

TRUMP Y SU TORMENTA
ARANCELARIA

LOS DESAFÍOS DEL SISTEMA DE AVISOS
AUTOMÁTICOS Y CERTIFICADOS DE MOLINO

PUERTO DE MANZANILLO,
200 AÑOS DESPUÉS

estrategia **ADUANERA**

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

REVISIÓN DEL **T-MEC**

www.estrategiaaduanera.mx

MÉXICO 2025

\$100.00



**MODELO JURÍDICO DE CORRESPONSABILIDAD
PARA COMBATIR EL CONTRABANDO EN EL
ECOSISTEMA ADUANERO MEXICANO**

REGLAS DE ORIGEN: IMPORTANCIA
FRENTE A LA GUERRA COMERCIAL

ASPECTOS JURÍDICOS DE LA VALORACIÓN
DE LAS MERCANCIAS EN ADUANA

INNERSHORING: UNA TENDENCIA
EMERGENTE A LA AUTOSUFICIENCIA

DIPLOMADO EN **COMERCIO EXTERIOR,** operación aduanera y logística

Lo que aprenderás en nuestro diplomado no lo encontrarás en ningún lugar.

¡CONOCIMIENTO EN ACCIÓN!

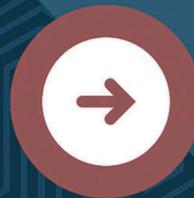
- ✓ 12 grandes módulos
- ✓ Totalmente en línea por nuestra plataforma de  **zoom**

DIPLOMADO AVALADO POR:

INICIO
2 julio

MÓDULOS

Miércoles y jueves
18:00 - 21:00 hrs,
Hora de la CDMX



INSCRÍBASE HOY

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

 **22 2735 0518**

programa del **DIPLOMADO**



2 y 3 de julio

Módulo 1
Valoración Aduanera

Imparte: Dr. Balam Lammoglia Riquelme
Socio Director de la firma Lammoglia, Riquelme & Asociados



13 de agosto

Módulo 7
Tratados internacionales

Imparte: Mtro. Gustavo A. Uruchurtu C.
Presidente de CENCOMEX. Director de la firma Uruchurtu & Abogados Consultores S.C.



9 y 10 de julio

Módulo 2
Clasificación Arancelaria

Imparte: Dr. Ruben González Contreras
Director Fundador del Grupo Mexicano Consultor en Comercio y Negocios Internacionales



20 y 21 de agosto

Módulo 8
Decreto IMMEX

Imparte: Lic. Victor Hugo Vázquez Pola
Socio Director de la firma Vázquez Pola Comercio Exterior



16 y 17 de julio

Módulo 3
Impuestos al comercio exterior

Imparte: Mtro. Julio C. Cuevas Castro
Director Jurídico de Grupo Gestoralia



27 y 28 de agosto

Módulo 9
Delitos, infracciones y sanciones aduaneras

Imparte: Dr. Erick Fimbres Ramos
Director de la Firma A&E 9272 Fiscal Aduanero



23 y 24 de julio

Módulo 4
Medios de defensa en materia aduanera

Imparte: Lic. Antonio Meneses Cano
Gerente de litigio fiscal y aduanero en MFB Abogados



3 y 4 de septiembre

Módulo 10
Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS)

Ponente por confirmar



30 de julio

Módulo 5
Procedimientos aduaneros

Imparte: Mtro. Alejandro E. Espadas Martínez
Fundador y Director de la firma Eska Consultores y Asesores s.c.



17 y 18 de septiembre

Módulo 11
Logística internacional

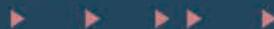
Imparte: Mtro. Oscar Bazán Velasco
Logistic Management MD Panamá



6 y 7 de agosto

Módulo 6
Despacho aduanero de mercancías

Imparte: Lic. Juan Carlos Rico Baez
Lider especialista en comercio exterior y aduanas



24 de septiembre

Módulo 12
Tecnologías de la información para el comercio exterior

Imparte: Dr. Héctor Hugo Juárez Allende
Vocal del Tribunal Fiscal de la Nación Argentina



Importante: Programa sujeto a cambios sin previo aviso.

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 |
| Gustavo Alejandro Uruchurtu Chavarrín | Roberto Carlos Salazar |
| Héctor Alejandro Gutiérrez Fuentes | Roberto Serralde Rodríguez |
| Héctor Francisco Bravo Sánchez | Rubén Darío Rodríguez Larios |
| Héctor Landeros Almaraz | Rubén González Contreras |
| Jorge Alberto Lagos Ramón | Sandra Maldonado Flores |
| José Alberto Campos Vargas | Theany Berumen Pérez |
| José Alberto Ortúzar Cárcova | Victor Hugo Vázquez Pola |

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 |

SEGOB
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

**CORPORATIVO
IDGS**
Asociación & Distribución de Gestión Socioeconómica

MEDIO INTEGRANTE DEL
**CONSEJO DE LA COMUNICACIÓN
Voz de las empresas**

PUBLICACIÓN OFICIAL DE
CENCOMEX
Centro Nacional de la Comunicación
del Comercio Exterior

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 140. Impresión a cargo de IMPRESOS DIEGO, Privada 37 Nte 211, Ampliación Aquiles Serdán, Amor, C.P. 72140, Puebla, Puebla. 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, 15 de mayo de 2025.

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.

CONGRESO NACIONAL

COMPLIANCE ADUANERERO

IDENTIFIQUE Y GESTIONE LOS RIESGOS OPERATIVOS Y
LEGALES A LOS QUE SE ENFRENTA SU EMPRESA

UN EVENTO ÚNICO
E IRREPETIBLE.
CUPO LIMITADO

10 Y 11
JULIO-CDMX



COSTO
\$7,000+IVA

COSTO PROMOCIÓN
\$4,990 IVA INCLUIDO

Válido sólo hasta el 20 de junio

COSTO PROMOCIÓN
MODALIDAD EN LÍNEA
\$3,990 IVA INCLUIDO



INCLUYE

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



SEDE

**HOTEL SHERATON MARÍA
ISABEL, REFORMA**

Evento presencial y en línea por:



zoom

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

REVISIÓN DEL T-MEC

EDITORIAL

Como preámbulo necesario, conviene recordar que el T-MEC no es un instrumento vivo cuya eficacia depende de su capacidad de adaptarse a las circunstancias cambiantes. A poco que se observe el entorno actual, es evidente que México se encuentra en el epicentro de un momento definitorio: la posible revisión anticipada del tratado no será, en modo alguno, un mero ajuste técnico, hablamos de un proceso con implicaciones estructurales. Sea este el punto de partida para examinar, con franqueza y sin eufemismos, los retos que enfrenta el país.

Lo cierto es que la arquitectura regional construida a lo largo de más de tres décadas ha generado encadenamientos productivos binacionales asaz relevantes, particularmente entre el norte de México y el sur de Estados Unidos. Empero, las asimetrías estructurales persisten: capacidades industriales dispares, marcos regulatorios fragmentados y niveles de desarrollo tecnológico heterogéneos que dificultan una integración plena y equitativa. Valga que decir que, en lo que atañe a nuestras empresas —grandes y pequeñas—, el desafío no radica únicamente en cumplir con las nuevas exigencias del tratado.

El capítulo laboral del tratado se perfila como una de las arenas más sensibles en esta revisión. La querrela entre intereses nacionales y compromisos internacionales plantea una disyuntiva onerosa para diversos sectores productivos, sobre todo en estados con menor infraestructura institucional. A título meramente ilustrativo, basta con revisar los procedimientos instaurados en los últimos meses para constatar que, más allá del cumplimiento formal, se requiere coherencia en la realidad: mecanismos que garanticen condiciones laborales dignas sin comprometer la viabilidad de los negocios, particularmente en sectores intensivos en mano de obra.

En términos llanos, esto implica que el país no puede limitarse a reaccionar: debe anticiparse, diseñar propuestas, articular consensos y, sobre todo, actuar con visión de largo plazo. Como refuerzo, sería sensato fortalecer las capacidades de los gobiernos estatales, muchos de los cuales ya participan activamente en procesos de promoción comercial, atracción de inversiones y desarrollo de cadenas regionales de valor.

Queda pues, la puerta abierta para una reflexión que no se agote en el diagnóstico, sino que derive en acciones concretas. En lo medular, México no está ante una amenaza, sino ante una posibilidad histórica: la de consolidarse como el vértice operativo de América del Norte. Con justificada causa, urge repensar las condiciones de nuestra participación, corregir distorsiones heredadas y elevar el nivel de ambición colectiva.

Si hacemos una retrospectiva, entenderemos que la integración regional ha sido una constante histórica marcada por avances y retrocesos. Empero, el círculo se cierra sobre una verdad concreta: lo no dicho también cuenta, y lo que no se negocia con estrategia, se impondrá por inercia. Y no por ello menos importante, el momento actual demanda voluntad política, claridad técnica y compromiso empresarial. Sopesar los escenarios no basta: es tiempo de actuar.

La editora

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!



CONTENIDO DE LA EDICIÓN



12 REVISIÓN DEL T-MEC

Las agujas del reloj comercial marcan una cuenta regresiva ineludible. La revisión sexenal del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) se cierne como un ejercicio de escrutinio estructural y político, cuyas implicaciones trascienden la mera letra jurídica para internarse en el corazón de la competitividad regional...

Dr. Federico Schaffler González

ENTREVISTA EXCLUSIVA



08
MIGUEL COS NESBITT
Presidente de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduaneros de la República Mexicana (CAAAREM)

PARA COMBATIR EL CONTRABANDO EN TODOS LOS FRENTES ES NECESARIO UN MODELO JURÍDICO DE CORRESPONSABILIDAD EN EL ECOSISTEMA ADUANERO MEXICANO

A.A. Miguel Cos Nesbitt
Presidente de la CAAAREM

ACTUALIDAD



20
OPACIDAD, DISCRECIONALIDAD Y EXCLUSIÓN: LOS DESAFÍOS DEL SISTEMA DE AVISOS AUTOMÁTICOS Y CERTIFICADOS DE MOLINO EN LA IMPORTACIÓN DE ACERO EN MÉXICO

Mtro. Gustavo A. Uruchurtu Chavarín

ANÁLISIS



26
TRUMP Y SU TORMENTA ARANCELARIA

Dr. Carlos Alfaro Miranda

REPORTAJE



32
CENCOMEX BAJÍO
LIC. PAOLA VACA FAVELA
Directora General de CENCOMEX BAJÍO

CENCOMEX BAJÍO: UN NUEVO COMPÁS DECISIONAL PARA LA COMPETITIVIDAD REGIONAL EN QUERÉTARO Y GUANAJUATO

ANÁLISIS



34
PUERTO DE MANZANILLO, 200 AÑOS DESPUÉS

Lic. Verónica Sosa Becerra

ENTREVISTA



38
Postura Binacional: México y Brasil en el vértice de una nueva era industrial
Miguel Ruiz Luna - Actual Presidente de la Cámara México - Brasil

POSTURA BINACIONAL: MÉXICO Y BRASIL EN EL VÉRTICE DE UNA NUEVA ERA INDUSTRIAL

Miguel Ruiz Luna - Actual Presidente de la Cámara México - Brasil

LOGÍSTICA



40
INNERSHORING: UNA TENDENCIA EMERGENTE QUE APUESTA POR LA AUTOSUFICIENCIA

Mtra. Paola Haydee Vaca Favela

ENTREVISTA

44
La logística del aire: control y apertura comercial.

Entrevista exclusiva con el Coronel Francisco Rubio, Director Ejecutivo de la Agencia Federal de Aviación Civil (AFAC)



LA LOGÍSTICA DEL AIRE: CONTROL Y APERTURA COMERCIAL

Coronel Francisco Rubio, Director Ejecutivo de la Agencia Federal de Aviación Civil (AFAC)

46 REGLAS DE ORIGEN

LA IMPORTANCIA DE LAS REGLAS DE ORIGEN COMO UN ARMA FRENTE A LA GUERRA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS Y SU INMINENTE RENEGOCIACIÓN DEL T-MEC

Mtro. Gustavo A. Uruchurtu Chavarín

50 REPORTAJE

EN LOS MÁRGENES DEL BAJÍO, SE ESCRIBIÓ EL PRÓXIMO CAPÍTULO DEL COMERCIO EXTERIOR: CONGRESO NACIONAL IMMEX RESTRUCTURADO

56 IMPUESTOS ADUANEROS

TARIFAS NO ACUMULATIVAS Y EL NUEVO ESCENARIO PARA LA IMPORTACIÓN DE AUTOPARTES EN LOS ESTADOS UNIDOS

Lic. Ignacio Javier Yáñez Porcayo

60 VALORACIÓN ADUANERA

ASPECTOS JURÍDICOS DE LA VALORACIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN ADUANA

Dr. Erick Fimbres Ramos

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



PARA COMBATIR EL CONTRABANDO EN TODOS LOS FRENTE ES NECESARIO UN MODELO JURÍDICO DE CORRESPONSABILIDAD EN EL ECOSISTEMA ADUANERO MEXICANO

Estrategia Aduanera entrevistó al presidente de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), Miguel Cos Nesbitt, quien nos comparte su análisis sobre un nuevo modelo jurídico de corresponsabilidad en el comercio exterior mexicano. Esto ante el planteamiento de la Presidenta de la República, Dra. Claudia Sheinbaum Pardo, de reformar la Ley Aduanera para dar mayor responsabilidad a los actores de la cadena logística.

A diferencia de otros años en que la autoridad anunciaba una reforma legislativa, no se han visto los textos de la propuesta, el tema se ha manejado de manera muy hermética a pesar de que los organismos cúpula como la Confederación Nacional de Cámaras Industriales (CONCAMIN) y ustedes han expresado su deseo de participar para mejorar las propuestas y combatir mejor el contrabando, en este sentido hay quienes afirman que vendrán más sanciones para los agentes aduanales ¿cuál es la principal preocupación del gremio aduanal en este sentido?

Como en todo, cuando tienes derechos, tienes también obligaciones, por ello no estamos preocupados por asumir mayor responsabilidad o por las sanciones que se puedan aplicar. Lo hemos dicho desde el principio, estamos a favor de combatir el contrabando, los Agentes Aduanales somos los más interesados junto con la industria de eliminar este problema, por eso siempre hemos sido propositivos en todos los niveles, tanto aquí en México, como en la propia Organización Mundial de Aduanas (OMA).

Lo que vemos es que desde una perspectiva jurídico-administrativa, el régimen mexicano ha evolucionado hacia un modelo punitivo desequilibrado y esto dificulta el combate al contrabando y a las malas prácticas aduaneras.

Por ejemplo, en el caso de los agentes aduanales, el artículo 165 de la Ley Aduanera desde su promulgación en 1995 y hasta la fecha, ha pasado de contener cuatro

fracciones generales a integrar un cuerpo normativo con más de una docena de causales específicas. Estas han evolucionado hacia un esquema de responsabilidad casi objetiva del agente aduanal, ampliando sus efectos hacia ámbitos que tradicionalmente corresponden al importador, al transportista o al propio Estado.

La reforma de 1999 incorporó por primera vez el uso de domicilios fiscales falsos y la omisión de contribuciones como causales de cancelación de patente. A partir de 2006, se introdujeron supuestos como la omisión de permisos o regulaciones no arancelarias. En 2013 se incorporaron causales ligadas al valor declarado por el cliente, y en 2018 se adicionó la reincidencia y la Ley Antilavado.

Pero es necesario un modelo jurídico de corresponsabilidad en el ecosistema aduanero, no solo con el agente aduanal, sino con los demás actores de la cadena: los importadores, transportistas, recintos fiscalizados y la propia autoridad, así cada eslabón podrá hacerse cargo del combate a las malas prácticas.

En este sentido, ¿cuál debería ser el papel del importador dentro de este ecosistema jurídico?

El importador es el sujeto pasivo de la obligación fiscal aduanera. Es quien contrata la mercancía, conoce el proveedor, el precio pactado y las condiciones logísticas. Sin embargo, hasta que no recibe físicamente la carga, no tiene control sobre el embarque realizado por el proveedor.

Adicionalmente, el importador es el **único actor con un interés económico directo y tangible en reducir costos, incluso mediante estrategias que pueden bordear la ilegalidad**, como la subvaluación, el uso de documentación inexacta o la omisión de regulaciones. Este incentivo económico lo convierte en el **centro natural de imputabilidad en operaciones sospechosas**.

La Ley Aduanera, en su artículo 59, le impone la obligación de conservar documentación, pero no establece consecuencias directas cuando la información entregada al agente aduanal es incompleta, falsa o inexacta. Esto vulnera el principio de corresponsabilidad y rompe la cadena de trazabilidad de la conducta infractora.

MIGUEL
COS



NESBITT

Presidente de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM)

“

“Todos los actores somos responsables de combatir las malas prácticas, iniciativa privada y autoridades. Hay que encontrar el equilibrio que nos permita lograr combatir el cáncer que daña a los sectores productivos, a la economía y a la recaudación”.

¿Qué propone CAAAREM respecto a la responsabilidad del importador?

Proponemos incorporar una figura similar al “*deber de colaboración reforzado*” del Código Fiscal de la Federación. Esto obligaría al importador a respaldar documentalmente la operación como *condición para validar la actuación del agente aduanal*, fortaleciendo así la cadena de responsabilidad y que la autoridad no pierda control.

¿Y qué hay de los recintos fiscalizados? ¿Cuál es su grado de responsabilidad actualmente?

Los recintos fiscalizados, conforme al artículo 14 de la Ley Aduanera, operan bajo autorización o concesión, y tienen la posesión material de mercancía extranjera. Esto les impone, conforme a la teoría general de las obligaciones, un *deber de custodia derivada con obligación de medios*.

El recinto no puede actuar como operador neutral: debe verificar que lo que entrega esté amparado en un pedimento válido y coincida físicamente con lo declarado. Hoy, no existe sanción específica si entrega mercancía distinta, incompleta o sin documentación suficiente.

Adicionalmente, los recintos han adoptado *una función cómoda en el ecosistema aduanero*, sin asumir un rol activo en el cumplimiento normativo ni en la trazabilidad de operaciones. Si no se profesionaliza su papel, y si no se definen obligaciones verificables con sanciones proporcionales, esta figura podría ser *susceptible de ser sustituida por modelos institucionales más funcionales*, que sí garanticen valor en términos de seguridad jurídica y eficiencia logística.

¿Qué reforma propone para los recintos fiscalizados?

Tipificar en la Ley Aduanera una infracción por omisión de control documental y físico, con obligación de registro digital interoperable, y vincular su concesión a estándares mínimos de trazabilidad, responsabilidad ante el contratante y lealtad al Estado que otorga la autorización.

Los recintos fiscalizados, conforme al artículo 14 de la Ley Aduanera, operan bajo autorización o concesión, y tienen la posesión material de mercancía extranjera. Esto les impone, conforme a la teoría general de las obligaciones, un *deber de custodia derivada con obligación de medios*.

¿Y en el caso de los transportistas, qué rol tienen y cómo está normado?

El transportista posee físicamente la mercancía durante el mayor tramo del ciclo logístico. Conforme a la Ley Aduanera (arts. 36, 38, 146), está obligado a presentar

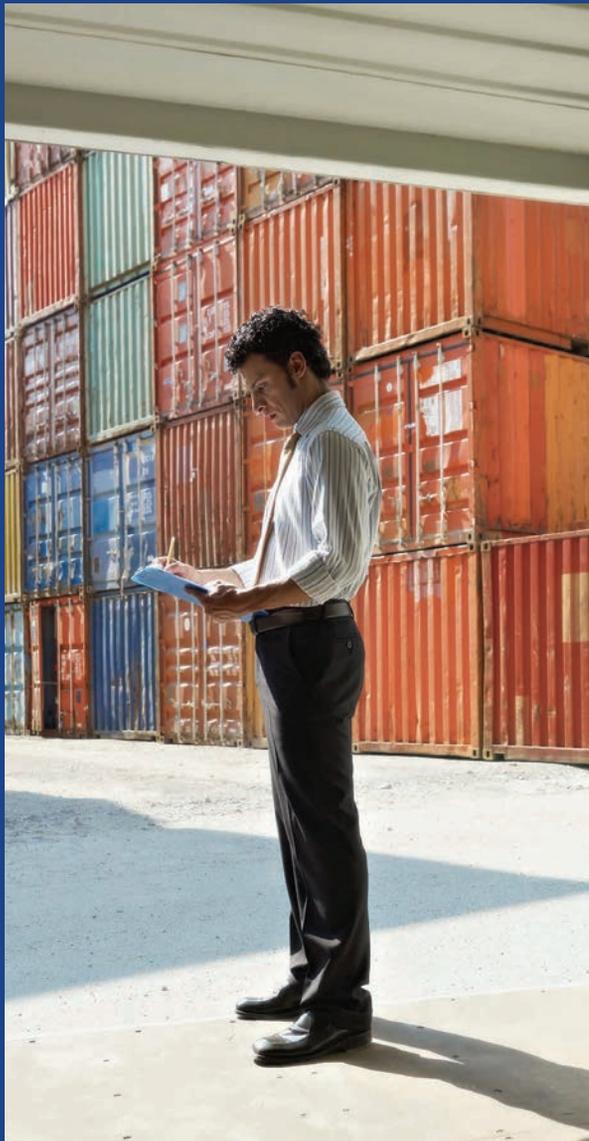
“

Los recintos fiscalizados, conforme al artículo 14 de la Ley Aduanera, operan bajo autorización o concesión, y tienen la posesión material de mercancía extranjera. Esto les impone, conforme a la teoría general de las obligaciones, un deber de custodia derivada con obligación de medios”.

la mercancía con su documentación, y a acreditar su legal estancia y tenencia. Este deber implica una *responsabilidad material y documental*.

Sin embargo, el marco normativo que rige al transportista *no ha evolucionado a la par de su papel real en la cadena de suministro*. Permanece como un actor normativamente difuso, que ha pasado desapercibido en el diseño institucional aduanero. A pesar de que tiene posesión, acceso físico y tiempo de contacto con la mercancía, no ha sido reconocido jurídicamente como un eslabón de control ni como corresponsable del cumplimiento.

A ello se suma la obligación contractual, derivada del contrato de transporte, de conservar, custodiar y entregar la mercancía en condiciones de integridad. La carta porte es el instrumento jurídico que prueba esta relación obligacional.



¿Qué propone respecto a ellos?

Establecer un régimen de responsabilidad gradual por omisión de verificación documental, y vincularlo al cumplimiento de normas oficiales mexicanas y autorizaciones federales (placas, CAAT, licencias tipo E).

¿Y en todo esto qué responsabilidad tiene la propia autoridad aduanera en este desequilibrio que observan?

