA INCERTIDUMBRE LEGAL EN ÁMBITOS COMO EL LABORAL, ADUANAL Y FISCAL REPRESENTA UN DESAFÍO CONSTANTE PARA LAS EMPRESAS Y LOS EMPRESARIOS”



mos otros, como la Reforma Judicial, El Sistema Educativo; el acceso a Tecnología e Inteligencia Artificial. El idioma inglés es un obstáculo, ya que solamente alrededor del 12% de nuestra población habla este idioma.

Nos enfrentamos a desafíos que exigen atención inmediata y la implementación de soluciones efectivas. Es imperativo que el Gobierno de México fortalezca, en primer término, su política interna para afrontar con solidez y precisión los retos que plantean las políticas externas. En este contexto, me parece importante mencionar que la razón de ser del Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior CENCOMEX, en donde soy socia, radica en abordar y representar ante las autoridades las inquietudes del sector en materia de Comercio Exterior, es un ejemplo de como si existen este tipo de organismos que tiene un compromiso honesto y fiel con el comercio internacional.



¡ADQUIERE TU

EJEMPLAR

— AHORA!

CENCOMEX
editorial

1ERA EDICIÓN
**ABRIL
2025**

CENCOMEX
**EDICIÓN DE
NOVEDAD**
CENCOMEX

VERSIÓN IMPRESA

COSTO

\$990.00 +IVA

+ GASTOS DE ENVÍO

VERSIÓN DIGITAL

COSTO

\$600.00 +IVA

Formato PDF

Dr. Erick Fimbres Ramos

DELITOS ADUANEROS

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

AUTOR:
**DR. ERICK
Fimbres
Ramos**

DIRECTOR DE LA FIRMA
A&E 9272 FISCAL
ADUANERO

ADQUIÉRELO AHORA

LIC. GABRIELA ROJAS S.

gabriela.rojas@estrategiaaduanera.mx

WhatsApp  222 926 8469



LA IMPORTANCIA DE *los acuerdos comerciales*

LOS ACUERDOS COMERCIALES SON INSTRUMENTOS DECISIVOS EN LA CONFIGURACIÓN DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES, CONSTITUYENDO EJES RECTORES PARA LA INTEGRACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD DE LOS PAÍSES. EN EL CASO ESPECÍFICO DE MÉXICO, ESTOS TRATADOS REFLEJAN UNA ESTRATEGIA DE APERTURA COMERCIAL, AL REPRESENTAR UNA MANIFESTACIÓN EXPLÍCITA DE LA DIPLOMACIA ECONÓMICA DEL ESTADO. LA IMPORTANCIA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES RADICA EN SU CAPACIDAD PARA FACILITAR EL ACCESO PREFERENCIAL A MERCADOS EXTERNOS, OPTIMIZAR LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) Y PROMOVER UNA MAYOR EFICIENCIA EN LA ASIGNACIÓN DE RECURSOS A TRAVÉS DE LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA.



La actividad económica en nuestro país ha tenido etapas en buena medida, se pueden diferenciar en la capacidad y tamaño del mercado al que puede llegar la producción de México ya sea de bienes o servicios.

El comercio y la manufactura se ven impactados cuando los sectores económicos acuerdan con la política gubernamental, asumir retos importantes a nivel internacional que derivan en establecer nuevas conductas y acciones que llevan a un crecimiento con mayores volúmenes de productividad sin dejar de lado la calidad y los nuevos avances tecnológicos.

Analizando las etapas de referencia, debemos comprender la importancia de los acuerdos comerciales suscritos por México con diferentes países y diferentes regiones que representan mercados y zonas geográficas del mundo que son fundamentalmente economías desarrolladas, que ofrecen oportunidades estratégicas a todos los sectores productivos inmersos en la actividad económica.

De esta manera, lo que debemos resaltar, es la importancia de dichos acuerdos y medir lo que representan en términos de desarrollo.

México cuenta con una red de 14 Tratados de Libre Comercio con 52 países, 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con 31 países o regiones administrativas y 9 acuerdos

de alcance limitado en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración.