El artículo 33 del Código Fiscal impone a la autoridad hacendaria el deber de emitir reglas, criterios y circulares necesarias para la correcta aplicación de las leyes fiscales. Sin embargo, la omisión de la autoridad aduanera en la emisión oportuna de criterios técnicos, la falta de fiscalización eficaz y el rezago en automati-

zación del despacho, no generan responsabilidad administrativa ni jurídica.

Esto rompe con el principio de simetría institucional y deja en estado de indefensión técnica a los auxiliares autorizados.

Hay que reformar la Ley Aduanera y su reglamento para imponer responsabilidad administrativa por omisión de regulación y fiscalización que afecte derechos de terceros.

¿Cuál sería la solución sistémica que proponen?

Como lo he dicho, la solución no es de ninguna manera eliminar las responsabilidades del agente aduanal, no pedimos ni queremos eso, sino *redistribuir la responsabilidad conforme al control real que cada actor tiene* sobre la operación. Proponemos

“

“La solución no es de ninguna manera eliminar las responsabilidades del agente aduanal, no pedimos ni queremos eso, sino redistribuir la responsabilidad conforme al control real que cada actor tiene sobre la operación”.

un modelo jurídico basado en *corresponsabilidad, trazabilidad y función material*, donde cada eslabón asuma su parte de forma proporcional y verificable. Es la única manera en que se podrán combatir eficientemente las malas prácticas aduaneras.

¿Qué se necesita para avanzar hacia ese nuevo modelo?

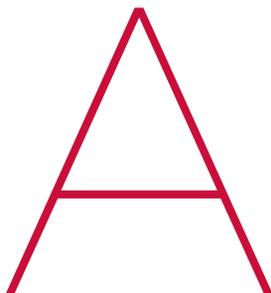
La Presidenta de la República tiene razón, necesitamos una reforma profunda de la Ley Aduanera, y si queremos un ecosistema moderno, justo y eficaz, todos los participantes —autoridades, importadores, recintos y transportistas— deben tener obligaciones claras y consecuencias reales cuando incumplen su parte, eso hará mucho más competitivo y seguro nuestro comercio exterior.

REVISIÓN

DEL

T-MEC

LAS AGUJAS DEL RELOJ COMERCIAL MARCAN UNA CUENTA REGRESIVA INELUDIBLE. LA REVISIÓN SEXENAL DEL TRATADO ENTRE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ (T-MEC) SE CIERNE COMO UN EJERCICIO DE ESCRUTINIO ESTRUCTURAL Y POLÍTICO, CUYAS IMPLICACIONES TRASCIENDEN LA MERA LETRA JURÍDICA PARA INTERNARSE EN EL CORAZÓN DE LA COMPETITIVIDAD REGIONAL, LA SOBERANÍA REGULATORIA Y LA DISPUTA SILENCIOSA POR LA SUPREMACÍA MANUFACTURERA. A CONTINUACIÓN VAMOS A REPASAR LAS CONVERGENCIAS DEL T-MEC COMO LAS FRICCIONES LATENTES ENTRE LOS SOCIOS, AL TIEMPO QUE EXPONE EL PAPEL CADA VEZ MÁS DISRUPTIVO DE ASIA COMO ACTOR PERIFÉRICO PERO INFLUYENTE. PORQUE, CUANDO LA ALARMA SUENA EN TRES IDIOMAS, LA RESPUESTA ES CLARA, DEBEMOS ACTUAR CON SEGURIDAD, COORDINACIÓN Y PROPÓSITO.



A lo largo de más de tres décadas, América del Norte ha desarrollado una arquitectura de integración comercial que la transformó en una de las regiones más activas del planeta. No obstante, dicha integración también ha estado expuesta a las fluctuaciones en la política interna de sus aliados, a las recientes tensiones geopolíticas y a las transformaciones profundas que experimenta la economía mundial.

El T-MEC, aunque vigente, enfrenta una elevada posibilidad de una revisión anticipada que consideramos no será solo técnica, ya que es muy posible que tenga la intención de refundar el tratado, de acuerdo con las nuevas condiciones sociopolíticas de Norte América. En este sentido, se anticipa que busquen redefinirse principios, salvaguardas y compromisos estratégicos.

En mi artículo anterior, publicado en *Estrategia Aduanera* en mayo de 2025, expuse las amenazas actuales: aranceles como herramienta política, la diplomacia regional bajo presión, y el riesgo de fragmentación del tratado. Este nuevo texto propone ir más allá del diagnóstico. La pregunta ahora no es qué puede salir mal, sino qué debe hacerse, cuándo y desde qué ámbitos, para construir una América del Norte más resiliente, competitiva y alineada frente a los desafíos del siglo XXI.

Este análisis incluye tensiones como la contradicción entre *nearshoring* y *reshoring*, la presión de Estados Unidos para frenar la triangulación asiática y el uso potencial de tecnologías avanzadas, tanto para facilitar como para blindar la

operación regional. A partir de siete apartados, habremos de abordar los desafíos y oportunidades para empresas, gobiernos subnacionales, autoridades aduaneras y la diplomacia económica de nueva generación. La idea que los vertebra es clara: solo actuando ahora, con estrategia y con propósito, podremos transformar el riesgo en resiliencia y el corto plazo en un futuro compartido.

La resiliencia regional como nuevo paradigma

Durante mucho tiempo, la integración comercial de América del Norte se entendió principalmente como un conjunto de reglas compartidas. El TLCAN primero y el T-MEC después establecieron marcos legales, mecanismos de resolución de disputas y listas claras de compromisos. Sin embargo, la experiencia reciente, marcada por tensiones arancelarias, crisis sanitarias, disrupciones logísticas y presiones geopolíticas, obliga a reconfigurar esa visión. Hoy, la verdadera fortaleza de una región, en cualquier parte del mundo, no se circunscribe solo en los acuerdos que norman sus acciones compartidas, sino en su capacidad de adaptarse, resistir y recuperarse: en una palabra, en su resiliencia.

Este nuevo paradigma exige repensar las cadenas de suministro como sistemas vivos, dinámicos, interdependientes, pero también expuestos a vulnerabilidades inesperadas. Desde los puertos marítimos hasta los cruces fronterizos terrestres, pasando por los aeropuertos, ferrocarriles y



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.

plataformas logísticas, la región debe desarrollar capacidades que le permitan anticiparse a las crisis y operar bajo presión. Esto implica no solo rediseñar la infraestructura física, sino incorporar herramientas tecnológicas avanzadas: inteligencia artificial para gestionar flujos, digitalización profunda de procesos aduaneros, trazabilidad en tiempo real y sistemas predictivos para optimizar inventarios. Los operadores aduanales y logísticos ya no pueden limitarse a aplicar normas: deben convertirse en gestores de riesgo y actores estratégicos de la integración.

“EL MODELO DEL CUARTO DE JUNTO, QUE DEMOSTRÓ EFICACIA DURANTE LA RENEGOCIACIÓN PASADA, DEBE EVOLUCIONAR HACIA UNA ESTRUCTURA PERMANENTE DE DIÁLOGO PÚBLICO-PRIVADO, CON VOZ EN TEMAS ESTRATÉGICOS COMO REGLAS DE ORIGEN, COMERCIO DIGITAL O ESTÁNDARES LABORALES”



La resiliencia también pasa por la cooperación institucional. La construcción de protocolos trinacionales de respuesta rápida ante disrupciones, como cierres de frontera, ciberrataques o fenómenos climáticos extremos, debe ser una prioridad. En este sentido, las autoridades aduaneras de México, Estados Unidos y Canadá pueden, y deben, asumir un rol de liderazgo técnico que trascienda coyunturas políticas. Sus conocimientos, experiencia operativa y capacidad de coordinación son activos subutilizados en la arquitectura regional. Una integración verdaderamente inteligente no solo suma normas: diseña redundancias estratégicas, fortalece eslabones débiles y convierte la incertidumbre en un terreno de acción planificada. Solo así, el T-MEC dejará de ser una meta para convertirse en una plataforma de transformación regional.

Las empresas como arquitectos del nuevo regionalismo

Durante años, el sector empresarial ha sido visto como beneficiario, y a veces víctima, de los tratados comerciales. Sin embargo, la nueva realidad regional exige un cambio de enfoque: las empresas no solo deben cumplir con el T-MEC, sino ayudar a rediseñarlo

desde dentro. Hoy, que las decisiones gubernamentales se ven atravesadas por pulsos electorales y giros ideológicos, los actores económicos, particularmente las empresas con presencia trinacional, están llamadas a ser estabilizadores del sistema y ser promotores de su evolución.

Muchas de estas empresas ya operan con una lógica regional integrada: ensamblan en México, diseñan en Estados Unidos y distribuyen desde Canadá. O en cualquier combinación entre los tres países. Son ellas quienes conocen, en tiempo real, los cuellos de botella, las inconsistencias regulatorias y las oportunidades de

mejora. Su compromiso, sin embargo, no puede limitarse a lo técnico. Ahora más que nunca, se requiere que participen activamente en los procesos de reforma del T-MEC, ya sea mediante foros empresariales, comités técnicos por sector, o propuestas coordinadas entre cámaras. El modelo del Cuarto de Junto, que demostró eficacia durante la renegociación pasada, debe evolucionar hacia una estructura permanente de diálogo público-privado, con voz en temas estratégicos como reglas de origen, comercio digital o estándares laborales.

Además, las empresas pueden y deben convertirse en motores de



innovación productiva compartida. Existen oportunidades claras para crear clústeres trinacionales que no compitan entre sí, sino que colaboren en la generación de valor agregado, desarrollo de talento y adopción tecnológica. Esta lógica es especialmente valiosa frente a desafíos como la relocalización de cadenas críticas o la presión internacional sobre el origen de las inversiones.

Fomentar alianzas entre proveedores locales, impulsar estándares comunes de calidad y establecer plataformas regionales de capacitación puede ser más efectivo, en el largo plazo, que cualquier incentivo aislado.

Gobiernos locales y diplomacia subnacional

Uno de los mayores errores en la narrativa sobre el T-MEC, y sobre el comercio norteamericano en general, es su excesiva centralización política. Las negociaciones ocurren en Washington, Ciudad de México u Ottawa, pero los impactos, las soluciones y las verdaderas dinámicas de integración se manifiestan en Laredo, en Tijuana, en Detroit, en Mexicali. Son los municipios, los gobiernos estatales, las autoridades portuarias, las cámaras locales y los operadores logísticos quienes mantienen viva la operación regional incluso cuando las relaciones diplomáticas se tensan. La frontera es una red de relaciones funcionales, productivas y humanas, muchas veces más sofisticada que las políticas formales y casi siempre más conocedora de la realidad de los procesos de intercambio de mercancías, productos y servicios.

En ese entramado, destacan los vínculos entre agentes aduanales de ambos lados del río Bravo, empresas de autotransporte transfronterizo, asociaciones industriales y maquiladoras que no sólo trabajan juntas:



han desarrollado prácticas comunes, entendimientos operativos, y una lógica de solución de problemas en tiempo real.

Esta cooperación técnica cotidiana, en ocasiones invisible para los tomadores de decisiones nacionales, representa una reserva estratégica de *expertise* y de resiliencia. En muchos casos, son estas alianzas las que amortiguan los efectos de un cierre parcial de algún cruce, la aplicación improvisada de una nueva regla o el retraso tecnológico en una aduana. A pesar de su eficacia, rara vez se les consulta cuando se rediseñan políticas. Es momento de cambiar eso.

Vale la pena mencionar aquí un antecedente clave: el estudio académico sobre alianzas transfronterizas desarrollado en 2019 por la Dra. Karla Nava, junto con Stephen Meardon, Gustavo Córdoba y quien escribe estas líneas, como parte de un esfuerzo respaldado por el Banco Interamericano de Desarrollo. En él se documentaron casos concretos de colaboración operativa entre actores públicos y privados en la frontera México-Estados Unidos, y se propusieron modelos de fortalecimiento institucional binacional.

Aquel diagnóstico cobra hoy una vigencia renovada. Si se quiere

construir una América del Norte verdaderamente resiliente, debe comenzarse por formalizar, respaldar y escalar estas experiencias fronterizas. Lo local ya opera como integración; falta que lo nacional lo reconozca como política.

Hacia un T-MEC 2.0: agenda estratégica pre-revisión

El T-MEC, tal como fue concebido, contempla una revisión sexenal que permitiría evaluar su funcionamiento y, si es necesario, introducir ajustes. Sin embargo, la experiencia reciente ha dejado claro que esperar al calendario formal puede ser no solo insuficiente, sino riesgoso. La posibilidad de una revisión anticipada, derivada de presiones políticas, resultados electorales, cambios geoeconómicos o la necesidad de apoderarse del ciclo de noticias, obliga a prepararse desde ahora. No para reaccionar a lo que proponga otro, sino para proponer lo que necesita la región de Norte América. Un T-MEC 2.0 debe construirse desde la evidencia, el consenso técnico y una visión regional clara.

Varios temas se perfilan como ejes inevitables de esa revisión: energía, medio ambiente, comercio digital, derechos laborales, mecanismos de solución de controversias y reglas



de origen. Cada punto implica políticas contrastantes entre los socios. Anticiparse significa comenzar ya con estudios de impacto sectorial, simulaciones regulatorias y ejercicios prospectivos que permitan visualizar escenarios posibles.

Centros de investigación, cámaras empresariales, universidades y organismos especializados deben liderar este esfuerzo, produciendo insumos que permitan a los negociadores llegar con diagnósticos sólidos y propuestas estructuradas.

Un punto particularmente sensible será el control de origen y la prevención de triangulaciones, especialmente en lo que respecta a insumos provenientes de China. Las futuras rondas negociadoras probablemente incluirán presiones para aumentar la trazabilidad de componentes, exigir mayor transformación sustantiva y evitar que inversiones asiáticas en territorio mexicano intenten beneficiarse de preferencias arancelarias sin aportar valor genuino a la región.

México y Canadá deberán anticiparse a esa discusión con transparencia, datos y mecanismos que otorguen certeza a Estados Unidos, a la vez que no se afecta la atracción legítima de inversión extranjera. La clave será definir qué significa “norteamericano” en

términos de valor agregado, empleo generado y contenido tecnológico, y no solo en función del domicilio fiscal de una empresa o al porcentaje de trabajo realizado en uno de estos países.

Preparar esta agenda no es solo responsabilidad de los gobiernos. Es una tarea colectiva que involucra a sectores productivos, organismos gremiales, autoridades locales y expertos técnicos. La región ya ha demostrado que puede sentarse a negociar bajo presión. Lo que se propone ahora

es hacerlo con tiempo, estrategia y ambición compartida.

Nearshoring, reshoring y la seguridad económica regional

La reconfiguración de las cadenas de suministro globales ha llevado a América del Norte a considerar dos estrategias distintas pero complementarias: el *nearshoring*, que implica trasladar operaciones a países cercanos como México, y el *reshoring*, que busca retornar la manufactura directamente a Estados Unidos. Ambas estrategias responden a la necesidad de reducir la dependencia de Asia, especialmente de China, y fortalecer la resiliencia económica regional.

El *nearshoring* ha convertido a México en un destino atractivo para la inversión extranjera, aprovechando su proximidad geográfica, costos laborales competitivos y acuerdos comerciales como el T-MEC.

Por otro lado, el *reshoring* ha sido impulsado recientemente por políticas gubernamentales en Estados Unidos, como la imposición de aranceles a pro-

“SI SE QUIERE CONSTRUIR UNA AMÉRICA DEL NORTE VERDADERAMENTE RESILIENTE, DEBE COMENZARSE POR FORMALIZAR, RESPALDAR Y ESCALAR ESTAS EXPERIENCIAS FRONTERIZAS. LO LOCAL YA OPERA COMO INTEGRACIÓN; FALTA QUE LO NACIONAL LO RECONOZCA COMO POLÍTICA”



“LAS FUTURAS RONDAS NEGOCIADORAS PROBABLEMENTE INCLUIRÁN PRESIONES PARA AUMENTAR LA TRAZABILIDAD DE COMPONENTES, EXIGIR MAYOR TRANSFORMACIÓN SUSTANTIVA Y EVITAR QUE INVERSIONES ASIÁTICAS EN TERRITORIO MEXICANO INTENTEN BENEFICIARSE DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS SIN APORTAR VALOR GENUINO A LA REGIÓN”



ductos chinos y subsidios a la manufactura nacional. Iniciativas como la Ley CHIPS tuvieron como objetivo revitalizar la producción de semiconductores en territorio estadounidense. No obstante, el *reshoring* enfrenta obstáculos significativos, incluyendo la escasez de mano de obra calificada, altos costos operativos y la necesidad de reconstruir cadenas de suministro locales.

La coexistencia de estas estrategias plantea la necesidad de una coordinación trilateral efectiva. Es esencial que México, Estados Unidos y Canadá trabajen conjuntamente para evitar la competencia desleal y fomentar una integración económica que beneficie a toda la región. Esto incluye la armonización de políticas industriales, la inversión en infraestructura compartida y la creación de mecanismos para prevenir la triangulación de productos que no cumplan con las reglas de origen del T-MEC.

En resumen, el éxito de América del Norte en esta nueva era económica dependerá de su capacidad para equilibrar las estrategias de *nearshoring* y *reshoring*, aprovechando las fortalezas de cada país y construyendo una región más integrada, resiliente y competitiva a nivel global.

Origen, trazabilidad y confianza: frenar la triangulación sin frenar la integración

Otra de las aristas más complejas que encarará la revisión del T-MEC será la presión por evitar que inversiones extranjeras, particularmente de origen chino, utilicen atajos legales o vacíos operativos para beneficiarse indebidamente del tratado. La preocupación no es menor: existen antecedentes de empresas que, mediante adquisiciones de compañías locales o la creación de estructuras jurídicas con socios nominales, buscan establecerse en México o Canadá y acceder al mercado

estadounidense como si sus productos fuesen auténticamente norteamericanos. Este fenómeno de triangulación puede debilitar la legitimidad del tratado, erosionar la confianza política entre los socios y generar una respuesta proteccionista que termine afectando a todos.

La clave para abordar este problema no radica en cerrar fronteras ni en levantar barreras indiscriminadas, se trata de algo más inteligente: fortalecer la trazabilidad real y verificable de las mercancías. Aquí es donde tecnologías emergentes como *blockchain* ofrecen una solución





de gran potencial. Aplicado al comercio internacional, blockchain permite registrar cada etapa de la cadena de valor, desde el origen de los insumos hasta la transformación productiva y su distribución, en un sistema seguro, inalterable y compartido entre actores autorizados. Esto haría posible validar, en tiempo real, si un producto cumple con las reglas de origen exigidas por el T-MEC, reduciendo así las oportunidades de simulación o falsificación documental.

Adoptar este tipo de herramientas no sólo incrementa la transparencia; también puede reducir costos y tiempos en las operaciones aduaneras, al disminuir la necesidad de verificaciones físicas o procesos redundantes. Pero para que funcione, se requiere voluntad política y colaboración técnica entre las tres aduanas nacionales, así como un marco legal que reconozca la validez de estos registros digitales en las auditorías de cumplimiento.

México y Canadá, en particular, deberán demostrar que pueden recibir inversión extranjera sin comprometer la integridad del tratado, estableciendo controles que garanticen que las operaciones chinas o de cualquier otro origen se traduzcan en valor añadido real en suelo norteamericano.

No se trata de excluir a nadie, la cuestión es clara, hablo de preservar la esencia del acuerdo: un mercado integrado que se construye sobre la confianza mutua, el cumplimiento riguroso y el compromiso compartido con el desarrollo regional. La trazabili-

dad tecnológica no es solo una herramienta operativa, es una garantía política en tiempos de sospecha.

Resiliencia, integración y estrategia para el futuro del comercio norteamericano

Se avecina una oportunidad para redefinir principios, fortalecer capacidades y consolidar un modelo comercial basado en confianza y visión compartida. La región no puede darse el lujo de esperar a que los gobiernos reaccionen. Debe anticiparse.

Resiliencia no significa resistir los cambios, sino aprovecharlos para evolucionar. Integración no es solo cumplir reglas, sino construir mecanismos operativos que sostengan la competitividad regional. Estrategia no es reaccionar a presiones externas,

sino diseñar un modelo que favorezca la inversión, la innovación y el desarrollo equilibrado entre los socios comerciales.

Para lograrlo, es imprescindible que empresas, gobiernos locales, operadores aduaneros y actores estratégicos asuman un papel activo en esta transformación. La diplomacia económica no debe limitarse a despachos gubernamentales; debe arraigarse en las fronteras, los corredores logísticos y las cadenas productivas. La tecnología, particularmente herramientas de trazabilidad como blockchain, debe adoptarse no solo para agilizar procesos, sino para garantizar confianza y blindar la región contra prácticas que puedan debilitar el acuerdo.

La competitividad de América del Norte en el siglo XXI dependerá de su capacidad para actuar hoy. Las reglas pueden cambiar, pero los principios rectores deben permanecer firmes: visión, cooperación y tecnología como pilares de un comercio dinámico y resiliente. La región tiene el talento, la infraestructura y los acuerdos. Lo único que falta es la decisión colectiva de actuar con propósito.

“SE REQUIERE VOLUNTAD POLÍTICA Y COLABORACIÓN TÉCNICA ENTRE LAS TRES ADUANAS NACIONALES, ASÍ COMO UN MARCO LEGAL QUE RECONOZCA LA VALIDEZ DE ESTOS REGISTROS DIGITALES EN LAS AUDITORÍAS DE CUMPLIMIENTO”





**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

Opacidad, Discrecionalidad Y Exclusión: Los desafíos del SISTEMA DE AVISOS AUTOMÁTICOS Y CERTIFICADOS DE MOLINO EN LA IMPORTACIÓN DE ACERO EN MÉXICO

TODO COMENZÓ UNA MAÑANA DE DISPOSICIONES Y ACERO, CUANDO LOS IMPORTADORES SE ENFRENTARON A UN NUEVO LABERINTO NORMATIVO: EL SISTEMA DE AVISOS AUTOMÁTICOS Y LOS CERTIFICADOS DE MOLINO. LO QUE PARECÍA UN TRÁMITE MÁS SE REVELÓ COMO UNA ADVERSA RED DE REQUISITOS TÉCNICOS, PLAZOS ESTRICTOS Y VALIDACIONES DOCUMENTALES QUE DESAFIABAN LA LÓGICA OPERATIVA DEL COMERCIO. EN MEDIO DE ESTA COREOGRAFÍA BUROCRÁTICA, EL ACERO —SÍMBOLO DE FORTALEZA— SE VOLVIÓ PROTAGONISTA DE UNA TRAMA MARCADA POR LA INCERTIDUMBRE Y LA SOBRE-REGULACIÓN. AGENTES ADUANALES, INDUSTRIALES Y ASESORES CAMINAN ESTA RUTA CON PERICIA Y CAUTELA, CONSCIENTES DE QUE UN ERROR, POR MÍNIMO QUE SEA, PUEDE DETENER TONELADAS DE PROGRESO. ESTE ARTÍCULO REVELA LOS DESAFÍOS OCULTOS TRAS UN PROCEDIMIENTO QUE, LEJOS DE SER AUTOMÁTICO, EXIGE PRECISIÓN CASI MAESTRA.



E

El Sector Siderúrgico es uno de los sectores más protegidos a nivel mundial, ya que es uno de los sectores cuyas importaciones en diferentes países están sujetas a diferentes medidas arancelarias y no arancelarias. En el caso de nuestro país, las importaciones de los productos siderúrgicos han sido objeto de cuotas compensatorias principalmente de China y, actualmente con el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) se empiezan a imponer estas medidas a la República Socialista de Vietnam.

La industria siderúrgica mexicana se ha quejado de una competencia desleal de los exportadores siderúrgicos, la cual está basada en tres aristas: la subvaloración, la errónea clasificación y la triangulación de las importaciones.

Es por lo anterior que el 9 de mayo de 2022, se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite Reglas y criterios de carácter general en materia de comercio exterior, el cual ha sido objeto de diversas modificaciones el 10 de octubre y 25 de noviembre de 2022; 13 de enero, 16 de agosto y 27 de octubre de 2023, y 22 de marzo de 2024 y cuyo numeral 8, fracción II del Anexo 2.2.1 del referido Acuerdo, se sujeta a las fracciones arancelarias en las que se clasifican diversos productos siderúrgicos a la presentación de un aviso automático de importación, cuando

se destinen al régimen aduanero de importación definitiva;

Por otro lado, durante la primera administración del presidente Trump, el 23 de marzo de 2018, el gobierno de Estados Unidos de América (EE. UU.) impuso aranceles del 25% y el 10% a determinadas importaciones de acero y aluminio, respectivamente, bajo la Sección 232 de su Ley de Expansión Comercial de 1962 en donde se estableció para México una suspensión temporal de la aplicación de dicha Sección. Sin embargo, en mayo de ese mismo año, EE. UU. determinó extender la aplicación de la medida y, derivado de ello México impuso aranceles a los mismos productos como represalia.

Dichos aranceles fueron impuestos durante la negociación del T-MEC, por lo que una vez acordado los términos del mismo con México, el 17 de mayo de 2019, EE.UU. eliminó dichos aranceles y, en consecuencia, México eliminó las medidas adoptadas como represalia, acordando que en caso de que las importaciones de acero y aluminio registren incrementos sustanciales, el país importador puede solicitar consultas con el país exportador y, de no llegarse a un acuerdo, el país importador puede imponer aranceles del 25% para el acero y del 10% para el aluminio, en tanto que el país exportador puede aplicar represalias en el mismo sector afectado.

El 27 de febrero de 2024, funcionarios de la Secretaría de Economía



POR: MTRO. GUSTAVO URUCHURTU CHAVARÍN

Socio fundador de Uruchurtu & Abogados Consultores S.C. Especialista en comercio exterior, aduanas y arbitraje, con más de siete años de experiencia en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía, primero como abogado responsable de administrar investigaciones sobre antidumping y subsidios comerciales, y luego en encargado de la defensa de los intereses de la Secretaría en los procedimientos de solución de controversias ante las diversas instancias internacionales (TLCAN, OMC); también participó en la negociación de diversos tratados comerciales, como el TLCAN. Se desempeñó como Vicepresidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio México-China. Es Socio Fundador de Uruchurtu & Abogados Consultores, S.C., defendiendo intereses de exportadores, importadores y productores nacionales y miembro de la lista de panelistas del TMEC y del TLCAN, habiéndose desempeñado como panelista en 4 casos. Arbitro de la ICC y la LCIA.

se reunieron con funcionarios de la Oficina del Representante Comercial de EE.UU., para dialogar sobre la cooperación entre ambas naciones para fortalecer la industria siderúrgica de la región y se acordó por ambos países la necesidad de robustecer los mecanismos establecidos en ambos países para controlar las importaciones de los productos de acero y aluminio a la región, considerando que uno de los elementos fundamentales para lograr este objetivo es incorporar como un requisito para que se autoricen los avisos automáticos de importación de productos siderúrgicos los Certificados de Molinos y de calidad que contienen la información relativa al fundido y colado del acero.

Derivado de lo anterior se actualizaron los requisitos de la documentación previstos en el numeral 8, fracción II, del Anexo 2.2.1 del Acuerdo de Reglas, para fortalecer el monitoreo de los avisos automáticos de los productos en cuestión y, adicionalmente, para facilitar el trámite de los avisos, se otorgó a los importadores la opción de inscribirse en el Registro de Importadores de Productos Siderúrgicos, administrado por la Dirección General de Facilitación Comercial y de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía, por cada fracción arancelaria para obtener el Aviso con una vigencia de un año.

El contexto: certificados de molino y avisos automáticos

Como se desprende de la introducción, ya desde hace varios años existe el requisito del Certificado de Molino, el cual es expedido por el fabricante del acero, para solicitar el aviso automático de importación. Este aviso automático es un documento necesario para poder impor-

“DESDE EL AÑO PASADO, HA HABIDO PRESIONES POR PARTE DEL GOBIERNO DE LOS EE. UU., YA QUE HA ACUSADO QUE MUCHOS PRODUCTOS SIDERÚRGICOS PROVENIENTES DE ASIA, PRINCIPALMENTE A PRODUCTOS CHINOS SE TRIANGULAN Y EXPORTAN POR NUESTRO PAÍS A EE.UU., LO QUE HA DADO COMO RESULTADO MEDIDAS MÁS ERICTAS POR PARTE DE NUESTRO GOBIERNO, ASÍ COMO INCREMENTO EN LOS ARANCELES DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA”



tar productos siderúrgicos a nuestro país y así alcanzar el objetivo que se busca por parte de los gobiernos de México y EE. UU. de fortalecer la industria siderúrgica y combatir así los tres males que aquejan a esta industria: prácticas de subvaluación, triangulación y *dumping*.

Desde el año pasado, ha habido presiones por parte del gobierno de los EE. UU., ya que ha acusado que muchos productos siderúrgicos provenientes de Asia, principalmente a productos chinos se triangulan y exportan por nuestro país a EE.UU., lo que ha dado como resultado medidas más estrictas por parte de

nuestro gobierno, así como incremento en los aranceles de Nación Más Favorecida.

Derivado de lo anterior, este sistema ha evolucionado hacia una lista cerrada de fabricantes y comercializadores “*aceptados*” por la autoridad, sin que el mecanismo para integrarse, mantenerse o ser eliminado de la lista sea del todo público, transparente o sujeto a consulta previa.

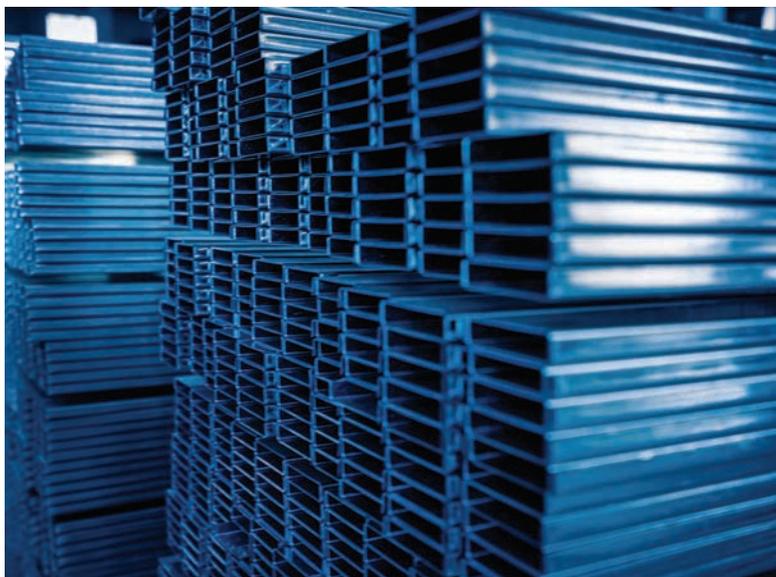
El problema: deslistados arbitrarios y falta de notificación

En los últimos meses, diversas empresas mexicanas importado-



ras han reportado que fabricantes extranjeros previamente autorizados han sido retirados de la lista sin previo aviso ni justificación, inclusive eliminando de la lista a todos los productores de un país como ha ocurrido con el caso de Vietnam, lo que se traduce en la imposibilidad de realizar las importaciones programadas, resultando en altos costos para los importadores que tienen que la mercancía que ha llegado a la aduana y cuyos pedidos ya no fue posible cancelar. Lo más grave es que muchas veces las empresas sólo se enteran al momento de realizar el trámite para obtener el aviso automático, esto es, la plataforma electrónica simplemente no reconoce al proveedor ni al certificado de molino, sin mediar comunicación oficial.

La autoridad va publicando una lista de los molinos que se encuentran reconocidos para obtener el aviso automático y ahí es donde se confirma cuando un molino es eliminado de la lista, lo que vulnera principios básicos del debido proceso



“LA POLÍTICA COMERCIAL NO PUEDE BASARSE EN EL SILENCIO, LA DISCRECIONALIDAD, NI TAMPOCO EN LA SORPRESA QUE AFECTA A TODOS LOS QUE REQUIEREN ESAS IMPORTACIONES, LLEGANDO HASTA EL CONSUMIDOR FINAL QUE ES QUIEN PAGA LOS COSTOS”



administrativo, como el derecho de audiencia, la notificación previa y la falta de fundamentación y motivación, ya que se desconocen las razones por las cuales los molinos son eliminados de la lista.

Además, el impacto económico es considerable: las cargas quedan varadas, los contratos se incumplen,

los costos logísticos se disparan y la industria se ve privada de materiales clave. Esto genera un entorno de incertidumbre regulatoria que desalienta tanto la inversión como la planeación comercial.

¿Quién decide qué molino es válido? La caja negra del sistema

Uno de los aspectos más preocupantes es la oscuridad que existe en el trámite al no existir criterios públicos y verificables sobre cómo se integra y actualiza la lista de molinos y certificados válidos. No existe una resolución administrativa publicada, ni lineamientos claros sobre los requisitos, los plazos, los procedimientos de evaluación, ni los motivos de exclusión. Además, tampoco hay procedimiento para subsanar las supuestas irregularidades por parte de los importadores, quedando además los exportadores sin la posibilidad de realizar ellos el trámite.

Este modelo de control aduanero, aplicado sin reglas claras, se convierte en una suerte de *“lista negra*

comercial” que otorga a la autoridad facultades amplísimas sin rendición de cuentas ni supervisión efectiva. Se genera así un riesgo de discrecionalidad, conflictos de interés y eventuales afectaciones a la competencia.

Efectos sobre la industria nacional y el comercio exterior

La industria manufacturera mexicana —que depende en gran medida de la importación de insumos siderúrgicos— es una de las principales afectadas por este modelo de control. Desde la industria automotriz hasta la de electrodomésticos, muchas cadenas de valor se ven truncadas por la imposibilidad de acceder a proveedores previamente autorizados. El resultado es un aumento en costos, retrasos en producción y pérdida de competitividad frente a otros países.

Además, este esquema puede ser interpretado como una barrera no arancelaria, incompatible con los

compromisos internacionales asumidos por México en la OMC, El CPTPP y en tratados como el T-MEC. Si no hay transparencia, previsibilidad ni posibilidad de defensa, entonces no se está ante un control técnico legítimo, sino ante una restricción encubierta al comercio, lo que podría acarrear cuestionamientos internacionales y disputas legales.

¿Qué hacer? Propuestas para restablecer la legalidad y la transparencia

Frente a este escenario, se requieren acciones inmediatas para restaurar la seguridad jurídica y la eficiencia del comercio exterior:

- 1. Publicar reglas claras:** Es indispensable que la Secretaría de Economía publique los criterios para inscripción, mantenimiento y exclusión de fabricantes y certificados válidos, con procedimientos transparentes, plazos razonables y medios de defensa.

- 2. Notificación previa y derecho de audiencia:** Antes de excluir a un proveedor, se debe garantizar que se le informe, se le otorgue la posibilidad de aclarar o corregir información, y se emita una resolución fundada.

- 3. Lista pública y actualizada:** La lista de fabricantes válidos debe estar disponible en línea, con actualizaciones periódicas y trazabilidad de cambios.

- 4. Revisión por parte de un órgano independiente o grupo consultivo mixto,** para evitar decisiones arbitrarias y asegurar que no se distorsione la competencia.

Uno de los grandes principios del comercio internacional es la predictibilidad que debe existir para que los agentes económicos que participan en el puedan participar con seguridad. Parte ello, es que la política comercial no puede basarse en el silencio, la discrecionalidad, ni tampoco en la sorpresa que afecta a todos los que requieren esas importaciones, llegando hasta el consumidor final que es quien paga los costos. Si el objetivo de los avisos automáticos y certificados de molino es proteger a la industria nacional y garantizar la legalidad del comercio, entonces estos mecanismos deben funcionar con reglas, procedimientos y transparencia y no deben de constituir obstáculos innecesarios al comercio que sean opacos y den como resultado impedir las importaciones

México necesita urgentemente reformar este esquema para que cumpla su finalidad sin vulnerar derechos ni comprometer cadenas de valor. De lo contrario, seguiremos enfrentando un escenario donde el acero, lejos de ser una base del desarrollo industrial, se convierte en un símbolo de incertidumbre y parálisis regulatoria.





UNIVERSIDAD
ISIDÉ

INSTITUTO SUPERIOR DE INVESTIGACIÓN
& DESARROLLO EMPRESARIAL

***FORMAMOS Y FORJAMOS EMPRENDEDORES
CON ESPÍRITU EMPRESARIAL***

• CURSOS •

• SEMINARIOS •

• DIPLOMADOS •



www.iside.mx

TRUMP Y SU TORMENTA *arancelaria*

EL RELOJ CORRE A VELOCIDAD DE VÉRTIGO EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES, DONDE LAS CADENAS DE SUMINISTRO TAMBALEAN Y LAS INVERSIONES SE REPLIEGAN COMO EJÉRCITOS EN RETIRADA. LA POLÍTICA ARANCELARIA DE DONALD TRUMP NOS MIRA CON DESAFÍO. HOY, EL COMERCIO EXTERIOR ENFRENTA SU PROPIO EXAMEN DE RESILIENCIA. ¿CUÁNTO MÁS PUEDE RESISTIR EL SISTEMA ECONÓMICO GLOBAL CUANDO EL PROTECCIONISMO SE CONVIERTE EN HERRAMIENTA DE PODER Y NO DE DESARROLLO?



Tenemos ya el contexto de la política arancelaria del Presidente de Estados Unidos, Donald Trump, que ha ocasionado una profunda transformación del comercio internacional. Su política beligerante de imponer aranceles generalizados ha generado incertidumbre en la economía mundial, situación que ha afectado las ventas de las grandes empresas en todo el globo. Dado el contexto, en este momento nos enfocamos en analizar cómo estas medidas han impactado en el comercio exterior. Han provocado una transformación en la manera en que se desarrolla, incluso para México. Al revisar la información, encontramos algunas recomendaciones para que las empresas se adapten a entornos cambiantes generados por acciones unilaterales, como en este caso.

Recordemos un poco: En abril de 2025 el Presidente Trump implementó un arancel universal del 10% sobre todas las importaciones de Estados Unidos, que incluyó tarifas adicionales para ciertos países. China fue el principal objetivo de Estados Unidos, país al que, dadas sus respuestas arancelarias, Trump incrementó los aranceles a China hasta un 145%. La idea de Trump era amenazar al país asiático con el objetivo de que se sometiera a los designios de la política arancelaria que impuso el presidente de Estados Unidos. Trump esperaba que China aceptara

sus imposiciones, si así hubiera sido, entonces Trump podría haber impuesto aranceles altos a China y obtenido una respuesta arancelaria menor, con una posible ganancia en la balanza comercial para la nación norteamericana y, al final, para la población mundial.

Pero China ya tenía experiencia con políticas arancelarias de Trump que obtuvo durante su presidencia anterior, por ello ya estaban listos para defender su comercio con Estados Unidos. De ahí la afirmación de Xi Jinping de que su nación “no tiene miedo” una vez que Estados Unidos aumentó los aranceles a China hasta un 125%.¹ China tuvo 2.10 billones de dólares en exportaciones al año 2016,² de ellos, el 21% eran exportaciones hacia los Estados Unidos; pero para el 2024, luego de la guerra arancelaria con Estados Unidos en 2019 la proporción de exportación hacia la nación de Norteamérica se redujo al 13% del total de sus exportaciones,³ Trump logró reducir el impacto de las mercancías Chinas hacia su país. Es importante exponer esta información porque, al menos para China hubo una reducción en sus ventas, esa diferencia de exportaciones que tuvo antes y después de Trump en su primera presidencia.

Derivado de esto, China tuvo que diversificar sus exportaciones al mundo, para no depender de las políticas económicas de los países



**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.

en su forma individual y así obtener beneficios en los intercambios comerciales con todos. Es posible que, por ello, la nueva oleada de aranceles de Trump en su nueva

“PENSANDO EN MÉXICO COMO PAÍS, ES POSIBLE QUE SEA NECESARIO, DESDE EL GOBIERNO SEGUIR CON EL REPLANTEAMIENTO DE DIVERSIFICACIÓN DE LOS MERCADOS LO MÁS PRONTO POSIBLE PARA REDUCIR LA DEPENDENCIA DE ESTADOS UNIDOS, REFORZANDO LOS VÍNCULOS COMERCIALES CON OTROS PAÍSES Y REGIONES DEL MUNDO”



posición presidencial encontró una respuesta recíproca de China sin ambages ni dudas. Tal fue la fuerza de su respuesta que Estados Unidos tuvo que entrar en negociaciones en Ginebra Suiza con China.⁴ De esta negociación se frenó la guerra comercial entre ambos países al menos por 90 días, con Estados Unidos imponiendo aranceles al 30% y China con aranceles a la nación americana de 10% mientras las negociaciones prosiguen en este lapso de tiempo para buscar el mayor beneficio para las dos naciones.⁵

Pero mientras se llegaba a este punto de acuerdo los incrementos arancelarios por ambos países por represalias ocasionaron el bloqueo del comercio entre ellas, además que se generó una incertidumbre que aún hoy, sigue prolongándose, dadas las condiciones de pausa en los aranceles con China y, con el resto del mundo. Entonces, las políticas arancelarias impuestas por Estados Unidos generaron incertidumbre en los mercados globales y para los inversionistas en todo el mundo. Esta incertidumbre ocasionó que empresas como Acciona postpusie-

ran sus proyectos en Estados Unidos derivado de la volatilidad, la falta de certeza en la economía y el comercio.⁶ Por su parte, Temu y Shein también han detenido sus envíos desde China hacia Estados Unidos derivado de la incertidumbre arancelaria de Trump y, no son las únicas empresas afectadas al agregar a todas aquellas que funcionaban con la exención de minimis, que permitía a los consumidores a importar mercancías sin pagar impuestos si el valor total no alcanzaba los 800 dólares pero que se canceló por una orden ejecutiva firmada por Trump.⁷

También se pueden mencionar a las automotrices de Audi y Volkswagen, que tienen actualmente un paro técnico porque faltan componentes esenciales para el ensamblaje de algunos de sus modelos.⁸ Esta situación ha ocasionado una reducción en las ventas de estas automotrices instaladas en México cuyos modelos serían para el mercado norteamericano. También se pueden mencionar a Walmart, Home Depot y Target, empresas cuyas cadenas de suministro se han desestabilizado y, en consecuencia, se han afectado también, de forma negativa a los consumidores de Estados Unidos.⁹



“LA POLÍTICA ARANCELARIA Y DE SOMETIMIENTO DE TRUMP, QUE ADEMÁS SE HA DESARROLLADO AMBIGUAMENTE, HA GENERADO INCERTIDUMBRE QUE AFECTA LA INVERSIÓN Y DAÑA LAS CADENAS DE SUMINISTRO DE LAS EMPRESAS GLOBALES”



Al final de todo, según la Organización Mundial de Comercio (OMC) América del Norte será la única región del planeta que tenga una caída en sus relaciones comerciales, tanto en importación como en exportación, para este 2025 y para el 2026 también, de forma tal que, solamente para este 2025 se tendrá una caída en exportaciones de -12.6% y para el 2026 la caída será del -1.2%; en el caso de las importaciones, la caída en este 2025 será de -9.6% y para el 2026 la caída será del 0.8%; pero en el caso del resto de regiones del mundo, aunque se tienen caídas en importación y exportación, ninguna está en rangos negativos.¹⁰

Se entiende que la política arancelaria y de sometimiento de Trump, que además se ha desarrollado ambiguamente, ha generado incertidumbre que afecta la inversión y daña las cadenas de suministro de las empresas globales, ocasionando un replanteamiento sobre las acciones económicas y comerciales de las que, muchas se han puesto en pausa, derivando en caída de ventas y reducción de la producción en el mundo, originado por las acciones de este presidente.

Esa situación mundial se repite en México, un país que es altamente dependiente del comercio con Estados Unidos, al ser así, se han tenido efectos profundos en la producción y en la economía, recuérdese lo que acabamos de mencionar del ejemplo de VW y Audi. A incertidumbre en México implica que la inversión extranjera directa (IED) se haya detenido de forma abrupta. Un ejemplo de esto es el freno de 61 mil millones de dólares solamente en inversiones tecnológicas que debían haber llegado a nuestro país y que ahora están detenidas, un capital prometido para el nearshoring en México durante 2023 y 2024.¹¹ Hoy estas promesas por lo menos están en pausa. Esta situación, por el solo hecho de quedar en pausa significa que no habrá producción de mercancías, mismas que no tendrán oportunidad de llegar al consumidor en el corto plazo.

Entonces, sabemos que la política arancelaria agresiva de Trump no solo ha provocado una caída en las exportaciones e importaciones globales, con sus políticas ha expuesto un sis-

tema de comercio internacional frágil que dependen del humor o capricho de un mandatario de alguna potencia económica o, incluso podría ser de alguna región en Asia o en Europa, pudiendo ocasionar crisis económicas mundiales, recesión o en casos extremos, incluso posibles guerras como la que Xi Jinping dijo que estaba listo por si Estados Unidos así lo decidía.¹² Con esto dicho es marcar y remarcar que el modelo tradicional de globalización, que se apoya en reglas multilaterales ha sido sustituido por una lógica de confrontación e incertidumbre que obliga a los actores económicos y comerciales a redefinir sus estrategias para poder lidiar con un mercado comercial donde importa la ley del más fuerte. Una economía sin reglas o un comercio mundial sujeto al humor de los líderes de sus países es algo que nadie quiere, pero que, aparentemente es lo que se está imponiendo en este momento.