1. El Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC).
2. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros (TLCUEM). Aquí están incluidos países como Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, países bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.
3. El Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), que incluye los países de Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam.
4. El Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos.
5. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela.
6. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
7. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación



POR: DR. FRANCISCO J. ALMANZA VILLARREAL

Destacado Agente Aduanal con más de 31 años de experiencia en el ejercicio de su patente. Licenciado en Derecho y Maestro en Derecho Aduanero y de Comercio, actualmente cursa el Doctorado en Derecho Aduanero y Comercio Exterior. Su trayectoria lo ha posicionado como un líder influyente en el sector, ocupando cargos estratégicos como Vicepresidente Ejecutivo de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana y Presidente de la Asociación de Agentes Aduanales de Reynosa, Tamaulipas. Su visión empresarial y compromiso con el desarrollo económico lo han llevado a impulsar reformas y proyectos que benefician a emprendedores y empresarios en México. Como líder nato, asume grandes retos con el objetivo de fortalecer el comercio exterior y la competitividad del país.

Europea de Libre Comercio (AELC), que incluye a los países de Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

“PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN, MERCADOS MÁS AMPLIOS, MEJORA TECNOLÓGICA, ELIMINACIÓN DE BARRERAS ARANCELARIAS, DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO SON TODAS ESTAS VARIABLES LAS QUE COMPENSAN Y DETERMINAN LA IMPORTANCIA Y RELEVANCIA QUE LOS ACUERDOS O TRATADOS HAN SIGNIFICADO A ESTE PAÍS”



- 8. El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón.
- 9. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Panamá.
- 10. El Acuerdo de Integración Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República del Perú.
- 11. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay.

- 12. El Tratado de Libre Comercio con Israel.
- 13. La Alianza del Pacífico, que incluye a Chile, Colombia, Perú y México.
- 14. El Tratado de Libre Comercio con Bolivia.

De conformidad con el artículo 29, fracción VI, del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de noviembre de 2012,

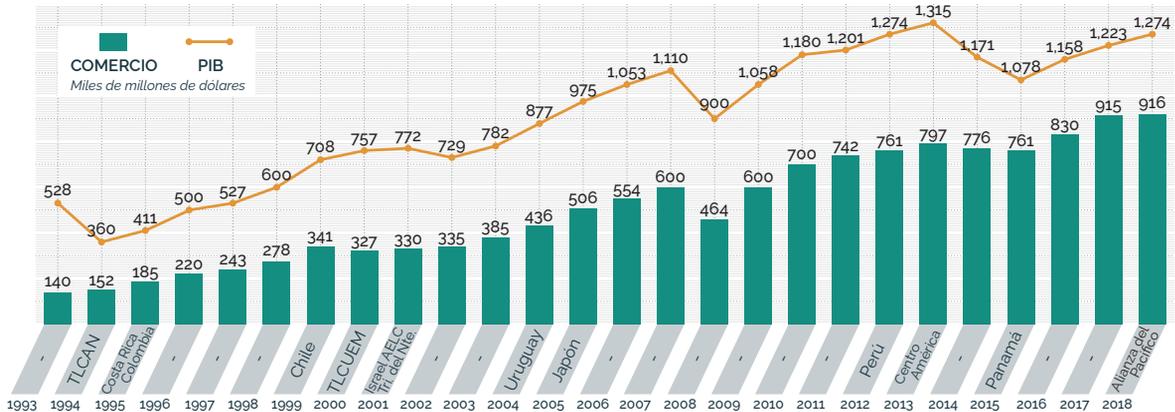
la Dirección General de Consultoría Jurídica de Comercio Internacional de la Subsecretaría de Comercio Exterior, tiene la obligación de llevar el registro de tratados comerciales internacionales y de acuerdos interinstitucionales en los que la Secretaría de Economía haya participado.

Ahora estas formalidades y convenios internacionales nos llevan a evaluar beneficios reales como son:

- Promoción de la inversión
- Mercados más amplios amplitud

EL COMERCIO EXTERIOR ES UN MOTOR DE CRECIMIENTO ECONÓMICO

- Acuerdos Preferenciales con 6 países
- 14 TLC con 50 países



“DEBEMOS PENSAR Y PROMOVER UN FUTURO CON ACUERDOS COMERCIALES FORTALECIDOS, AJUSTADOS A UNA REALIDAD TECNOLÓGICA Y GEOGRÁFICA EVOLUCIONANDO DE MANERA EFICIENTE”



de oferta de bienes y servicios mejora tecnológica mejoría en procesos aduaneros

- Eliminación de barreras arancelarias
- Desarrollo y crecimiento económico
- Acceso a nuevas tecnologías
- Mayor competitividad sector privado
- Mayor diversidad de productos y servicios a la comunidad consumidora
- Ampliar la participación de la economía nacional en los mercados internacionales

Son todas estas variables las que compensan y determinan la importancia y relevancia que los acuerdos o tratados han significado a este país.