Ante esta situación las empresas han sido forzadas a diversificar sus mercados, a revisar sus cadenas de suministro y a fortalecer sus capacidades para adaptarse ante escenarios volátiles. En este sentido y, como al inicio hablamos de la experiencia de China en la pasada presidencia de Trump, ese país supo adaptarse desde entonces a la nueva realidad, reduciendo su dependencia del mercado que representa Estados Unidos, de forma obligada, pero logrando abrir más mercados en el resto del mundo. China supo diversificarse y adaptarse.

En el caso de México la lección es clara: tenemos una economía tan interrelacionada con la de Estados Unidos que no puede ser pasiva ante las decisiones drásticas de esa



nación. Ante esta situación resulta indispensable que las empresas mexicanas, sobre todo aquellas que participan en las cadenas globales de valor, tengan las capacidades para desarrollar planes de contingencia ante riesgos de política económica, comercial o arancelaria, situación compleja, pero de la que no queda otra alternativa. Las empresas deben estar atentas a la realidad dentro de los mercados donde participan para prevenir acciones que puedan afectar sus ventas, desarrollo y crecimiento.

Pensando en México como país, es posible que sea necesario, desde el gobierno seguir con el replanteamiento de diversificación de los mercados lo más pronto posible para reducir la dependencia de Estados Unidos, reforzando los vínculos comerciales con otros países y regiones del mundo. Incluso, es

importante seguir desarrollando la estrategia de lo “Hecho en México” para impulsar el desarrollo interno y consumir también aquí dicho desarrollo comercial. En el caso del nearshoring se debe seguir buscando LED para desarrollar las capacidades para atraer y desarrollar empresas aquí. Esto implica, como lo hemos sugerido en el pasado, la generación de un entorno de estabilidad jurídica y certeza fiscal que pueda brindar seguridad a los capitales que quieran invertir en nuestro país. Además, se debe seguir desarrollando el talento mexicano, para tener trabajadores calificados que puedan ayudar con sus habilidades a las empresas mexicanas y extranjeras que deseen establecerse en México, para garantizar un capital humano que pueda responder con soltura a las necesidades de la economía.

1. Gan, Nectar. Xi dice que China “no tiene miedo” mientras Beijing aumenta los aranceles a los productos estadounidenses al 125%. CNN Español. 11/04/2025. <https://cnnespanol.cnn.com/2025/04/11/economia/china-xi-jinping-primer-comentario-guerra-comercial-eeu-trax>
2. WITS. Resumen del Comercio China 2016. Consultado 19/05/2025. https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/CHN/Year/2017/Summarytext?utm_source=chatgpt.com
3. Chu, Ben. Cuál es el nivel de intercambio de bienes entre EE.UU. y China, y qué consecuencias podría tener la guerra comercial entre los dos países. BBC News Mundo. 09/04/2025. <https://www.bbc.com/mundo/articulos/cgv9qgny01o>
4. Chu, 2025. Ibidem.
5. Bloomberg. Eu y China frenan guerra comercial: Trum baja aranceles al 30% y Xi Jinping al 10% en tregua de 90 días. El Financiero. 12/05/2025a. <https://www.elfinanciero.com.mx/mundo/2025/05/12/eu-y-china-frenan-guerra-comercial-trump-baja-aranceles-al-30-y-xi-jinping-al-10-en-tregua-de-90-dias/>
6. Redacción Cadena SER. La empresa española Acciona pospone dos proyectos en EEUU “por prudencia e incertidumbre” ante los efectos de los aranceles de Trump. Cadena SER. 14/05/2025. https://cadenaser.com/nacional/2025/05/14/la-empresa-espanola-accion-a-pospone-dos-proyectos-en-eeuu-por-prudencia-e-incertidumbre-ante-los-efectos-de-los-aranceles-de-trump-cadena-ser/?utm_source=chatgpt.com
7. González, Corina. ¿Se acerca el fin de Temu y Shein en Estados Unidos? Así afectan los aranceles a tus próximas compras. AS USA. 13/05/2025. https://as.com/us/actualidad/se-acerca-el-fin-de-temu-y-shein-en-estados-unidos-asi-afectan-los-aranceles-a-tus-proximas-compras-n/?utm_source=chatgpt.com
8. Redacción Eje Central. Aranceles de Trump frenan producción de Audi y VW en México: ¿Qué está pasando? Eje Central. 07/05/2025. <https://www.ejecentral.com.mx/nuestro-eje/aranceles-de-trump-frenan-produccion-de-audi-y-vw-en-mexico-que-esta-pasando>
9. Bloomberg. Pánico por aranceles: Donald Trump se reúne con ejecutivos de Walmart y Target. El Financiero. 21/04/2025b. <https://www.elfinanciero.com.mx/bloomberg/2025/04/21/panico-por-aranceles-donald-trump-se-reune-con-ejecutivos-de-walmart-y-target/>
10. Morales, Roberto. Norteamérica, la más afectada por aranceles de Trump. El Economista. 25/04/2025. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/norteamerica-afectada-aranceles-trump-20250425-756363.html>
11. Calderón, Christopher. Aranceles de Trump frenan 61 mil mdd de inversiones tecnológicas en México. El Financiero. 01/04/2025. <https://www.elfinanciero.com.mx/empresas/2025/04/01/aranceles-de-trump-frenan-61-mil-mdd-de-inversiones-tecnologicas-en-mexico/>
12. Bicker, Laura. China dice que está lista “para cualquier tipo de guerra” con Estados Unidos tras la imposición de los aranceles de Trump. BBC News. 05/03/2025. <https://www.bbc.com/mundo/articulos/c80ydyk5e7o>



¡ADQUIERE TU

EJEMPLAR
— AHORA!

CENCOMEX
editorial

1^{ERA} 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

AUTOR:

DR. ERICK
Fimbres
Ramos

DIRECTOR DE LA FIRMA
A&E 9272 FISCAL
ADUANERO



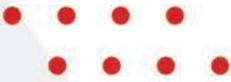
Dr. Erick Fimbres Ramos

DELITOS
ADUANEROS

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

¡ADQUIÉRELO AHORA!

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



CENC MEX BAJÍO

UN NUEVO COMPÁS DECISIONAL PARA LA COMPETITIVIDAD REGIONAL EN QUERÉTARO Y GUANAJUATO

En la filigrana del diseño regional, hacemos oficial el nuevo capítulo del Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior (CENCOMEX) en la región Bajío. Esta iniciativa de alto impacto, que comprende los estados de Guanajuato y Querétaro, se inscribe en una trayectoria proyectiva que articula institucionalidad, integración territorial y una agenda de competitividad acorde con las exigencias del comercio exterior.

Institucionalidad y rectoría para un comercio transfronterizo de alto nivel

Desde su origen, el CENCOMEX ha sido mucho más que un observatorio o un espacio académico: es una pla-

taforma que amalgama inteligencia logística, vinculación empresarial, armonización normativa y concertación multisectorial. A contrapunto de inercias tradicionales, el organismo ha construido una comunidad de especialistas que impulsa la cohesión industrial, el ordenamiento de políticas públicas y la estructuración de ecosistemas regionales con pertinencia productiva.

Una mujer de gran preparación a la cabeza de este proyecto

La formalización de CENCOMEX Bajío encuentra en su dirección a una líder de amplia trayectoria. Al frente de esta nueva matriz de oportunidades se encuentra la Maestra Paola Haydee Vaca Favela, una figura que encarna



LIC. PAOLA 
VACA FAVELA

Directora General de
CENCOMEX Bajío

Para más información acerca de
congresos o de cómo afiliarte a
CENCOMEX Bajío, comunícate al:

 WhatsApp: 442 205 5433

 info-cencomexbajio@cencomex.com

la resiliencia económica, la innovación logística y la vocación integradora del comercio exterior mexicano. CEO de Grupo ZEIT, directora y coordinadora de un 3PL internacional, su experiencia abarca desde el liderazgo de cadenas de suministro automotrices hasta el manejo especializado de operaciones como IMMEX, recintos fiscalizados, hand carriers, transporte sobredimensionado y logística puerta a puerta.

Su perfil técnico, directivo y humano será indispensable para defender la institucionalidad de CENCOMEX Bajío, acompañada de una visión que se articula en torno a la planeación sistémica, la integración regional y la proyección estratégica a nivel nacional.

Guanajuato y Querétaro: dos gigantes del comercio internacional

Pensar el Bajío es pensar el corazón productivo del país. Guanajuato y Querétaro han experimentado un crecimiento sostenido en exportaciones, atracción de inversión extranjera directa y sofisticación de su infraestructura estratégica.

En 2024, Guanajuato mantuvo su posición como el quinto estado exportador a nivel nacional y el principal no fronterizo, con exportaciones que alcanzaron los 29,962 millones de dólares entre enero y septiembre, lo que representa un incremento del 14.39% respecto al mismo periodo del año anterior. El sector industrial lideró con el 90.3% del total exportado, seguido por agroalimentos (6.4%), moda (2.6%), construcción (0.4%) y artesanías (0.3%). Destinos clave incluyeron Estados Unidos, Canadá, Brasil, Colombia y China.

Por su parte, Querétaro proyectó alcanzar los 19,000 millones de dólares en exportaciones al cierre de 2024, lo que representaría un crecimiento aproximado del 4.3% frente a los 18,216.6 millones de dólares registrados en 2023. Durante el primer trimestre de 2024, las exportaciones sumaron 4,493.6 millones de dólares, con un alza anual del 4.1%.

Ambos estados convergen en una zona de conectividad logística privilegiada, con acceso a corredores ferroviarios, autopistas de alta especificación, parques industriales de clase mundial y un ecosistema empresarial vibrante, y más con la llegada de



“La formalización de CENCOMEX Bajío encuentra en su dirección a una líder de amplia trayectoria. Al frente de esta nueva matriz de oportunidades se encuentra la Maestra Paola Haydee Vaca Favela”

CENCOMEX Bajío que representaría, así, una estrategia de blindaje y una plataforma para la corresponsabilidad regional y un mayor soporte para la comunidad especialista en la materia de ambos estados.

Invitación abierta para innovar, vincular, proyectar y sumar liderazgos

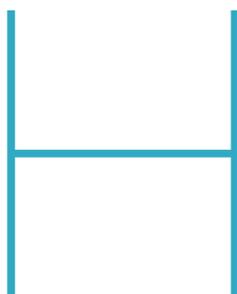
Como es de esperarse, este gran proyecto se consolida a la par de otras latitudes globales, pero con una identidad propia: la del Bajío mexicano como plataforma exportadora, polo de innovación, centro de diversificación exportadora y bastión del dinamismo económico nacional. Además, extiende una convocatoria abierta a todos los profesionales, expertos, académicos y apasionados del comercio exterior que deseen formar parte de esta iniciativa de alto impacto.

MANZANILLO, 200 AÑOS DESPUÉS

*El puerto que mueve a México...
incluso en la pausa*

*¿QUÉ LUGAR NO TIENE ROSTRO, PERO DA IDENTIDAD A UNA NACIÓN?
¿QUÉ PUNTO EN EL MAPA NO DUERME, PERO SUEÑA CON MARES LEJANOS?
¿QUÉ CIUDAD NO LATE CON UN CORAZÓN, SINO CON EL PULSO DE SU ADUANA, SUS GRÚAS, SUS
TRENES Y SU GENTE? LA RESPUESTA YACE EN LA COSTA OCCIDENTAL DE MÉXICO, DONDE EL OCÉANO
ACARICIA LA TIERRA. MANZANILLO, ENCLAVE PORTUARIO DE IMPONENTE HISTORIA Y PROYECCIÓN
GLOBAL, NO ES ÚNICAMENTE UN PUERTO; ES UNA ARTERIA VITAL DEL COMERCIO EXTERIOR, UNA
BISAGRA ENTRE CONTINENTES, UNA PROMESA CUMPLIDA AL DESARROLLO LOGÍSTICO DEL PAÍS.*





Hablar de Manzanillo es contar una historia que comienza antes del comercio... y mucho antes del contenedor.

Su vocación marítima nació con el mar mismo. En 1522, el capitán Gonzalo de Sandoval exploró por primera vez el litoral del occidente mexicano, desembarcando en el puerto de Tzalahua. Pero fue hasta el 24 de julio de 1527 cuando Álvaro de Saavedra Cerón reconoció formalmente las bahías de Manzanillo, marcando el inicio de un legado que cruzaría siglos, tratados y revoluciones.

Durante la época colonial, Manzanillo fue un centro naval estratégico. Desde sus astilleros zarparon las naves de Hernán Cortés rumbo al Mar de Bermejo, buscando las míticas Californias. Aquí llegaba la Nao de China desde Filipinas, cargada de especias, porcelanas y sueños orientales. Este rincón del Pacífico era mucho más que mar: era conexión, era posibilidad.

Esta historia —rica, compleja, profundamente viva— la aprendí del maestro cronista manzanillense Horacio Archundia, quien con generosidad y pasión nos ha compartido los detalles históricos que envuelven esta conmemoración. Gracias a su incansable labor, hoy podemos comprender la dimensión real de este bicentenario: no solo celebramos un puerto, sino a un pueblo que nunca se rindió.

Años después, el Congreso de la Unión emitió el Decreto 462, publicado en 1825, habilitándolo para el comercio de cabotaje y extranjero. El presidente Manuel de la Peña y Peña, acompañado del ministro de Hacienda Luis de la Rosa, expidió el decreto que rehabilitó definitivamente a Manzanillo como puerto de altura y ordenó la instalación de una Aduana Marítima.

LA MODERNIDAD ANCLÓ EN SUS AGUAS

A finales del siglo XIX, el régimen de Porfirio Díaz apostó por transformar el puerto. En 1899, el ingeniero norteamericano Edgar K. Smoot fue contratado para ejecutar un ambicioso proyecto: maldición, rompeolas, muelles y canales de saneamiento en las lagunas de Cuyutlán y San Pedrito. Las obras comenzaron en 1900 y fueron inauguradas el 12 de diciembre de 1903 por el mismo Díaz. Un nuevo Manzanillo emergía del litoral.

En 1915, en plena agitación política, Manzanillo fue por unos días la capital del estado de Colima. Su importancia geopolítica y comercial era ya indiscutible.

SIGLO XX: DE LAS BRECHAS A LOS BUQUES

Aquel viejo Playón —donde hoy se encuentra la Plaza Juárez— vio cargar productos agrícolas a mano, en camiones de redilas que cruzaban



POR: LIC. VERÓNICA SOSA BECERRA

Licenciada en Aduanas por la Universidad de Colima. Cuenta con experiencia y formación en el ámbito aduanero y del comercio exterior, desempeñándose como consultora, auditora, docente, investigadora y escritora en temas relacionados con el comercio exterior y las aduanas.

Actualmente, ocupa la Dirección General de la empresa Blindaje en Comercio Exterior y Kaizen Logística y Aduanas.

brechas y caminos precarios. El ferrocarril era la salida. No había contenedores. No había infraestructura. Pero sí había visión.

Fue en el periodo del presidente Gustavo Díaz Ordaz cuando se proyectó el puerto moderno, inaugurado al inicio del sexenio de Luis Echeverría. En aquel entonces, tenía apenas dos muelles y cuatro kilómetros de vías férreas.

La transformación continuó con el Plan Colima, impulsado por Miguel de la Madrid, que dio paso al puerto interior de San Pedrito. En los noventa, con la creación de las API (hoy ASIPONA) y la inclusión de capital privado, Manzanillo despegó definitivamente.

“MANZANILLO NO SOLO MUEVE CARGA. MUEVE LA ECONOMÍA, MUEVE EMPLEOS... MUEVE SUEÑOS”



Y ASÍ LLEGAMOS AL PRESENTE:

- 30 posiciones de atraque.
- Capacidad para operar hasta 17 buques simultáneamente.
- Más de 3.9 millones de TEU's movilizados al año.
- El puerto más dinámico de México por metro cuadrado.
- Entre los tres puertos más importantes de América Latina.

LA PAUSA QUE LO DIJO TODO

Y justo en su bicentenario... Manzanillo se detuvo.

Un paro del personal vinculado a la aduana nos recordó algo que ninguna estadística puede reflejar: la logística no se mueve sola. Detrás de cada contenedor hay personas.

Y detrás de cada retraso, hay consecuencias reales: negocios, familias, compromisos.

Sí, es válido exigir condiciones dignas. Y sí, también es comprensible la frustración cuando el flujo se interrumpe.

Pero lo que importa es **cómo respondemos**. El progreso no se mide solo en toneladas. Se mide en humanidad. En la voluntad de dialogar. En la capacidad de unirnos como comunidad logística.

CUYUTLÁN: LA NUEVA PUERTA AL MUNDO

En medio de esta pausa, se encendió otra chispa: el inicio de la ampliación del Puerto Nuevo Manzanillo en Cuyutlán.

22 de enero de 2025. En una reunión encabezada por el almirante Raymundo Pedro Morales Ángeles, la gobernadora Indira Vizcaíno Silva y el director de ASIPONA Manzanillo, Mario Gasque Peña, se dio arranque a la Fase 1 del proyecto: los trabajos de dragado en la Laguna de Cuyutlán.

El nuevo puerto estará especializado en contenedores e hidrocarburos, y se complementará con terminales para carga a granel, vehículos, perecederos y cruceros.

Se contempla, además:

- Nuevas carreteras, puentes y obras hidráulicas.
- Reubicación de PEMEX.
- Renovación del muelle turístico.

Un proyecto integral que no solo potenciará la economía, sino también la calidad de vida de los colimenses.

EL PUERTO MÁS FUERTE... ES EL QUE NO OLVIDA SUS RAÍCES

Hoy, Manzanillo sigue cumpliendo con México. Y lo hace porque no

ha olvidado quién es. No solo es infraestructura. Es historia. Es comunidad.

Gracias a cada operador, agente aduanal, autoridad, transportista, cliente y trabajador que mantiene vivo este ecosistema marítimo.

Gracias al maestro Horacio Archundia por abrirnos las páginas de nuestra historia con generosidad y rigor, y recordarnos que el presente se construye con memoria.

Que este aniversario no sea solo una celebración, sino un recordatorio de todo lo que hemos navegado.

Y una invitación a imaginar los próximos 200 años con visión, con corazón y con unión. Porque, al final, un puerto no es solo un lugar donde llegan y salen barcos.

Es un símbolo de lo que somos capaces de construir cuando nos atrevemos a mirar más allá del horizonte. Manzanillo nos ha enseñado que ningún cierre es definitivo si hay voluntad de abrir caminos.

Que cada pausa puede ser el aprendizaje de un nuevo impulso. Y que la historia, cuando se honra, se convierte en fuerza para el futuro.

Hoy, al cerrar estas líneas, no decimos adiós al pasado, sino gracias por habernos traído hasta aquí. Y bienvenidos sean los próximos 200 años de un puerto que no solo mueve a México... lo inspira a seguir navegando.





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

Postura Binacional: México y Brasil en el vértice de una nueva era industrial

Miguel Ruiz Luna, actual presidente de la Cámara México–Brasil (CAMEBRA), figura insoslayable en la materia, con profunda experiencia institucional y de pensamiento articulado y propositivo comparte su análisis y comentarios, ante un 2025, marcado por la movilidad de capitales, el acatamiento a nuevas reglas geopolíticas y la necesidad de una diversificación productiva más coherente.



De presencia habitual en foros especializados y con aportaciones notables al debate público, el portavoz de la CAMEBRA ha logrado desarrollar, con mesura y sentido crítico, un puente perdurable entre dos potencias latinoamericanas cuyos destinos —más allá de la superficie— exigen ser comprendidos como parte de una estructura colectiva. A fuer de ser rigurosos, no podemos obviar que esta alianza trasciende lo comercial: se trata de un modelo de concertación económica que, de sostener su curso, podría definir los contornos de una nueva cohesión regional.

El impulso aeroespacial y la voluntad política binacional

Bajo el prisma de la racionalidad económica, el sector aeroespacial específicamente ha emergido como una de las avenidas más promisorias para el fortalecimiento de la red de valor entre México y Brasil. El especialista no duda en subrayar que la presencia de Embraer —la empresa brasileña icónica del sector— en suelo mexicano constata una muestra fidedigna del arraigo y la visión de largo plazo que Brasil deposita en nuestro país.

“Embraer ya vende aviones a México, tanto para uso comercial como de defensa. Además, contempla una expansión en su inversión actual en Chihuahua, buscando colaborar con otras áreas de manufactura”, explica Ruiz Luna, con clarisencia y sin atisbos de triunfalismo. Este crecimiento responde, además, a un contexto político que favorece la concertación: la presidenta Claudia Sheinbaum Pardo y el presidente Luiz Inácio Lula da Silva comparten el acierto de buscar una convergencia estratégica entre dos países que representan más del 70% del PIB regional y más del 65% de la población latinoamericana. No es menor el peso simbólico de tal sinergia: en ella reposa, potencialmente, el resarcimiento de una larga historia de oportunidades de alto valor.

Cadenas de suministro: la apuesta por una integración de cabalidad

En consonancia con esta línea de pensamiento, el presidente de la CAMEBRA ha articulado una narrativa en torno al impulso sectorial como una clave para la sostenibilidad financiera de ambos países. “Estamos en un momento histórico de la relación bilateral”, afirma con voz autorizada, subrayando que si bien tradicionalmente los acuerdos se han concentrado en el sector automotriz y agroindustrial, la densidad conceptual del tema aeroespacial exige una visión más comprensiva.

México, con al menos una decena de clústeres aeroespaciales en funcionamiento, ofrece una capacidad instalada que despierta el interés de empresarios e inversionistas brasile-

“México, con al menos una decena de clústeres aeroespaciales en funcionamiento, ofrece una capacidad instalada que despierta el interés de empresarios e inversionistas brasileños”.

“El acuerdo en ciernes no solo actuaría como amortiguador ante las externalidades de las políticas proteccionistas del norte, sino que habilitaría una plataforma de diversificación productiva más ambiciosa”.

ños. Esta conectividad logística, anclada en la geografía estratégica del país y en su cartera de tratados internacionales, representa una ventaja comparativa que Brasil busca aprovechar con antelación. La integración de las cadenas de suministro, por tanto, ya no es un mero anhelo: se perfila como una realidad palpable, con acciones estructuradas y metas definidas.

Tensiones arancelarias y nuevas rutas de entendimiento

Si bien se ha argumentado con solvencia que las recientes tensiones arancelarias impuestas desde Norteamérica complican la realidad para México, aún resta indagar en las oportunidades que este fenómeno ha abierto. Miguel Ruiz Luna lo aborda con la serenidad de quien conoce a fondo el andamiaje de la diplomacia económica: *“Este momento representa una gran ventana de oportunidad para estrechar vínculos con Brasil. Estamos trabajando en un acuerdo integral que no se limite al ámbito comercial, sino que abarque otras materias esenciales para la cooperación binacional”*.

Dentro de este esquema interdependiente, el acuerdo en ciernes no solo actuaría como amortiguador ante las externalidades de las políticas proteccionistas del norte, sino que habilitaría una plataforma de diversificación productiva más ambiciosa. Como derivación lógica de lo ya abordado, el fortalecimiento de los lazos con Brasil podría ofrecer al empresariado mexicano un nuevo anclaje de estabilidad.

Acciones estratégicas: misiones, workshops y convergencia empresarial

El protagonismo del diálogo no se limita a la disertación teórica. Miguel Ruiz Luna ha puesto en marcha una estrategia de doble vía. Por un lado, en el mes de agosto, CAMEBRA organizará una misión comercial que reunirá a todos

los clústeres aeroespaciales de México con sus homólogos en Brasil. *“La idea es generar un espacio de contacto directo con más de cien empresas brasileñas, lo cual permitirá detectar oportunidades reales de compra, venta, inversión y desarrollo conjunto”*, adelanta.

Por otro lado, en colaboración con entidades nacionales, se están estructurando workshops especializados que permitan a las empresas mexicanas comprender cómo insertarse como proveedores en la cadena brasileña. Esta iniciativa responde al llamado a la concertación empresarial como motor de una nueva etapa de fomento industrial.



ENTREVISTA EXCLUSIVA
Miguel Ruiz Luna - Presidente
de la Cámara México Brasil

INNERSHORING: UNA TENDENCIA EMERGENTE *que apuesta por la autosuficiencia*

LO COMPRENDISTE EN MEDIO DEL CAOS, CUANDO LOS CONTENEDORES DEJARON DE LLEGAR Y EL ECO EN LA LÍNEA DE PRODUCCIÓN EMPEZÓ A SONAR COMO UNA ADVERTENCIA. NO ERA SOLO UNA FALLA LOGÍSTICA: ERA EL ESPEJO ROTO DE UNA DEPENDENCIA CONSTRUIDA A CIEGAS. TE VISTE OBLIGADO A CUESTIONARLO TODO —EL ORIGEN DE TUS RECURSOS, LA GEOGRAFÍA DE TU CADENA DE VALOR, LA VERDADERA SOBERANÍA DE TU OPERACIÓN—. Y FUE ENTONCES CUANDO LO INTUISTE: LA RESPUESTA NO ESTABA EN LAS RUTAS LEJANAS NI EN LOS TRATADOS DISTANTES, SINO AQUÍ, DONDE SIEMPRE ESTUVO TU RAÍZ. INNERSHORING, LO LLAMARON. TÚ LO LLAMASTE POSIBILIDAD.



E

En un mundo donde el comercio mueve los hilos de la economía, resulta fundamental que las empresas involucradas en la cadena de suministro cuenten con herramientas y medidas necesarias para dar agilidad al movimiento de mercancías de forma que el intercambio de bienes sea eficiente. Para lograrlo, es esencial plantearse interrogantes clave: ¿Qué factores deben atenderse dentro de la cadena de suministro? ¿Qué estrategias y alternativas pueden incrementar la competitividad y confiabilidad frente a las cambiantes necesidades del mercado?

Actualmente, México enfrenta desafíos significativos en su balanza comercial. Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), aproximadamente el 75% de los componentes utilizados por empresas transnacionales localizadas en México son importados, lo que refleja una alta dependencia de insumos extranjeros y coloca al país en una posición de déficit frente a competidores internacionales.

Estos números rojos, han llevado a las empresas mexicanas a buscar soluciones que mitiguen los impactos en sus cadenas de suministro y distribución. Además de medidas internas que resultan indispensables como lo son tener personal calificado y un crecimiento planificado y estructurado, las empresas comienzan a poner toda su atención en una

nueva tendencia emergente: inner-shoring. Dicha estrategia, pretende fortalecer a las PYMEs locales para la producción de materias primas en busca de apoyar la economía mexicana y reducir la dependencia de importaciones, costos logísticos así como compensar el aumento en tarifas arancelarias. A diferencia del nearshoring, que depende de inversión extranjera, el inner-shoring fomenta la autosuficiencia. Aunque esta transformación no ocurrirá de la noche a la mañana ni tampoco dará resultados visibles al corto plazo, líderes del sector y organizaciones como la Industria Nacional de Autopartes (INA), y los principales líderes en la industria automotriz, ya están impulsando a las empresas a adoptar este enfoque.

El reto ahora es asegurar que los proveedores mexicanos estén preparados para satisfacer la demanda industrial. No cabe duda que México tiene muchos puntos a su favor que hacen de nuestro país un atractivo para inversiones globales, lo que restaría es sumar esfuerzos para la búsqueda de alianzas que fortalezcan nuestro mercado; aunque el objetivo general es impulsar la producción nacional el enfoque podría ir más dirigido a aprovechar colaboración en sectores como el automotriz donde la presencia de Asia es muy evidente. Hablando de esto, hay que destacar que el sector automotriz, en particular, pinta a ser pieza clave



POR: MTRA. PAOLA H. VACA FAVELA

Licenciada en Comercio y Negocios Internacionales por la Escuela Bancaria y Comercial. Mtra. en Desarrollo Humano, cursando 2da Maestría en Logística y Comercio Internacional en la Universidad Anáhuac.

Cuenta con diversas certificaciones, entre las que destacan: Introducción al transporte marítimo de mercancías peligrosas, transporte aéreo de mercancías peligrosas, y carga aérea internacional. Actualmente es Directora de CENCOMEX Bajío.

en el impulso de esta estrategia. De acuerdo con la Industria Nacional de Autopartes (INA), en los últimos años se han anunciado inversiones por alrededor de 18 mil millones de dólares en el país, las cuales empezarán a trabajar en los años venideros. Sin embargo, la reciente imposición de aranceles por parte de Estados Unidos y la constante incertidumbre de nuevas disposiciones a vehículos no producidos en el territorio representa una amenaza significativa

para la industria automotriz mexicana, que exporta el 80% de su producción al mercado estadounidense.

Ante tal escenario, es importante considerar que muchas PYMEs producen bienes de alta calidad pero carecen de capacidad para comercializar a gran escala; si bien el gobierno mexicano ha mostrado apoyo por medio de incentivos, al final esto puede no ser suficiente si las empresas no potencializan sus habilidades y no hacen 100% eficientes cada etapa de su cadena de suministro. Es muy cierto que la riqueza de talento y mano de obra calificada en el país, junto con el creciente apoyo gubernamental, nos posicionan bien. Sin embargo, se requiere un cambio de mentalidad para dejar de depender de mercados extranjeros y adoptar soluciones locales dejando de lado los desafíos del liderazgo extranjero.

El objetivo de Grupo Zeit para 2025, va dirigido a adaptarse a los cambios del mercado mediante un enfoque proactivo, priorizando soluciones estratégicas en lugar de esperar directrices externas. El éxito

“EL ÉXITO EN EL MERCADO MEXICANO SE DEFINIRÁ POR QUÉ TAN BIEN NOS ANTICIPAMOS A LOS DESAFÍOS FUTUROS, USANDO TODA LA INFORMACIÓN DISPONIBLE PARA MANTENERNOS A LA VANGUARDIA DE LAS TENDENCIAS DEL SECTOR AL MISMO TIEMPO DE CONSTRUIR RELACIONES ADECUADAS PARA ASEGURAR QUE TENGAMOS AL EQUIPO ADECUADO PARA IMPULSAR NUESTRAS ESTRATEGIAS”



en el mercado mexicano se definirá por qué tan bien nos anticipamos a los desafíos futuros, usando toda la información disponible para mantenernos a la vanguardia de las ten-

dencias del sector al mismo tiempo de construir relaciones adecuadas para asegurar que tengamos al equipo adecuado para impulsar nuestras estrategias. Los resultados serán medibles por nuestra capacidad de mantenernos adelantados, ofreciendo soluciones eficientes que respondan a las necesidades cambiantes de los mercados, fomentando el crecimiento exponencial de las PYMEs, y asegurando el cumplimiento de los requisitos del TMEC. Solo así se podrá construir una cadena de suministro más resiliente y competitiva frente a los desafíos del mercado global que por consiguiente, dará a todas las empresas mayor tranquilidad y una visión más amplia para la búsqueda de nuevas oportunidades.



VERSIÓN IMPRESA

COSTO
\$990.00 +IVA
+ GASTOS DE ENVÍO

1^{ERA} EDICIÓN
ABRIL
2025

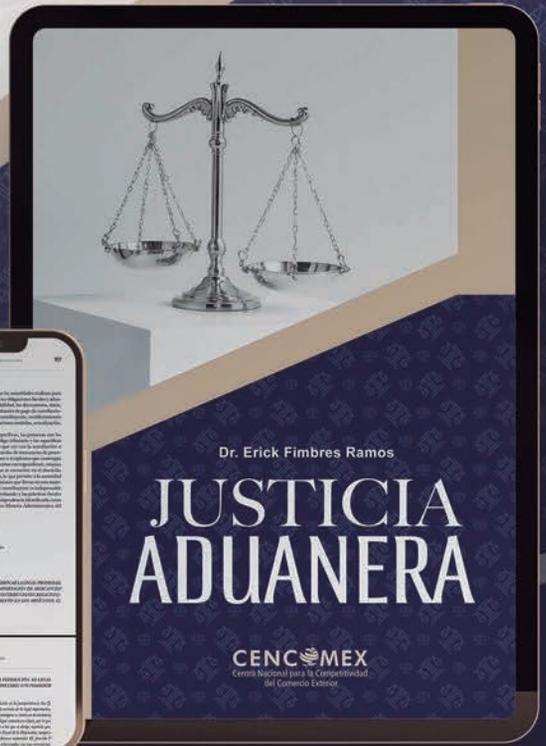
CENCOMEX
EDICIÓN DE NOVEDAD
CENCOMEX

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

La logística del aire: control y apertura comercial.

Entrevista exclusiva con el Coronel Francisco Rubio, director ejecutivo de la Agencia Federal de Aviación Civil (AFAC)

El cielo también es territorio de competitividad, y en palabras de nuestro entrevistado, autoridad técnica de la aviación civil en México, *“Nuestro país como potencia exportadora en ascenso y actor estratégico en los flujos internacionales, no puede concebir su competitividad sin una estructura aérea sólida, moderna y técnicamente gobernada.”*



La aviación como columna vertebral del comercio exterior

Frente a la expansión inexorable del tráfico aéreo, la aviación civil mexicana ha dejado de ser un medio complementario para convertirse en un factor primordial del comercio exterior. Con una dicción firme, el Coronel puntualiza: *“la industria aeronáutica aporta más del 4.5% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional”*. Acompañados por cifras que hablan por sí solas, estos datos evidencian la magnitud del sector, y su potencia multiplicadora en generación de empleos, atracción de talento especializado y contribución a la balanza económica.

No hay margen para la especulación cuando se trata de seguridad aérea ni para subestimar su peso como infraestructura crítica. Al interrogar los fundamentos de la seguridad aérea, Rubio nos lleva más allá de lo técnico: *“No basta con operar; hay que comprender la lógica del sistema”*, advierte. Dicho esto, subsiste una reflexión que no puede omitirse: cada decisión operativa y cada ajuste normativo se inscriben en un sistema vivo, interdependiente, y cada actor, desde el piloto

hasta el regulador, es un eslabón en esa compleja cadena de gobernanza.

Traslado estratégico y redefinición logística

Uno de los movimientos más emblemáticos del sector en años recientes ha sido el traslado de la aviación de carga del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM) al Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA). En ese intervalo del diálogo, el Coronel explica que este cambio no fue meramente operativo, sino estructural: *“las empresas internacionales están encontrando beneficios tangibles en esta reconfiguración”*, señala, al tiempo que remarca el papel de la AFAC en garantizar que esta transición se realice bajo parámetros de eficiencia y seguridad.

Lejos de caer en simplificaciones, lo que podría haberse deslizado como un tecnicismo más, cobra aquí densidad política y simbólica.

Asegurar la interoperabilidad bajo protocolos homologados no es solo un imperativo técnico, sino un acto de soberanía institucional. La rectoría técnica del Estado se afirma en su voz, en su capacidad de ejecutar decisiones complejas sin perder de vista el interés público ni los compromisos internacionales.

Tecnología, drones y aeronaves autónomas: el futuro es hoy

Desde aquí, la conversación toma un giro que exige mayor análisis conceptual. La digitalización aduanera, los drones y las aeronaves autónomas ya no son promesas futuristas: están aquí, y con ellas, nuevos desafíos normativos, operativos y éticos. Consciente del peso de sus palabras, Rubio reconoce que la autoridad reguladora ha sido interpelada por la velocidad de estos cambios: *“ya tenemos las primeras solicitudes de certificación de drones”*, comenta. De forma casi imper-

“La industria aeronáutica aporta más del 4.5% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional”

“El Coronel Rubio ve en la aviación mexicana una plataforma que, puede multiplicar su impacto en la economía nacional.

ceptible, introduce una idea estructural clave: la capacitación como blindaje frente al error humano.

Antes de que cualquier aeronave de nueva generación pueda ingresar al espacio aéreo mexicano, el proceso pasa por inspectores capacitados que entienden los sistemas, la lógica de su funcionamiento, y que pueden evaluar con autoridad.

El salto cualitativo: gobernanza sin fisuras

Aun cuando pudiera parecer obvio, conviene precisar que la aviación no se sostiene únicamente en infraestructura o inversión, sino en una arquitectura institucional robusta. En este sentido, la recuperación de la Categoría 1 por parte de la Federal Aviation Administration (FAA) es un reconocimiento a un trabajo profundo, sostenido y estratégico. El Coronel lo señala como un punto de inflexión que ha permitido a las aerolíneas nacionales expandirse en nuevas rutas internacionales, abrir estaciones en el extranjero y robustecer su competitividad.

Más que una conclusión, se trata de un principio que acompaña toda su trayectoria: la seguridad operacional como sinónimo de civilidad institucional. Y en esa premisa se condensa una idea poderosa: sin orden técnico, no hay desarrollo posible. No se trata únicamente de alcanzar estándares, también deben de elevarlos, de instaurar una cultura donde el cumplimiento normativo no sea una obligación impuesta.

Una aviación que mira al futuro sin perder la brújula técnica

México debe seguir posicionándose como un actor aéreo de primer orden en América Latina, con una autoridad capaz de regular, certificar y anti-

parse. El Coronel Rubio ve en la aviación mexicana una plataforma que, puede multiplicar su impacto en la economía nacional.

Más allá del ruido mediático o de las tensiones comerciales, subsiste un hecho incuestionable: en los cielos se juega buena parte del futuro logístico del país. Y desde esa altura, el Estado —con voces como la del Coronel Rubio— reivindica su rectoría, su obligación de velar por una aviación interoperable, moderna y humana.



LA IMPORTANCIA DE LAS REGLAS DE ORIGEN COMO UN ARMA FRENTE a la Guerra Comercial de Estados Unidos y su inminente renegociación en el T-MEC

LAS REGLAS DE ORIGEN ADQUIEREN UNA RELEVANCIA MUY IMPORTANTE Y RENOVADA ANTE LA OLEADA ARANCELARIA DE LOS ESTADOS UNIDOS CONVIRTIÉNDOSE EN UNA HERRAMIENTA ESTRATÉGICA PARA BUSCAR EL ACCESO AL MERCADO DE LA ECONOMÍA MÁS IMPORTANTE DEL MUNDO.



Las medidas arancelarias impuestas por el presidente Trump al inicio de su administración

En la primera administración del presidente Trump, esto es, durante los años del 2017 al 2021 el comercio internacional experimentó un viraje en lo que concierne a la relación comercial de los Estados Unidos con sus socios comerciales, principalmente con México. El gobierno de los Estados Unidos utilizó como uno de los instrumentos clave para su política comercial la Ley de Expansión Comercial de 1962, para imponer aranceles unilaterales por cuestiones de seguridad nacional.

Como resultado de lo anterior se impusieron aranceles al acero y al aluminio principalmente al originario de México y Canadá, además de otros países, ya que durante esa época se estaba negociando el T-MEC y fue una herramienta que utilizó el gobierno de los Estados Unidos para obtener concesiones por parte de ambos gobiernos. Como resultado de lo anterior, el gobierno mexicano también incrementó los aranceles al acero y al aluminio como medida represalia. Una vez que se alcanzaron acuerdos fundamentales en el T-MEC, como es el caso de la regla de origen automotriz, se llegó a un acuerdo con Estados Unidos para eliminar esos aranceles y establece un fortalecimiento de la industria siderúrgica de ambos países.

Es importante destacar que, adicionalmente, el gobierno americano había iniciado una investigación para imponer aranceles a los auto-

móviles también con fundamento en la sección 232 concluyendo la investigación con la recomendación de imponer aranceles del 25%, sin embargo, el presidente Trump ya no las aplicó. Sin embargo, es importante destacar que parte del T-MEC es una carta en la que se acuerdan condiciones si Estados Unidos decide imponer dichas medidas.

La presente administración del presidente Trump, se inició con el tsunami proteccionista al imponer aranceles al acero y al aluminio de 25% a nuestras exportaciones y de otros países y que, a partir de 4 de junio de 2025, se incrementaron hasta el 50%. Además, con fundamento en la Ley de Aranceles Recíprocos se incrementaron estos a la mayor parte de los países del mundo en diferentes niveles, quedando para México un arancel del 35% para las exportaciones mexicanas, pero solo a aquellas que no cumplen con la regla de origen.

Actualmente, del comercio de nuestro país hacia Estados Unidos, solamente el 25% no cumple con la regla de origen. Esto obedece a que en muchos casos el arancel de la nación más favorecida que aplicaba Estados Unidos era un arancel muy bajo, como consecuencia les resultaba muy oneroso el establecer los procesos para cumplir con la regla de origen aplicable comparado con lo que se tenía que pagar por el arancel que cobraba el gobierno de Estados Unidos a sus importaciones.

Actualmente, con el arancel del 35% impuesto por Estados Unidos a las



POR: MTRO. GUSTAVO URUCHURTU CHAVARÍN

Socio fundador de Uruchurtu & Abogados Consultores S.C. Especialista en comercio exterior, aduanas y arbitraje, con más de siete años de experiencia en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía, primero como abogado responsable de administrar investigaciones sobre antidumping y subsidios comerciales, y luego en encargado de la defensa de los intereses de la Secretaría en los procedimientos de solución de controversias ante las diversas instancias internacionales (TLCAN, OMC); también participó en la negociación de diversos tratados comerciales, como el TLCAN. Se desempeñó como Vicepresidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio México-China. Es Socio Fundador de Uruchurtu & Abogados Consultores, S.C., defendiendo intereses de exportadores, importadores y productores nacionales y miembro de la lista de panelistas del TMEC y del TLCAN, habiéndose desempeñado como panelista en 4 casos. Arbitro de la ICC y la LCIA.

exportaciones mexicanas que no cumplen con las reglas de origen, se ha generado un fuerte incentivo para que el 25% del comercio mexi-

“LO QUE SE PRETENDE ES QUE LOS BIENES QUE CUMPLAN CON LAS MISMAS HAYAN SIDO EFECTIVAMENTE PRODUCIDOS O TRANSFORMADOS EN LOS PAÍSES FIRMANTES DE DICHS ACUERDOS Y NO QUE ÚNICAMENTE SEAN ENSAMBLADOS O TRANSBORDADOS EN UN PAÍS PARA SER EXPORTADO A OTRO DE LOS PAÍSES MIEMBROS Y ASÍ GOZAR DE ESA PREFERENCIA ARANCELARIA”.



cano hacia ese país que aún no cumple con dichos requisitos se alinee con las disposiciones necesarias y así pueda acceder a los beneficios de la preferencia arancelaria.

¿Qué son las reglas de origen?

Las reglas de origen son criterios que se pactan principalmente en los tratados para determinar en qué casos un país puede considerarse como originario y, en consecuencia, gozar con las de las preferencias arancelarias pactadas en dicho instrumento comercial. Lo que se pretende es que los bienes que cumplan con las mismas hayan sido efectivamente producidos o transformados en los países firmantes de dichos acuerdos y no que únicamente sean ensamblados o transbordados en un país para ser exportado a otro de los países miembros y así gozar de esa preferencia arancelaria.

En el caso del T-MEC las reglas de

origen están contenidas en el capítulo cuarto, así como también los anexos sectoriales y la gran mayoría de ellas son heredadas del TLCAN y en términos generales estas pueden ser de los siguientes tipos:

- a) Productos totalmente obtenidos de los países firmantes, tales como productos vegetales, minerales, animales, etc.
- b) Productos obtenidos a partir de otros productos que clasifican como originarios.
- c) Productos que, derivados de su transformación, sufren un cambio o salto arancelario.
- d) Productos que requieren un porcentaje de contenido regional o costo neto
- e) Combinaciones de las anteriores.

Para gozar de las preferencias arancelarias, es una condición indispensable poder cumplir con los requisitos

que establecen estas reglas de origen, ya que, de lo contrario, a pesar de ser un producto que pueda ser considerado como mexicano, si no cumple con esa regla de origen no podrá gozar de la preferencia arancelaria y se le aplicará el arancel de nación más favorecida que actualmente en los Estados Unidos y América es del 35%.

Nuevos incentivos para cumplir con la nueva regla de origen

Ante el entorno más restrictivo que está viviendo nuestro comercio bilateral con los Estados Unidos, el cumplimiento de las reglas de origen que se encuentran pactadas en el T-MEC se convierten en un instrumento fundamental para permitir que siga el flujo comercial de nuestro país hacia ese país. Actualmente, los únicos productos que cumplen con la regla de origen y que tienen que pagar un arancel son los productos de acero y de aluminio en completa violación del T-MEC y de los Acuerdos de la OMC, a los cuales hoy en día se les aplica un arancel del 50%. Sin embargo, para el resto de los productos, como se ha mencionado anteriormente, los productos que cumplen con la regla de origen no están sujetos al pago del arancel del 35%.

Esto trae como consecuencia qué es necesario una mayor colaboración entre las empresas exportadoras de nuestro país y consultores especializados para buscar que esos productos que se encuentran en el 25% de las mercancías que no cumplen con la regla de origen, puedan acogerse al beneficio de las preferencias arancelarias al adaptar sus procesos productivos para que el producto final cumpla con los requisitos de la regla de origen aplicable. Para ello, también será necesario reforzar la documentación soporte, así como actua-



lizar sus sistemas de clasificación y certificación.

Este cambio de comportamiento muestra a las reglas de origen no como un trámite administrativo sino como una verdadera herramienta estratégica para poder solventar los vaivenes de la política proteccionista arbitraria de nuestro socio comercial los Estados Unidos de América.