Sin embargo, no debemos perder de vista la vigencia de estos y la necesidad de prever una adecuada renovación ajuste o renegociación para mantener la estabilidad y mejorar las áreas de oportunidad, así como garantizar las condiciones de rentabilidad y viabilidad e inclusión en áreas estratégicas de la economía nacional dado que nos permite generar incertidumbre y

seguridad en todos los pasos dentro del comercio exterior.

Siendo comercio exterior mexicano una de las principales actividades económicas debemos mantener vigentes las condiciones y el entorno de estas relaciones comerciales, así como la seguridad de los canales y cadenas de suministro de bienes y servicios de tal forma que nos lleve a seguir siendo competitivos, eficientes y confiables para seguir participando activamente en el mercado mundial con un rol exitoso y protagónico.

Las etapas son perfectamente identificables en un antes, ahora y el futuro de las relaciones comerciales, es evidente que, ante la diplomacia comercial, las condiciones cambian.

Los números en las economías son variantes, generan certidumbre y promueven la inversión.

Siendo esto un tema relevante, plantear barreras comerciales o aranceles, implica una profunda reflexión, pero la estrategia seguirá siendo, la integración regional, el impacto al quedar inmerso en acciones unilaterales tienen un alto costo y efectos negativos.

Debemos pensar y promover un futuro con acuerdos comerciales fortalecidos, ajustados a una realidad tecnológica y geográfica evolucionando de manera eficiente.

Fuentes:

Gobierno de México se.gob.mx

Banco de México, FMI y OMC

<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico?state=published>

<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/628590/RISEoct2019.pdf>

<https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regla/n163.pdf>



La **Biblioteca Indispensable**
de todo **Importador**

ESTRATEGIAS PARA **IMPORTADORES**

VOLUMENES I, II, III Y IV



Adquiere la
colección completa por

~~\$2,400.00~~

\$1,990.00

Libros en
formato PDF

- ✓ Análisis
- ✓ Opiniones
- ✓ Perspectivas
- ✓ Estrategias

De los expertos **más connotados** de México

¡Ahora en 4 tomos!

 BIBLIOTECA
CENCOMEX
digital

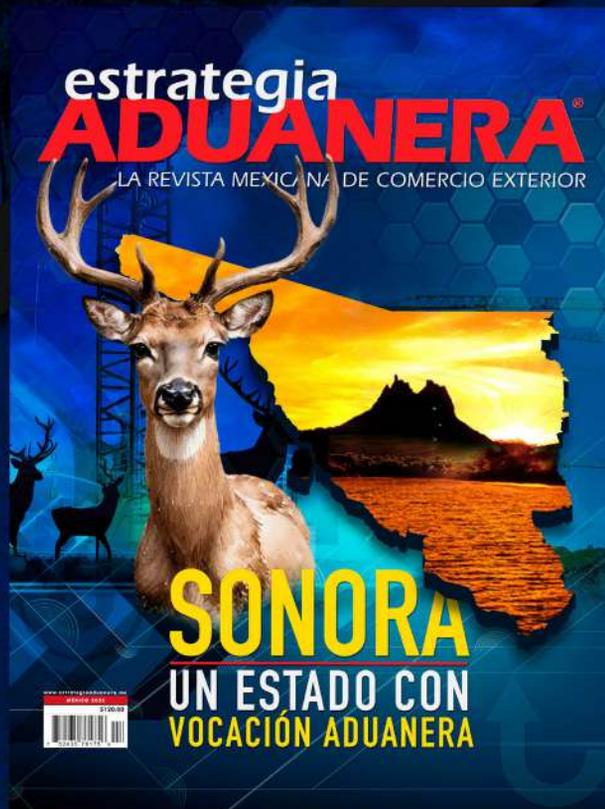
Adquiérelos ahora en:
www.cencomex.com/editorial-cencomex
o vía whatsapp al 222 735 0518 | 222 926 8469
tel. 222 129 7080



estrategia
ADUANERA[®]
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

CONTRATA
TU ESPACIO
PUBLICITARIO

FECHA DE
PUBLICACIÓN
MAYO
2025



PORQUE
SONORA ES UN
GRAN ESTADO
MERECE UNA

Edición Especial

¡NO TE QUEDES FUERA!

www.estrategiaaduanera.mx

Estrategia Aduanera en:     