Las reglas de origen y la próxima revisión del T-MEC: un tema central

En el año de 2026 debe llevarse a cabo, de acuerdo con el texto del tratado una revisión de este, con el objeto de que los 3 países evalúen cómo ha estado operando el tratado y tomen la determinación de si este tratado debe continuar por un periodo de 16 años más o terminar su vigencia en el año del 2036. Sin embargo, debido a las presiones del gobierno de los Estados Unidos como resultado de su política comercial que ha implementado, esta revisión más bien será una renegociación como ya lo ha manifestado el presidente Trump y esas son las expectativas de lo que va a ocurrir.

Uno de los temas medulares que se vislumbran sean objeto de la renego-

ciación serán precisamente las reglas de origen y de ciertos sectores específicos como es el automotriz, por la oleada de autos chinos, el de los electrodomésticos, el de los aparatos electrónicos y el del acero y el aluminio que se han convertido en irritantes comerciales en la relación bilateral entre nuestros 2 países.

Es importante considerar que al renegociarse las reglas de origen, no se tenga una visión de defender lo que actualmente se tiene, sino que es necesario que los sectores industriales del país evalúen cuáles necesitamos que sean más laxas para que nuestros bienes exportados a Estados Unidos puedan gozar de las preferencias arancelarias con mayor facilidad, pero también a la vez pensar cuáles busquemos que sean más restrictivas para proteger a empresas mexicanas que lo necesiten y que sea más difícil el otorgar la preferencia arancelaria a productos que vienen de los Estados Unidos.

Además, es importante tener en mente que uno de los temas del T-MEC que no requieren una renegociación de todo tratado para que pueda modificarse son las reglas de origen, como se experimentó con el TLCAN que

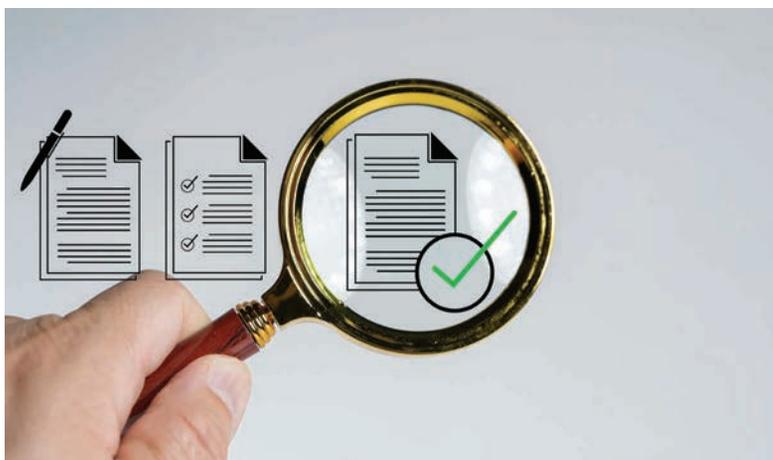
durante su vigencia se modificaron en algunas ocasiones sobre todo en el sector de los textiles.

Conclusión

La política arancelaria del presidente Trump ha marcado un punto de inflexión en el comercio internacional contemporáneo, en donde los defensores del libre comercio se han convertido en los mayores proteccionistas y los que se consideraban proteccionistas por excelencia, como es el caso de China, se han convertido en los paladines de libre comercio. En este contexto, las reglas de origen adquieren una relevancia muy importante y renovada ante la oleada arancelaria de los Estados Unidos convirtiéndose en una herramienta estratégica para buscar el acceso al mercado de la economía más importante del mundo.

Para las empresas mexicanas así como también para aquellos servidores públicos que tienen a su cargo el diseño de la política comercial, el diseño y cumplimiento de estas reglas de origen representan tanto un desafío como una oportunidad derivada de su complejidad técnica para fortalecer el posicionamiento de nuestras empresas en América del Norte y así poder acceder a los beneficios arancelarios y prepararse para una negociación que nuevamente pondrá en la mesa este tema porque así lo ha demostrado las preocupaciones que tiene el presidente Trump.

La renegociación del T-MEC será el escenario en donde se va a definir el grado de integración real que los tres países de América del Norte buscan sostener y como se ha mencionado las reglas de origen volverán a estar en el centro de la mesa de las negociaciones.





En los márgenes del Bajío, se escribió el próximo capítulo del comercio exterior

CONGRESO NACIONAL IMMEX REESTRUCTURADO

El Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior - Bajío (CENCOMEX Bajío), en colaboración con la revista Estrategia Aduanera, celebró en Silao, Guanajuato, el Congreso Nacional IMMEX Reestructurado. Durante dos jornadas, escuchamos las ideas y análisis de los expertos, autoridades y voces con solvencia doctrinal en torno a uno de los programas más determinantes para la economía mexicana.

La ceremonia de inauguración estuvo encabezada por figuras de elocuencia institucional: el director general de Guanajuato Puerto Interior, Héctor López Santillana; la maestra Paola Haydee Vaca Favela, directora general de CENCOMEX Bajío; y el director general de la revista Estrategia Aduanera.

IMMEX: CIFRAS, RETOS Y TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL

A finales de 2024, más de 6,520 empresas operaban bajo el Programa IMMEX en México, generando alrededor de 3.3 millones de empleos directos y representando cerca del 60% del total de exportaciones manufactureras del país, de acuerdo con cifras del INEGI. En enero de 2025, los ingresos de los establecimientos con programa IMMEX alcanzaron 720,523 millones de pesos, con las unidades manufactureras generando el 91.4% de estos ingresos.

En virtud de los acuerdos alcanzados y bajo la égida del análisis profundo, la industria IMMEX está siendo llamada a adoptar una agenda prospectiva que articule tecnificación, cumplimiento y sostenibilidad. Aunque el entorno internacional plantea desafíos sin precedentes, la inteligencia institucional supo articular respuestas con mesura y profundidad.

“LA PALABRA “REESTRUCTURAR” ES SINÓNIMO DE EVOLUCIONAR CON INTELIGENCIA. EL PROGRAMA IMMEX —INSTRUMENTO DE IMPULSO A LA MANUFACTURA Y EXPORTACIÓN— HA SIDO DURANTE AÑOS ANDAMIAJE FIRME PARA MILES DE EMPRESAS MEXICANAS. PERO COMO TODO GRAN SISTEMA, DEBE ACTUALIZARSE, RECONFIGURARSE, DIALOGAR CON LA REALIDAD.

LOS TEMAS: DE LA FISCALIDAD A LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

El evento, inevitablemente axial para el sector, abordó con un enfoque de corresponsabilidad los temas que hoy definen la dinámica geoeconómica:

- Establecimiento permanente y operación de maquila
- Tratamiento fiscal de las IMMEX
- Anexo 24 y nuevas disposiciones
- Efectos de los precios de transferencia (Maquilas puras vs. Manufacturas por contrato)
- IA para incrementar el nivel de cumplimiento

“ESTE ACTO REFRENDA SU MÉRITO PROFESIONAL, SU LIDERAZGO PROBADO Y SU VOCACIÓN DE SERVICIO, ELEMENTOS ESENCIALES PARA CONSOLIDAR LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE PROMOVER UN COMERCIO EXTERIOR COMPETITIVO Y SUSTENTADO EN LA EXCELENCIA OPERATIVA.”

- Certificación IVA-IEPS
- Operaciones virtuales
- Uso de inteligencia artificial para elevar el cumplimiento aduanero
- Auditorías, fiscalización y riesgos tributarios

Cada sesión fue una guía deliberativa que reveló no solo la interdependencia sistémica de las cadenas de valor, sino también la necesidad de una gobernanza más eficaz.

UN RECONOCIMIENTO CON ECO INSTITUCIONAL

Durante el congreso, el CENCOMEX entregó un reconocimiento solemne a la maestra Paola Haydee Vaca Favela, con motivo de su nombramiento como Directora General de CENCOMEX Bajío, en ejercicio sobre los estados de Guanajuato y Querétaro. Más allá del protocolo, lo que emergió fue un compromiso genuino:

“Este acto refrenda su mérito profesional, su liderazgo probado y su vocación de servicio, elementos esenciales para consolidar la misión institucional de promover un comercio exterior competitivo y sustentado en la excelencia operativa.”

DE LA NARRATIVA TÉCNICA AL DISCURSO VERTEBRADOR

No obstante su aparente tecnicismo, las discusiones fueron culturalmente indispensables. A la luz de las deliberaciones, se impuso un discurso aterrizado que dejó entrever un cambio de época: México debe pensarse como bisagra

continental. Una aduana moderna no se improvisa, se cultiva.

La interlocución se desarrolló con fluidez, sin perder de vista las tensiones latentes que configuran la actualidad del comercio internacional. Las normas son puentes cuando están bien diseñadas. El arancel no es solo una tarifa: es una expresión de soberanía.

SILAO NO ES EL PUNTO DE LLEGADA, ES EL PUNTO DE PARTIDA. EL CONGRESO IMMEX REESTRUCTURADO NO ES UN EVENTO MÁS, ES UNA HOJA EN BLANCO QUE JUNTOS COMENZAMOS A ESCRIBIR.

SILAO COMO LLAVE MAESTRA EN LA REALIZACIÓN DEL CONGRESO

Silao en el primer semestre de 2024, generó exportaciones por 9,101 millones de dólares, representando el 44.4% del total estatal y registrando un incremento del 24.4% respecto al mismo periodo del año anterior.

Su relevancia se ve reforzada por su integración en el ecosistema normativo del programa IMMEX, albergando aproximadamente 350 empresas bajo este esquema y generando más de 200,000 empleos directos. Este



IMMEX REESTRUCTURADO

EFFECTOS PARA LA INDUSTRIA MAQUILADORA Y MANUFACTURERA DE EXPORTACION

liderazgo polifacético se manifiesta en sectores clave como la fabricación de equipo de transporte y productos metálicos, posicionando a Guanajuato como el sexto exportador a nivel nacional y el primero entre los estados no fronterizos.

La brillantez logística de Silao, potenciada por su infraestructura y conectividad, ha construido un gran

avance para atraer inversión extranjera directa, que en 2023 alcanzó los 44,500 millones de dólares en la región del Bajío, ubicándolo como uno de los estados más comprometidos con la agenda comercial del país.

LA INTELIGENCIA COMO NEXO ARTICULADOR

El evento exploró también la capilaridad logística en relación con la interoperabilidad de plataformas y la armonización tributaria. De esta manera, durante dos días, se respiró un aire analítico. El saldo fue académico, corporativo y empresarial, concluyendo así un evento de inteligencia compartida y visión de Estado, con el sello tan distintivo que solo CENCOMEX Bajío podrá tener: excelencia en identidad sectorial.



IMMEX REESTRUCTURADO

EFFECTOS PARA LA INDUSTRIA MAQUILADORA Y MANUFACTURERA DE EXPORTACION



IMMEX

REESTRUCTURADO

EFFECTOS PARA LA INDUSTRIA MAQUILADORA Y MANUFACTURERA DE EXPORTACION





AVISO AUTOMÁTICO DE EXPORTACIÓN: URGENCIA OPERATIVA, DUDAS NORMATIVAS Y DESAFÍOS DE IMPLEMENTACIÓN

El 3 de junio de 2025, la Secretaría de Economía publicó en el Diario Oficial de la Federación un acuerdo que introduce el aviso automático de exportación como requisito para ciertas mercancías incluidas en fracciones arancelarias específicas de la LIGIE. Este nuevo mecanismo busca monitorear con mayor precisión las exportaciones de productos estratégicos. No obstante, su implementación ha generado preocupación en el sector privado por la falta de claridad operativa y los plazos ajustados.

Según el acuerdo, los exportadores deberán enviar una solicitud por correo electrónico, en escrito libre conforme a la regla 1.3.5 del Acuerdo de 2022. La Dirección General de Facilitación Comercial y de Comercio Exterior (DGFCCE) tendrá hasta 10 días hábiles para emitir el aviso, pudiendo requerir documentación adicional.

Ese mismo día, mediante el Oficio No. 516.2025.1850, la Secretaría otorgó una prórroga: el requisito entrará en vigor el 7 de julio, y las solicitudes solo se recibirán a partir del 30 de junio. Aunque se ve como una medida de transición, la brecha temporal ha generado tensión, pues los avisos podrían no estar listos a tiempo, afectando embarques programados. La comunidad exportadora está dividida entre quienes valoran el margen de preparación y quienes critican la falta de previsión operativa.

El sector continúa exigiendo certeza normativa y eficiencia en la implementación para evitar afectaciones logísticas en el comercio exterior.

PERSPECTIVAS DESDE EL SECTOR

Desde el sector empresarial, la reacción ha sido crítica. Sandra Maldonado, directora y fundadora de APCE, ha señalado —aunque sin emitir una declaración oficial— que la secuencia de fechas no resulta justificada desde una perspectiva operativa. Argumenta que si las solicitudes solo se recibirán a partir del 30 de junio y el plazo de respuesta es de 10 días hábiles, entonces es muy probable que al 7 de julio aún no se hayan emitido los avisos requeridos, lo que pondría en riesgo embarques programados. Este desfase ha despertado interrogantes legítimos sobre la viabilidad de su aplicación inmediata.

Por su parte, Griselda Huesca Gómez, consultora especializada en empresas IMMEX, ofrece una crítica más estructurada al señalar que la medida genera incertidumbre, inseguridad jurídica, incongruencia normativa e incluso imposición arbitraria. Argumenta que el aviso automático debería ser simplemente una notificación previa, no una autorización sujeta a plazos de respuesta. *“El aviso es avisar, no condicionar”*, sostiene. En dicho contexto, Huesca considera que el nuevo requisito puede interpretarse como una figura limitativa que obstaculiza la operatividad del comercio exterior, especialmente en sectores como el maquilador, donde los tiempos de respuesta son clave para cumplir con entregas y contratos internacionales.

EXPECTATIVAS Y DESAFÍOS POR RESOLVER

A pesar de ello, algunos expertos consideran que, con una correcta socialización y ajustes técnicos, el mecanismo podría funcionar como herramienta de monitoreo estratégico. Pero para que esto ocurra, la comunidad espera una mayor claridad sobre los procedimientos, las excepciones, y la interacción entre esta figura y otros mecanismos regulatorios ya existentes.

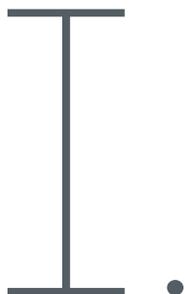
La viabilidad de este nuevo esquema dependerá en gran medida de que su aplicación sea gradual, transparente y efectiva, sin que ello represente cargas innecesarias para las empresas exportadoras.

El aviso automático de exportación representa una medida delicada, pues aunque su intención pueda ser legítima, su implementación apresurada ha creado un entorno de incertidumbre. Tal como se estipula en el propio acuerdo, el 7 de julio es la fecha formal de arranque, pero el éxito del mecanismo dependerá de que sea implementado en apego a las disposiciones vigentes, con sentido práctico, y considerando las realidades logísticas del comercio internacional mexicano.

TARIFAS NO ACUMULATIVAS Y EL NUEVO ESCENARIO *para la importación de autopartes en los Estados Unidos*

¿ESTÁ EL IMPORTADOR REALMENTE CONSCIENTE DE LAS IMPLICACIONES JURÍDICAS Y OPERATIVAS QUE CONLLEVA LA INAPLICABILIDAD DE LA ACUMULACIÓN EN DETERMINADOS RÉGIMENES TARIFARIOS PREFERENCIALES? LA DESAGREGACIÓN DEL BENEFICIO TARIFARIO BAJO ESQUEMAS NO ACUMULATIVOS IMPLICA UNA REINTERPRETACIÓN PROFUNDA DE LA TRAZABILIDAD, LA PRUEBA DE ORIGEN Y LA CONSISTENCIA DOCUMENTAL. ANTE ELLO, LAS ESTRATEGIAS TRADICIONALES DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO RESULTAN OBSOLETAS. EL PRESENTE ARTÍCULO EXAMINA, CON RIGOR JURÍDICO Y PERSPECTIVA OPERATIVA, CÓMO ESTA LIMITACIÓN RECONFIGURA EL RÉGIMEN APLICABLE A LAS AUTOPARTES IMPORTADAS, EXIGIENDO NO SÓLO UN DOMINIO NORMATIVO IMPECABLE, SINO UNA VISIÓN INTEGRAL DE LOS TRATADOS COMERCIALES, LOS CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN Y LAS DISPOSICIONES ADUANERAS VIGENTES EN LOS ESTADOS UNIDOS.





I. Un parteaguas en la política arancelaria: la no acumulación de tarifas

El 29 de abril de 2025, el gobierno de los Estados Unidos emitió dos instrumentos jurídicos clave que redefinen, por completo, el tratamiento arancelario de diversas mercancías importadas:

1. La Orden Ejecutiva “Addressing Certain Tariffs on Imported Articles”; y
2. La Proclamación “Amendments to Adjusting Imports of Automobiles and Automobile Parts into the United States”.

Ambos documentos, emitidos bajo autoridad del Presidente de los EE.UU., están destinados a corregir y racionalizar la aplicación de aranceles impuesta mediante diversas acciones comerciales previas, particularmente aquellas fundadas en el Trade Expansion Act (Section 232) y en la International Emergency Economic Powers Act (IEEPA).

La primera disposición —la Orden Ejecutiva— establece, con firmeza y claridad, que los aranceles impuestos bajo distintas medidas no podrán aplicarse de forma acumulativa (“stacking”) cuando recaigan sobre el mismo artículo, lo que representa un alivio inmediato para una gran cantidad de importadores.

¿Qué significa esto en la práctica?

La medida prohíbe, por ejemplo, que una autoparte sujeta al 25% de

arancel bajo la Proclamación 10908 (Section 232) sea también gravada, de manera simultánea, con el 25% adicional previsto por una acción recíproca bajo IEEPA. En términos operativos, esto elimina duplicidades y corrige cargas arancelarias desproporcionadas, que muchas empresas venían absorbiendo desde el mes de marzo.

¿Desde cuándo aplica y hay posibilidad de devolución?

El efecto de esta prohibición de acumulación es retroactivo al 4 de marzo de 2025. Lo anterior significa que las empresas que hayan liquidado aranceles en exceso bajo este esquema podrán, conforme a los mecanismos establecidos por la U.S. Customs and Border Protection (CBP), presentar un “Post Summary Correction” (PSC) o una solicitud de reembolso, siempre que se trate de pagos indebidos derivados de la acumulación arancelaria entre las medidas listadas en la Orden Ejecutiva, como son:

- Proclamación 10908 (autopartes)
- EO 14194 y EO 14193 (IEEPA: fronteras norte y sur)
- Proclamaciones 9704 y 9705 (acero y aluminio)

En caso de que el importador también esté sujeto a aranceles bajo otros regímenes no contemplados en la EO —como antidumping, cuo-



POR: MTR. IGNACIO YÁÑEZ PORCAYO

Licenciado en Comercio Exterior y Aduanas por la Universidad Iberoamericana Puebla. Especialista de la práctica de cumplimiento fiscal con enfoque aduanero y comercio exterior. Cuenta con 20 años de experiencia profesional, para lo cual, ha sido asesor y auditor de diversas Compañías del sector automotriz, eléctrico, electrónico, siderúrgico, del mueble, textil y de la confección, entre otros. Reconocido por su participación en la impartición de diversos congresos, diplomados, seminarios, cursos y certificaciones relacionados con la Operación Aduanera y el Comercio Exterior para diversas entidades gubernamentales, empresariales y educativas a nivel estatal y nacional. Desde hace 10 años, la revista Estrategia Aduanera lo ha listado como uno de los principales asesores de comercio exterior del país.

tas, impuestos especiales u otros no mencionados en la sección 2 de dicha orden—, esos aranceles sí serán acumulables.

II. Impacto directo en el sector automotriz: el nuevo sistema de offset arancelario

La segunda disposición —la Proclamación “Amendments to Adjusting Imports of Automobiles and Automobile Parts”— introduce un sistema de compensación arancelaria (offset amount), que permite a los fabricantes de vehículos automotores (OEM) ensamblados en EE.UU., solicitar un crédito que puede compensar, total o parcialmente, los aranceles del 25% pagados por importación de autopartes no originarias.

¿Cómo funciona este mecanismo?

Las armadoras estadounidenses podrán solicitar un crédito equivalente a:

- 3.75% del Manufacturer’s Suggested Retail Price (MSRP) de todos los vehículos ensamblados en EE.UU. entre el 3 de abril de 2025 y el 30 de abril de 2026; y
- 2.5% del MSRP para los ensamblados entre el 1 de mayo de 2026 y el 30 de abril de 2027.

Este crédito solo podrá usarse para compensar los aranceles del 25% causados bajo la Proclamación 10908, y estará limitado al monto efectivamente pagado. Si el offset excede esa cantidad, no podrá aplicarse a ningún otro tipo de arancel ni transferirse a otros productos.

Ejemplo:

Supongamos que un fabricante ensambla 100,000 autos en EE.UU. durante el primer periodo (abril 2025 - abril 2026), con un MSRP promedio de \$40,000 USD:

- Valor total de vehículos ensamblados:
 $100,000 \times \$40,000 = \$4,000,000,000 \text{ USD}$

LAS OEM DEBERÁN ADOPTAR CRITERIOS TÉCNICOS, LOGÍSTICOS Y ESTRATÉGICOS PARA OPTIMIZAR LA SELECCIÓN DE AUTOPARTES SUJETAS AL BENEFICIO, POR LO QUE, UNA OEM QUE ENSAMBLA VEHÍCULOS EN LOS EE.UU. TENDRÁ MAYOR INCENTIVO PARA APLICAR EL BENEFICIO A AUTOPARTES CRÍTICAS, DE ALTO VALOR Y NO ORIGINARIAS DEL USMCA



- *Import Adjustment Offset del 3.75%:*
 $\$4,000,000,000 \times 3.75\% = \$150,000,000 \text{ USD}$

Ese monto (\$150 millones) puede utilizarse para compensar el pago de aranceles del 25% sobre autopartes que el mismo fabricante importe para ensamblar autos en EE.UU.

Adicionalmente, el OEM puede autorizar a ciertos importadores con registro (“importers of record”) — incluidos proveedores en su cadena de suministro— para usar dicho crédito en su nombre.

III. Selección estratégica de autopartes: ¿qué priorizar?

Dado que el beneficio del offset está ligado a los aranceles efectivamente causados por las autopartes impor-

tadas, las OEM deberán adoptar criterios técnicos, logísticos y estratégicos para optimizar la selección de autopartes sujetas al beneficio, por lo que, una OEM que ensambla vehículos en los EE.UU. tendrá mayor incentivo para aplicar el beneficio a autopartes críticas, de alto valor y no originarias del USMCA, tales como:

- **Sistemas de propulsión eléctrica o híbrida**, incluyendo baterías y módulos de control (Core Parts).
- **Transmisiones avanzadas y sistemas de dirección** importados desde Asia o Europa (Principal Parts).
- **Módulos electrónicos complejos y sensores específicos** que no han sido relocalizados (Complementary Parts específicos).

Esta estrategia podría maximizar el beneficio fiscal y minimiza





el impacto de los aranceles, bajo el marco legal de la Proclamación 10908 y su enmienda del 29 de abril de 2025.

Consideramos que los siguientes criterios podrían ser lo ponderados por las armadoras de vehículos en los EEUU:

1. Origen fuera del USMCA

- Piezas de China, Corea del Sur, Japón, Alemania son candidatas principales.
- No hay ventaja bajo el T-MEC, así que sí conviene aplicar el offset.

2. Valor aduanero vs. Costo operativo

- Cuanto mayor sea el valor aduanero de la parte importada (relación a su impacto en el MSRP del vehículo), más sentido tiene usar el offset.

3. Dificultad de sustitución

- Piezas con baja elasticidad de sustitución (es decir, con pocos proveedores alternativos) se pre-

ferirán, ya que no pueden sustituirse en el corto plazo.

4. Frecuencia de importación bajo un mismo importer of record

- Si las partes se importan directamente por el OEM o por un proveedor autorizado como "importer of record", son más fáciles de incluir dentro del esquema operativo del offset.

IV. Consideraciones adicionales para empresas mexicanas exportadoras de autopartes

Las compañías mexicanas que no certifican sus autopartes como originarias del USMCA deben tener especial atención, ya que están sujetos al arancel del 25% bajo la Proclamación 10908. Sin embargo, si el importador en EE.UU. está vinculado a una armadora, y es autorizado como importer of record por la misma, podría beneficiarse indirectamente del offset.

Esto abre un espacio para replantear contratos, términos de venta y esquemas logísticos con OEMs, para formar parte activa de las cadenas de suministro beneficiadas.

El nuevo entorno arancelario establecido por las órdenes ejecutivas del 29 de abril de 2025 marca un cambio sustancial en la lógica tributaria del comercio exterior estadounidense. Para importadores en general, significa una corrección de cargas duplicadas. Para las armadoras de autos y sus proveedores, representa una oportunidad real para recuperar competitividad mediante una estrategia bien fundamentada en el aprovechamiento del offset.

La clave está en actuar con prontitud: revisar las operaciones desde el 4 de marzo, auditar los indebidamente pagados o alinearse para capturar los beneficios del nuevo esquema compensatorio. Entry Summaries, y, si corresponde, iniciar los procedimientos para recuperar aranceles.

Fuentes consultadas:

- *Proclamation 10908 (March 26, 2025)*
- *Proclamation Amendments to Adjusting Imports of Automobiles and Automobile Parts (April 29, 2025)*
- *Executive Order: Addressing Certain Tariffs on Imported Articles (April 29, 2025)*
- *CSMS #64916652 – CBP Guidance on 9903.94.05 and 9903.94.06 (May 1, 2025)*
- *Harmonized Tariff Schedule of the United States (HTSUS) – Chapter 99, Subchapter III, U.S. Note 33*



ASPECTOS JURÍDICOS DE *la Valoración de las mercancías en la aduana*

*“CUANDO LA LEY GUÍA EL PROCESO, EL DESARROLLO ENCUENTRA SU CAUCE.”
PROGRESAR NO ES UNA OPCIÓN, ES UNA EVOLUCIÓN INSTITUCIONAL
QUE EXIGE LEGALIDAD, MOTIVACIÓN Y TRANSPARENCIA.*





**POR: DR. ERICK
FIMBRES RAMOS**

Director de la Firma A&E 9272 Fiscal Aduanero, Destacado Doctor en Derecho, su amplia trayectoria y experiencia lo han llevado a ser desde 2018 Consejero Jurídico de la revista Estrategia Aduanera y Director Jurídico de la Agencia Aduanal Aispuro Lavenant SC; fue Subadministrador adscrito a la Administración Regional de Evaluación del Pacífico Norte con sede en Tijuana, Baja California del SAT. Es uno de los expertos en Delitos Aduaneros más respetados de nuestro país. Considerado uno de los Principales Asesores de Comercio Exterior de México por esta revista y de los Fiscalistas más importantes del país por la revista Defensa Fiscal. Autor de las obras Lineamientos de Derecho Penal Aduanero y Justicia Aduanera de CENCOMEX.

el 4 de noviembre de 1952, reuniéndose por primera vez el 26 de enero de 1953, en esa ocasión sólo tenía 17 países miembros, actualmente alberga dicha organización a 182 países miembros, ocupando México el puesto 112; el 93% de los países del mundo se encuentran integrados en esta organización



La base gravable para la determinación de los impuestos de importación o de exportación lo constituye el valor de las mercancías en la Aduana, esto por tratarse de un impuesto *ad-valorem*.

Como abogado postulante y como servidor público en el SAT he evidenciado el desconocimiento del procedimiento de la determinación del valor de las mercancías en aduana por parte de la autoridad, equivocando la técnica y la regulación normativa por los verificadores de mercancías adscritos a las diferentes aduanas del país y en consecuencia sus intervenciones en los diferentes procedimientos aduaneros resultan violatorios del principio de legalidad y certeza jurídica consagrado por el artículo 16 de nuestra Carta Magna.

Es una facultad exclusiva de la autoridad aduanera, aceptar el valor dispuesto en los documentos aduaneros o rechazarlo en los casos previstos en los artículos 78 párrafo segundo o 78-A de la Ley Aduanera, esto basándonos en el principal método de determinación de dicho valor previsto en la Ley, conocido como método de *transacción*, que es el valor "*pagado*" por el importador o exportador por las mercancías objeto de comercio exterior y que es demostrado a través de la factura, contrato internacional o *invoice* expedida por el vendedor.

La Organización Mundial de Aduanas o El Consejo de Cooperación Aduanera

El Consejo de Cooperación Aduanera, es un organismo técnico internacional con personalidad jurídica y carácter intergubernamental, es la única organización que estudia y se esfuerza por resolver los problemas aduaneros desde el punto de vista técnico. Su misión es mejorar la eficacia de las administraciones aduaneras del mundo.

Su objetivo es el mejorar y armonizar el funcionamiento de los sistemas aduaneros con miras a facilitar el desarrollo del comercio internacional, promoviendo entre los gobiernos la cooperación sobre materia aduanera, teniendo en cuenta los factores económicos, agrupando en un mismo organismo internacional mecanismos de ejecución (convenios) de nomenclatura y valor, teniendo en consecuencia la responsabilidad general de:

- a) Asegurar a los regímenes aduaneros, el más alto grado de armonía y uniformidad, y
- b) Estudiar los problemas inherentes al desarrollo y al progreso de la técnica aduanera y legislación relacionada.

Creado por convenio del 15 de diciembre de 1950, entró en vigor

“LA CODIFICACIÓN ARANCELARIA ADEMÁS DE IDENTIFICAR DESCRIPTIVAMENTE A LA MERCANCÍA Y UBICARLA DENTRO DE UNA PARTIDA ESPECÍFICA, DISPONE TODAS LAS REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS A QUE DEBA SUJETARSE LA MERCANCÍA”



mundial aduanera; es responsable del 98% del comercio mundial y se encuentra dividida en el planeta en 6 regiones. Para ello todos los países miembros han adoptado un sistema de identificación conocido como *valor de Bruselas* implementado a través de ocho dígitos (hoy en día 10 que se trata de un quinto par de dígitos adicionado a los ocho dígitos que componen actualmente una fracción arancelaria conocida como NICO. Es un par de dígitos que se añade a la fracción arancelaria de 8 dígitos para facilitar la identificación de productos y generar estadísticas de comercio exterior más precisas.), el primero a cuatro posiciones y los dos subsecuentes a dos, conocidos como partida, sub partida y fracción que identifican a todas las mercancías existentes y en México están dispuestos en la Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación “TIGIE” establecida en el artículo 2 de la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación, conocida como “LIGIE”, dicho acuerdo nace en Ginebra en 1947, derivado de la conferencia de las Naciones Unidas cuyas conclusiones fueron

recogidas en los artículos VII y X del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) por sus siglas en Inglés (*General Agreement Tariffs and Trade*).

Para el desempeño de sus funciones originalmente el Consejo cuenta con dos Comités Especializados: Comité de Nomenclatura y Comité de Valor, cuyos objetivos principales son asegurar entre sus países miembros la interpretación y aplicación uniforme de los convenios sobre nomenclatura y valor en aduana, así como de otros convenios aprobados.

La codificación arancelaria además de identificar descriptivamente a la mercancía y ubicarla dentro de una partida específica, dispone todas las regulaciones y restricciones no arancelarias a que deba sujetarse la mercancía, como el cumplimiento de permisos previos por parte de las autoridades competentes, el cumplimiento de Normas Oficiales Mexicanas, el pago de cuotas compensatorias, si se encuentra exenta o a qué impuestos y tasas o tarifas correspondientes está sujeta para su importación o exportación, etc.

Definición de valor en Aduana

Como ya lo establecimos la aplicación de los impuestos “*Ad-valorem*” se determinan con base en el precio pagado por las mercancías como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes uno de otro.

El precio normal de las mercancías se determina suponiendo que:

- a) Las mercancías son entregadas al comprador en el puerto o lugar de introducción en el país de importación.
- b) El vendedor soporta todos los gastos relacionados con la venta y la entrega de las mercancías en el puerto o lugar de introducción, por lo que estos gastos se incluyen en el precio normal.
- a) El comprador soporta los derechos y gravámenes exigibles en el país de importación, por lo que estos derechos y gravámenes, se excluyen del precio normal.¹

El objeto de la definición del valor es permitir el cálculo de los derechos de aduanas sobre la base del precio al que cualquier comprador pudiera procurarse las mercancías importadas, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia, en el puerto o lugar de introducción en el país de importación.

Sin embargo, dice Máximo Carbajal en su libro “Derecho Aduanero” que la aplicación de esta definición implica una investigación sobre los precios corrientes en el momento de la valoración. En la práctica cuando las mercancías importadas son objeto de una venta “*bona fide*”, el precio pagado o por pagar en virtud de esta venta podrá ser considerado, en



general, como una indicación aceptable para determinar el precio normal mencionado en la definición.

Por su parte afirma el tratadista Oto Ferreira Neves que las definiciones de valor aduanero reposan alternativamente sobre dos conceptos en cuanto a lo que se debe entender como “precio”:

- a) Positivo, definido como precio real de venta de la mercadería objeto de la transacción. Es decir, el precio al que se vende la mercancía objeto de valoración.
- b) Teórico, definido como el precio probable de venta de la mercadería, en determinadas condiciones. O sea, el precio al que se vendería la mercancía a valorar, en condiciones determinadas: tiempo, lugar, cantidad, nivel y desvinculación entre vendedor y comprador.

El sistema Ad-valorem es representativo de la política tarifaria y presenta varios inconvenientes, desde el punto de vista fiscal por estimular el fraude en la declaración del precio, con el objetivo de evadir el impuesto, principalmente en los casos de tari-

fas aduaneras con gravámenes elevados y de gran dispersión.

Desde el punto de vista económico, la aceptación pura y simple de los precios contractuales es inadecuada para atender al actual comercio internacional por la creciente interdependencia e integración comercial entre las empresas; la frecuencia de sus operaciones comerciales, la práctica de precios políticos dirigidos a determinados mercados y desvinculados de los respectivos costos de producción; el ejercicio de estímulos a la exportación, etc.

En esas condiciones, hay necesidad de que se apliquen normas y criterios complementarios, corrigiendo los desvíos de los precios, mediante el establecimiento de condiciones hipotéticas para la operación y el empleo de métodos para la valoración.

Entre estos métodos, los principales son los siguientes:

- a) Sustitutivos: que adoptan un precio de sustitución, esto es, el precio de mercadería idéntica o similar, vendida u ofrecida a la venta en las condiciones establecidas en la definición.

b) Deductivos: adoptan el precio de la mercadería importada en el mercado interno del país importador, deducidos los derechos de entrada, gastos y comisiones o lucros de comercialización.

c) Aditivos: que consisten en la composición del precio, mediante investigación en el mercado interno del país exportador, hasta el mismo, a partir del costo de producción, agregándose los gastos necesarios para la entrega de la mercadería en el local establecido por la definición.

Otros conceptos básicos que influyen en la determinación del valor en aduana están agrupados sistemáticamente y se les denomina “elementos de definición”: 1 Precio; 2 Tiempo; 3 Lugar; 4 Nivel y 5 Cantidad.

Valor de Transacción

El valor de transacción se abrió paso como un nuevo sistema en el valor de transacción de mercancías derivado del resultado de las negociaciones en lo que se conoce como la Ronda Tokio, celebrada en el año 1973 dentro del GATT en el que se decidió examinar el Sistema de Valor para efectos aduaneros, definiéndose este método como “el precio realmente pagado por la mercancía importada en la transacción entre dos partes independientes” y que el artículo primero del Acuerdo de Aplicación establece que es “el precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías cuando estas se venden para su exportación con destino al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto por el artículo 8, siempre que concurren determinadas circunstancias”

Supone este método que es equitativo, uniforme y neutro para la





valoración en aduanas de las mercancías; que se alcanza una mayor uniformidad y certidumbre en la aplicación del valor; que se fomentan las relaciones comerciales y económicas para lograr niveles de vida más altos, pleno empleo, elevar el nivel del ingreso real y de la demanda efectiva de bienes y de servicios; la utilización de recursos mundiales y el acrecentamiento de la producción en los intercambios de productos; impulsa el comercio internacional de los países en desarrollo, así como la obtención de bienes, productos y servicios que algunas regiones del planeta no cuentan con ellos.

Es un sistema que corresponde a las realidades comerciales y que prohíbe el empleo de valores en aduanas, arbitrarios y ficticios.

Derivado de los acuerdos y regulaciones adoptadas en el GATT se determinaron seis métodos por el Consejo de Valoración y los cuales deben ser aplicados por exclusión y en el orden de prioridad siguiente:

1. El valor de transacción de las mercancías es decir, el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías objeto de valoración, con los ajustes positivos (obligatorios o facultativos) que se determinen; o negativos que se establezcan;

2. Valor de transacción de mercancías idénticas a las que han sido objeto de valoración.
3. Valor de transacción de mercancías similares a las que hayan sido objeto de valoración.
4. Método deductivo o sustractivo. Es decir, el valor establecido a partir del precio de venta en el país de importación, con determinadas deducciones, llamado en México valor de precio unitario de venta.
5. Método de valor reconstruido, o valor calculado. A partir del costo de los materiales y de la fabricación, de los beneficios, gastos generales y de los gastos de transporte, manipulación y seguro cuando proceda.
6. Método de último recurso. Cuando

el valor no ha podido ser aplicado con arreglo a los métodos anteriores, se determinará según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales del acuerdo y del artículo VII del acuerdo general, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.

Ley Aduanera

Nuestra legislación aduanera vigente en congruencia de la adhesión de México tanto al GATT como a la OMA dispone dichos métodos de los artículos 64 al 78 en el Capítulo III del Título Tercero, identificando claramente cada uno de los métodos dispuestos en dicho Acuerdo y en congruencia con el mismo los establece sistemáticamente en orden sucesivo y por exclusión y en primer orden establece el método de transacción de mercancías en su artículo 64 que a la letra reza:

“ARTICULO 64. La base gravable del impuesto general de importación es el valor en aduana de las mercancías, salvo los casos en que la ley de la materia establezca otra base gravable.

El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción



de las mismas, salvo lo dispuesto en el artículo 71 de esta Ley.

Se entiende por valor de transacción de las mercancías a importar, el precio pagado por las mismas, siempre que concurren todas las circunstancias a que se refiere el artículo 67 de esta Ley, y que éstas se vendan para ser exportadas a territorio nacional por compra efectuada por el importador, precio que se ajustará, en su caso, en los términos de lo dispuesto en el artículo 65 de esta Ley.

Se entiende por precio pagado el pago total que por las mercancías importadas haya efectuado o vaya a efectuar el importador de manera directa o indirecta al vendedor o en beneficio de éste.”

Los artículos subsiguientes del 65 al 70 disponen las condiciones y requisitos para que pueda determinarse el valor de las mercancías en aduana sin restricción u obstáculo alguno con arreglo al método de transacción, de lo contrario se dispone en el artículo 67 de la Ley Aduanera deberá aplicarse lo dispuesto en el artículo 71:

“ARTICULO 71. Cuando la base gravable del impuesto general de importación no pueda determinarse conforme al valor de tran-

“PARA DETERMINAR EL VALOR DE LAS MERCANCÍAS DE IMPORTACIÓN EN ADUANAS DEBEN APLICARSE DICHOS MÉTODOS EN ORDEN SUCESIVO Y POR EXCLUSIÓN, LO CUAL INTERPRETADO LITERAL Y SISTEMÁTICAMENTE IMPLICA APLICAR EN ORDEN DE PREFERENCIA Y EN EL ORDEN ESTABLECIDO EN LA LEY ADUANERA”



sacción de las mercancías importadas en los términos del artículo 64 de esta Ley, o no derive de una compraventa para la exportación con destino a territorio nacional, se determinará conforme a los siguientes métodos, los cuales se aplicarán en orden sucesivo y por exclusión:

I. Valor de transacción de mercancías idénticas, determinado en los términos señalados en el artículo 72 de esta Ley.

II. Valor de transacción de mercancías similares, determinado conforme a lo establecido en el artículo 73 de esta Ley.

III. Valor de precio unitario de venta determinado conforme a lo establecido en el artículo 74 de esta Ley.

IV. Valor reconstruido de las mercancías importadas, determinado conforme a lo establecido en el artículo 77 de esta Ley.

V. Valor determinado conforme a lo establecido en el artículo 78 de esta Ley.”

Es decir, cuando no se dan los requisitos y condiciones para poder aplicar el método de valor de transacción, se deben aplicar los demás métodos: “de transacción de mercancías idénticas”, “de transacción de mercancías similares”; “de transacción de valor de precio unitario” ó “último recurso” en orden sucesivo y por exclusión, es decir, se debe aplicar ese orden de prioridad.

También dispone el artículo 76 de la ley de la materia que la expresión “momento aproximado” comprende un período no mayor de noventa días anteriores o posteriores a la importación de las mercancías sujetas a valoración.



Subsecuentemente los artículos 72, 73 y 74 de la Ley Aduanera vigente disponen las condiciones y requisitos de los métodos de transacción de *mercancías idénticas, similares y de precio unitario*, así como las definiciones a lo que debe estarse para cada uno de los métodos; igualmente ocurre en el artículo 77 para la distinción y definición de lo que debe entenderse por *“método de valor reconstruido”*

Por último el artículo 78 establece las reglas, condiciones y requisitos para la aplicación del último de los métodos conocido como *“método de último recurso”* este método como ya lo expresé anteriormente sólo procede cuando no ha podido ser determinado con arreglo a los métodos anteriores el valor de las mercancías en aduana, el cual dispone:

“ARTICULO 78. Cuando el valor de las mercancías importadas no pueda determinarse con arreglo a los métodos a que se refieren los Artículos 64 y 71, fracciones I, II, III y IV, de esta Ley, dicho valor se determinará aplicando los métodos señalados en dichos artículos, en orden sucesivo y por exclusión, con mayor flexibilidad, o conforme a criterios razonables y compatibles con los principios y disposiciones legales, sobre la base de los datos disponibles en territorio nacional o la documentación comprobatoria de las operaciones realizadas en territorio extranjero.

Cuando la documentación comprobatoria del valor sea falsa o esté alterada o tratándose de mercancías usadas, la autoridad aduanera podrá rechazar el valor declarado y determinar el valor comercial de la mercancía con

base en la cotización y avalúo que practique la autoridad aduanera.

Como excepción a lo dispuesto en los párrafos anteriores, tratándose de vehículos usados, para los efectos de lo dispuesto en el Artículo 64 de esta Ley, la base gravable será la cantidad que resulte de aplicar al valor de un vehículo nuevo, de características equivalentes, del año modelo que corresponda al ejercicio fiscal en el que se efectúe la importación, una disminución del 30% por el primer año inmediato anterior, sumando una disminución del 10% por cada año subsecuente, sin que en ningún caso exceda del 80%. Artículo”.

Para determinar el valor de las mercancías de importación en aduanas deben aplicarse dichos métodos en orden sucesivo y por exclusión, lo cual interpretado literal y sistemáticamente implica aplicar en orden de preferencia y en el orden establecido en la Ley Aduanera primero **“el método de transacción de mercancías”** siempre que concurren las condiciones establecidas en el artículo 67: *“que no existan limita-*

ciones a la enajenación o utilización de las mercancías a excepción de las que impongan o exijan las disposiciones legales vigentes en territorio nacional; las que limiten el territorio geográfico donde puedan venderse posteriormente las mercancías; y, las que no afecten el valor de las mercancías; que la venta para la exportación con destino a territorio nacional o del precio de las mercancías no dependan de alguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar; que no revierta directa o indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la enajenación posterior a cualquier cesión o utilización ulterior de las mercancías efectuada por el importador; y, que no exista vinculación entre el importador y el vendedor.” Ya que de presentarse alguna de éstas circunstancias el valor de las mercancías tendrá que determinarse con arreglo a alguno de los métodos subsecuentes y en el orden establecido en la ley, o en virtud de que se hubiese presentado alguna de las hipótesis previstas en el segundo párrafo del artículo 78 (cuando la documentación comprobatoria del valor



sea falsa o esté alterada) o 78-A (la autoridad rechaza el valor por alguna de las circunstancias previstas en este artículo) por lo que el siguiente método aplicable sería el **“método de transacción de mercancías idénticas”** establecido en el artículo 72, el cual establece de forma precisa en su Párrafo Quinto el concepto de **“mercancías idénticas”**: *“Se entiende por mercancías idénticas, aquellas producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración, que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad, marca y prestigio comercial. Las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a lo establecido en este párrafo.”* Como en todos los casos de métodos de valoración la Ley de la materia dispone de manera específica las condiciones y los requisitos a que deberán sujetarse cada uno de los métodos para su aplicación y sólo en caso de que no se reúnan éstos, deberá excluirse dicho método y continuar con el siguiente, que sería el **“método de transacción de mercancías similares”** regulado

por el artículo 73 de la Ley Aduanera, el cual también en su Párrafo Quinto define lo que deberá entenderse por **“mercancías similares”**: *“Se entiende por mercancías similares, aquellas producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración, que aun cuando no sean iguales en todo, tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Para determinar si las mercancías son similares, habrá de considerarse entre otros factores, su calidad, prestigio comercial y la existencia de una marca comercial.”* Como en todos los casos la Ley determina de manera precisa las condiciones y los requisitos que deben concurrir para la aplicación de dicho método y que en caso de no ajustarse a éstos, pues resultará inaplicable y deberá descartarse continuando con el siguiente método y así sucesivamente hasta encontrar uno que se ajuste a las condiciones y circunstancias específicas del caso concreto a valoración. El siguiente método el de **“valor de precio unitario de venta”** implica según el Segundo Párrafo del artículo 74 de la Ley Adua-

nera que: *“Será el precio a que se venda el mayor número de unidades en las ventas a personas que no estén vinculadas con los vendedores de las mercancías, al primer nivel comercial, después de la importación, a que se efectúen dichas ventas”.* El artículo 77 de la Ley Aduanera dispone el concepto del **“método de transacción de valor reconstruido”** que: *“Se entiende por valor reconstruido, el valor que resulte de la suma de los siguientes elementos: El costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas, determinado con base en la contabilidad comercial del productor, siempre que dicha contabilidad se mantenga conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados, aplicables en el país de producción”.* Y por último el **“método de último recurso”** el cual ya fue debidamente precisado con anterioridad.

Es una facultad exclusiva de la autoridad aduanera la aplicación de dichos métodos, toda vez que los importadores, tenedores, agentes aduanales y demás actores del comercio exterior, van a determinar y en consecuencia pagar las contribuciones a que estén sujetas las mercancías de importación con base en el método de transacción (precio realmente pagado por las mercancías) y en los casos que dicho valor sea rechazado por la autoridad o se presente alguna de las situaciones hipotéticas previstas en los artículos 78 párrafo segundo o 78-A de la Ley de la Materia o no se reúnan los requisitos y condiciones legales para la aplicación del método preferente de “valor de transacción” se deberá aplicar la metodología antes descrita por parte de la autoridad aduanera quien es la facultada legalmente para dicha determinación.



EJEMPLARES DISPONIBLES EN VERSIÓN IMPRESA \$990 Y DIGITAL \$600

**NUEVAS
EDICIONES**



Dr. Erick Fimbres Ramos
**DELITOS
ADUANEROS**



Dr. Erick Fimbres Ramos
**JUSTICIA
ADUANERA**



**METODOLOGÍA DE LA
CLASIFICACIÓN
ARANCELARIA**

Y BASES LEGALES DEL ACTUAL SISTEMA ARMONIZADO



**INFRACCIONES
Y SANCIONES
ADUANERAS
POR EL USO DE
DOCUMENTOS FALSOS**

VERSIÓN IMPRESA \$699.00
VERSIÓN DIGITAL \$599.00



**LITIGIO
ADUANERO**

VERSIÓN IMPRESA \$499.00
VERSIÓN DIGITAL \$399.00



**ANÁLISIS DEL RECHAZO
DEL VALOR
EN ADUANA**

y de la Subvaluación en México

VERSIÓN IMPRESA \$499.00
VERSIÓN DIGITAL \$399.00



**MANUAL PRÁCTICO
AMPARO
INDIRECTO VS
EL EMBARGO
DE MERCANCIAS**



**PROCEDIMIENTOS
ADUANEROS**



La única **editorial especializada** en libros de
comercio exterior, aduanas y logística de México



Compilación
ESTRATEGIAS PARA IMPORTADORES
 TOMO II



Compilación
ESTRATEGIAS PARA IMPORTADORES
 TOMO I



JUSTICIA ADUANERA



LINEAMIENTOS DE DERECHO PENAL-ADUANERO



LEY ANTILAVADO Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR



EL IVA EN LAS OPERACIONES INTRACOMUNITARIAS



CORRECTA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
 PRINCIPIOS & LINEAMIENTOS



CÓMO OBTENER Y CONSERVAR LA CERTIFICACION IVA&IEPS



Correcta Aplicación del
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
 EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR



MANUAL PRÁCTICO PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL PROGRAMA IMMEX

*EJEMPLARES IMPRESOS CONLLEVAN UN COSTO EXTRA DE ENVÍO.



Facultad o atribución de la autoridad aduanera para determinar el valor de las mercancías en Aduana.

Los artículos 4 fracción, 15, 17, fracción XV y 19, fracción XVIII del Reglamento Interior de la Agencia Nacional de Aduanas de México establecen que son competencia de la Agencia Nacional de Aduanas de México; de las Direcciones, Subdirecciones ; Dirección General de Operación Aduanera y Dirección General de Investigación Aduanera dentro de la circunscripción territorial que les corresponda y de los verificadores adscritos a éstas; así como el 25 fracción LIX del Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria en cuanto a la competencia de la diversa autoridad aduanera Administración General de Auditoría de Comercio Exterior, ésta del Servicio de Administración Tributaria, sus respectivas Administraciones Centrales y Regionales: **“Determinar, conforme a la Ley Aduanera, el valor en aduana y el valor comercial de las mercancías.”**

Por su parte el artículo 144 de la Ley Aduanera dispone que la Secretaría [de Hacienda y Crédito Público] además de las conferidas por el

Código Fiscal de la Federación y por otras leyes tendrá entre otras facultades las previstas en la fracción XIV consistentes en: **“Establecer la naturaleza, características, clasificación arancelaria, origen y valor de las mercancías de importación y exportación.”**

Aunado a lo anterior, la autoridad aduanera deberá fundar su competencia en el artículo 42, fracción VI del Código Fiscal de la Federación:

*“Artículo 42.- Las autoridades fiscales a fin de comprobar que los contribuyentes, los responsables solidarios o los terceros con ellos relacionados han cumplido con las disposiciones fiscales y, en su caso, determinar las contribuciones omitidas o los créditos fiscales, así como para comprobar la comisión de delitos fiscales y para proporcionar información a otras autoridades fiscales, estarán facultadas para:
I a V...*

VI.- Practicar u ordenar se practique avalúo o verificación física de toda clase de bienes, incluso durante su transporte... [sic].”

Resulta en consecuencia que la determinación del valor en aduanas de las mercancías objeto de importación es una facultad, atribución o competencia exclusiva de la autoridad aduanera, en cuanto a que, los particulares atendiendo al principio de autodeterminación de las contribuciones y por conducto de un agente aduanal o su representante legal (*despacho directo*), calcularán las contribuciones que deban de cubrir al comercio exterior con el pedimento correspondiente, basándose en el precio que realmente hayan pagado por las mercancías y con la documentación comprobable, pero cuando dicho valor sea rechazado por la autoridad por presentarse alguno de los supuestos previstos por los artículos 78 segundo párrafo o 78-A de la Ley Aduanera o porque no se sometieron a los trámites y al procedimiento del despacho aduanero, entonces ésta será la que determinará el valor con arreglo a los métodos antes señalados, en orden sucesivo y por exclusión y dicho acto tendrá todas las características de un acto administrativo en cuanto a que constituye una manifestación unilateral de la autoridad aduanera en el ejercicio de sus facultades a través del cual determinará la base gravable sustento de las contribuciones correspondientes al comercio exterior y del que se derivaran las observaciones, irregularidades, embargo precautorio, infracciones y demás actos relativos al procedimiento administrativo en materia aduanera.

La determinación del valor de las mercancías en aduana por parte de las autoridades aduaneras debe estar apegada invariablemente a la garantía de legalidad y certeza jurídica.

Si bien es cierto que tanto la Ley Aduanera, Código Fiscal de la Fede-



ración y el Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria otorgan competencia a las autoridades aduaneras ya precisadas Administración General de Aduanas y Administración General de Auditoría de Comercio Exterior para aceptar o rechazar el valor de las mercancías en aduana y en consecuencia determinar el valor que constituirá la base gravable de las contribuciones de comercio exterior, dicha determinación, en consecuencia por constituir un acto de autoridad, deberá reunir invariablemente todos los requisitos de validez y de eficacia que deben revestir los actos administrativos que dicten las autoridades fiscales, de conformidad a lo dispuesto por el artículo 38 del Código Fiscal de la Federación:

Artículo 38.- Los actos administrativos que se deban notificar deberán tener, por lo menos, los siguientes requisitos:

I. Constar por escrito en documento impreso o digital.

Tratándose de actos administrativos que consten en documentos digitales y deban ser notificados

personalmente o por medio del buzón tributario, deberán transmitirse codificados a los destinatarios.

II. Señalar la autoridad que lo emite.

III. Señalar lugar y fecha de emisión.

IV. Estar fundado, motivado y expresar la resolución, objeto o propósito de que se trate.

V. Ostentar la firma del funcionario competente y, en su caso, el nombre o nombres de las personas a las que vaya dirigido.

Ello en estricto apego a la garantía de legalidad consagrada en el Párrafo Inicial del artículo 16 de nuestra Carta Magna, mismo que dispone:

“Artículo 16. Nadie puede ser molestado en su persona, familia, domicilio, papeles o posesiones, sino en virtud de mandamiento escrito de la autoridad competente, que funde y motive la causa legal del procedimiento.”

En esa tesitura, implica que los actos de autoridad deben ser emiti-

dos por autoridad competente; constar por escrito y estar debidamente fundados y motivados, es decir, adecuar los preceptos de derecho a las causas que originan el acto y que lo han actualizado.

En consecuencia, por las razones expuestas, al constituir la determinación del valor en aduanas un acto de autoridad, unilateral, revestido de potestad pública y obligatoria, debe precisarse en él las circunstancias que le dieron origen, que lo motivaron o lo generaron.

Por ejemplo, si se trata del inicio del ejercicio de las facultades de comprobación de la autoridad aduanera, derivadas de una visita domiciliaria en la que se hubiesen detectado inventarios de mercancías de comercio exterior, sobre las cuales no se acreditó su legal estancia y tenencia en el país, la autoridad estará obligada a levantar el acta de inicio del procedimiento administrativo en materia aduanera y deberá precisar dicha circunstancia.

Al no haber constancia de que las mismas hubieran sido sometidas al despacho aduanero correspondiente —con independencia del delito fiscal de contrabando, presunción de contrabando o equiparable a éste que se pudiera configurar—, deberá determinar que, derivado de dicha visita domiciliaria, del reconocimiento aduanero o de la verificación de mercancías en transporte ejercidas, y para estar en condiciones de determinar el crédito fiscal correspondiente, procede a emitir la Clasificación Arancelaria, Cotización y Avalúo sobre las mercancías de comercio exterior detectadas por la autoridad.

Para lo cual no basta con que la autoridad cite el fundamento legal que le otorga dicha facultad, sino que debe precisar, a manera de



motivación, que dicha clasificación arancelaria, cotización y avalúo se emiten en atención a que la autoridad inició sus facultades de comprobación derivado del reconocimiento aduanero, visita domiciliaria o verificación de mercancías en transporte.

Además, deberá justificar que, al no contar con un documento comprobatorio de valor de transacción —o que, en caso de haberse exhibido alguno por el importador o tenedor de las mercancías, éste resulta falso o está alterado—, dicho documento es rechazado por la autoridad; o bien, que habiendo requerido su exhibición al importador o tenedor, éste manifestó no contar con él.

En consecuencia, procede a determinar dicho valor con base en los métodos establecidos, los cuales, como ya se dijo, deben aplicarse en orden sucesivo y por exclusión. Al tratarse de una regulación sistemática y progresiva, no está sujeta a la interpretación caprichosa de la autoridad, sino que ésta está obligada a valorar paso a paso cada uno de los métodos, irlos excluyendo en caso de que no se cumplan las condiciones y requisitos, y continuar con el siguiente hasta encontrar uno que cumpla con todas las regulaciones.

Por lo cual, resulta evidente que la autoridad, derivado del principio de legalidad, está obligada a describir circunstanciadamente todo el procedimiento desarrollado para encontrar el método aplicable y, aún más, está obligada a justificarlo: por qué ese método es el que resulta aplicable y razonar cada una de las condiciones y requisitos que establece la Ley para su aplicación.

Asimismo, debe exponer las consideraciones que tuvo en cuanto a las características físicas, calidad,



marca y prestigio comercial de las mercancías, así como la operación que haya tomado como referencia —tratándose de los métodos de transacción de valor de mercancías idénticas o similares—, y que dicha operación haya tenido lugar en un momento aproximado (90 días) y en el lugar en que se está llevando a cabo la valoración correspondiente.

Esto es fundamental porque no prevalecen las mismas condiciones económicas en todas partes: cada zona o región presenta circunstancias económicas, geográficas, de mercado, sociales y culturales diferentes, que influyen directamente en los precios finales de las mercancías.

A manera de facilitar la comprensión de los elementos, condiciones o requisitos que la autoridad debe tomar en consideración para que su determinación de valor sea válida, enumeramos los siguientes:

- a) Debe emplear criterios razonables (justificables).
- b) Compatibles con los principios y disposiciones legales (señalar

los fundamentos).

- c) Sobre la base de datos disponibles en territorio nacional o documentación comprobatoria de las operaciones realizadas en territorio extranjero.
- d) Que dichas operaciones o referencias se hayan efectuado en un momento aproximado (90 días) anteriores o posteriores a la importación de las mercancías objeto de valoración.
- e) Que hayan sido vendidas al mismo nivel comercial y en cantidades semejantes (nivel de distribución *fabricante, distribuidor primario, secundario, intermedio, etc. y si se trata de mayoreo, menudeo o venta específica*).

Al respecto y en congruencia con los razonamientos expuestos ha sido emitida Jurisprudencia por el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa en relación con los elementos que debe considerar la autoridad al determinar el valor en aduanas de las mercancías de importación:

VII-J-2aS-63



VALOR EN ADUANA, DE LA MERCANCÍA IMPORTADA. ELEMENTOS PARA SU DETERMINACIÓN.- De lo dispuesto por los artículos 64, 65, 67 y 71 de la Ley Aduanera, se desprende que la base gravable para determinar el impuesto general de importación es el valor en aduana de la mercancía, mismo que será el valor de transacción de la misma, cuando se cumpla con las siguientes circunstancias: 1.- Que no existan restricciones a la enajenación o utilización de las mercancías por el importador con las excepciones ahí anotadas. 2.- Que la venta para exportación con destino al territorio nacional o el precio de las mercancías no dependan de alguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar. 3.- Que no se revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la enajenación posterior o de cualquier cesión o utilización ulterior de las mercancías efectuadas por el importador, salvo en el monto en que se haya

realizado el ajuste señalado en la fracción IV del artículo 65 de la propia Ley, y 4.- Que no exista vinculación entre el importador y el vendedor, o que en caso de que exista, la misma no haya influido en el valor de transacción. Asimismo se establece, que en caso de que no se reúna alguna de las circunstancias enunciadas, para determinar la base gravable del impuesto general de importación deberá estarse a lo previsto en el artículo 71 de la Ley, que establece los métodos que se aplicarán en orden sucesivo y por exclusión, para calcular la base gravable del impuesto general de importación cuando no pueda determinarse conforme al valor de transacción de las mercancías importadas, por lo que es necesario que la autoridad indique de manera expresa en su resolución cómo determinó el valor en aduana de la mercancía importada.

[Tesis de jurisprudencia aprobada por acuerdo G/S2/19/2014]
PRECEDENTES:

V-P-2aS-194

Juicio No. 8983/99-11-05-2/275/00-S2-07-01.- Resuelto por la Segunda Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, en sesión de 7 de mayo de 2002, por mayoría de 4 votos a favor y 1 voto en contra.- Magistrado Ponente: Luis Carballo Balvanera.- Secretaria: Lic. Luz María Anaya Domínguez.

[Tesis aprobada en sesión privada de 1 de octubre de 2002]
R.T.F.J.F.A. Quinta Época. Año III. No. 27. Marzo 2003. p. 99

VII-P-2aS-175

Juicio Contencioso Administrativo Núm. 1914/09-07-02-8/1345/11-S2-10-03.- Resuelto por la Segunda Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, en sesión de 15 de mayo de 2012, por unanimidad de 5 votos a favor.- Magistrado Ponente: Carlos Mena Adame.- Secretaria: Lic. Mónica Guadalupe Osornio Salazar.





[Tesis aprobada en sesión de 15 de mayo de 2012]
R.T.F.J.F.A. Séptima Época. Año II. No. 12. Julio 2012. p. 165

VII-P-2aS-427
Juicio Contencioso Administrativo Núm. 2557/12-04-01-3/1090/13-S2-10-03.- Resuelto por la Segunda Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, en sesión de 12 de septiembre de 2013, por unanimidad de 4 votos a favor.- Magistrado Ponente: Carlos Mena Adame.- Secretaria: Lic. Rosa Guadalupe Olivares Castilla.
[Tesis aprobada en sesión de 12 de septiembre de 2013]
R.T.F.J.F.A. Séptima Época. Año IV. No. 32. Marzo 2014. p. 481

VII-P-2aS-428
Juicio Contencioso Administrativo Núm. 592/13-06-03-6/1555/13-S2-10-03.- Resuelto por la Segunda Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, en sesión de 3 de diciembre de 2013, por unanimidad de 4 votos a favor.-

Magistrado Ponente: Carlos Mena Adame.- Secretaria: Lic. Rosa Guadalupe Olivares Castilla.
[Tesis aprobada en sesión de 3 de diciembre de 2013]
R.T.F.J.F.A. Séptima Época. Año IV. No. 32. Marzo 2014. p. 481

VII-P-2aS-558
Juicio Contencioso Administrativo Núm.735/13-22-01-5/338/14-S2-10-03.- Resuelto por la Segunda Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, en sesión de 8 de mayo de 2014, por unanimidad de 5 votos a favor.- Magistrado Ponente: Carlos Mena Adame.- Secretaria: Lic. Rosa Guadalupe Olivares Castilla.
[Tesis aprobada en sesión de 8 de mayo de 2014]
R.T.F.J.F.A. Séptima Época. Año IV. No. 38. Septiembre 2014. p. 259

Así lo acordó la Segunda Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, en sesión celebrada el treinta de octubre de dos mil catorce.- Firman el Magistrado

Víctor Martín Orduña Muñoz, Presidente de la Segunda Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, y el Licenciado Juan Manuel Ángel Sánchez, Secretario Adjunto de Acuerdos, quien da fe.
R.T.F.J.F.A. Séptima Época. Año IV. No. 41. Diciembre 2014. p. 81

Conclusiones a la Valoración de Mercancías en Aduana

Podemos afirmar que la Clasificación, Arancelaria, Cotización y avalúo practicado por la autoridad aduanera derivado del ejercicio de sus facultades de verificación y comprobación, constituye un acto de autoridad, el cual establece la base gravable para la determinación de los impuestos *ad-valorem* que se tuvieren que cubrir, y derivado de que se trata de una facultad que se encuentra sistematizada y regulada por las disposiciones legales en comento Ley Aduanera, Reglamento de la Ley Aduanera, Código Fiscal de la Federación, de forma específica, no admite una interpretación y mucho menos aplicación caprichosa por parte de la autoridad, sino que dicha determinación debe ajustarse a las reglas específicas y justificarse debidamente a manera de motivación por parte de la autoridad, además de citar los fundamentos concretos aplicables.

Es frecuente encontrarnos en los Procedimientos Administrativos en Materia Aduanera que en el dictamen de Clasificación Arancelaria, Cotización y Avalúo, los dictaminadores aduaneros “verificadores” a manera de fundamentación y motivación transcriben literalmente el capítulo correspondiente de la Ley Aduanera y en cada uno de los métodos descritos en la misma, se limitan a señalar “este método no resulta aplicable”





sin establecer las causas y motivos de su inaplicación, reiterando dicha omisión en cada uno de los métodos que van excluyendo, hasta que en el método en el que están basando su valor, pretenden justificarlo más o menos de la siguiente manera:

“II.- Valor de transacción de mercancías similares, determinado con base en el artículo 73 de la ley aduanera vigente. Este método es aplicable toda vez que se utilizaron operaciones de mercancías similares a las de objeto de la presente valoración, anteriores a la importación de las mercancías sujetas a valoración.”

¿Cuáles operaciones? ¿Qué mercancías? ¿Cuáles eran sus características, marca, prestigio comercial? No las especifica ¿anteriores a la importación? ¿En qué momento? Ya señalé anteriormente que la referencia a *“momento aproximado”* debe considerarse un periodo de noventa días anteriores o posteriores a la importación de las mercancías objeto de valoración, de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 76 de la propia Ley Aduanera, situación que en el ejemplo particular la autoridad no precisa cuál fue ese momento; ni

tampoco es concisa en establecer si dichas mercancías fueron objeto de una venta en el extranjero para la exportación con destino a territorio nacional e importadas en el mismo momento que estas últimas, vendidas al mismo nivel comercial y en cantidades semejantes que las mercancías objeto de valoración.

La actuación de la autoridad se invalida, tornándose ilegal, es una facultad discrecional de la autoridad, decidir si aplica el procedimiento administrativo de ejecución o no, pero una vez iniciadas sus facultades de comprobación, el ejercicio de las mismas ya no son facultades discrecionales, sino regladas, ya que debe de seguir al pie de la letra, las disposiciones que le otorgan la atribución de determinar el

valor de las mercancías, en aduana, ya que de lo contrario estaría asignando un valor a las mercancías de manera caprichosa y arbitraria.

Es común que la autoridad determine el valor de dichas mercancías a partir de un sitio *web*

Entonces, ¿cómo es que la autoridad arribó a dicha conclusión? ¿Cómo determinó el valor de las mercancías en aduana realmente? Habitualmente incurrir en este tipo de irregularidades, que al no señalar de manera objetiva sus procedimientos y que estos se ajusten al mecanismo sistemático normativo previsto para la valoración de las mercancías en la Ley Aduanera y su Reglamento, pues en consecuencia dichas cotizaciones, clasificaciones arancelarias y valoración, carecerán del sustento legal suficiente por falta de debida fundamentación y motivación y en consecuencia resultan violatorias de la garantía de legalidad y certeza jurídica consagrado en el artículo 16 de nuestra Constitución Política y por ende podrá invocarse la nulidad del acto administrativo que se haya soportado en una clasificación arancelaria, cotización y avalúo con estas características.

1. Carbajal, M. [2004] Derecho Aduanero. Porrúa, México. Págs. 298 sic.



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

ESTRATEGIAS PARA **IMPORTADORES**

VOLÚMENES 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

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



MAGNO CONGRESO
**PERSPECTIVAS
ADUANERAS**

NUEVAS OBLIGACIONES & NUEVAS ESTRATEGIAS

03 | SEPTIEMBRE
MONTERREY, NL.



IMMEX-OPERACIÓN Y FISCALIZACIÓN- COMPLIANCE ADUANERO



COSTO
~~\$7,000+IVA~~

COSTO PROMOCIÓN
\$4,990 IVA INCLUIDO
Válido sólo hasta el 30 de junio

COSTO PROMOCIÓN
MODALIDAD EN LÍNEA
\$3,990 IVA INCLUIDO



INCLUYE

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



SEDE
HOTEL MS MILLENIUM



MS MILLENIUM
HOTEL

Ave Jose Vasconcelos, San Agustín
300-0te Residencial, 66260 San
Pedro Garza García, N.L.

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.