

INTELIGENCIA HUMANA VS.
INTELIGENCIA ARTIFICIAL

5 AMENAZAS GLOBALES QUE PODRÍAN
CAUSAR UNA NUEVA CRISIS ECONÓMICA

AMÉRICA DEL NORTE 2050: UNA
REGIÓN CON HISTORIA Y FUTURO

estrategia **ADUANERA**[®]

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

RECONFIGURACIÓN **GLOBAL** DE LAS CADENAS DE SUMINISTRO

www.estrategiaaduanera.mx

MÉXICO 2025

\$100.00



▶ **INCUMPLIMIENTOS DE OBLIGACIONES QUE PUEDEN PROVOCAR EL INICIO DE UN PROCEDIMIENTO DE CANCELACIÓN EN EL REGISTRO DE CERTIFICACIÓN DE EMPRESAS MODALIDAD IVA E IEPS DIRECTO**

LA REVISIÓN DE ORIGEN COMO
UNA VENTAJA COMPETITIVA

GUERRA Y SU INCIDENCIA DIRECTA
EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

OEA/CTPAT: PILAR ESTRATÉGICO
EN LA FACILITACIÓN ADUANERA

CUPO
LIMITADO

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

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

IMPORTANTE:

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



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.

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

ORGULLOSOS PATROCINADORES



ESKA

Consultores y Asesores S.C.
Especialistas en Materia Fiscal y Comercio Exterior



MAGNO CONGRESO

PERSPECTIVAS ADUANERAS

NUEVAS OBLIGACIONES & NUEVAS ESTRATEGIAS

DETECTE PROBLEMAS ANTES DE QUE
SE CONVIERTAN EN EMERGENCIAS

CAPACÍTATE CON LOS MEJORES ESPECIALISTAS



Dr.
**PEDRO
TREJO V.**
Socio Director de
Comercio de Consultoría
y Servicios ENCOR

Conferencia: Recinto Fiscalizado
Estratégico Operación y Beneficios



Lic.
**VÍCTOR H.
VÁZQUEZ P.**
Director General del Despacho
Víctor Hugo Vázquez Pola

Conferencia: Compliance y sus
dificultades ante el programa
IMMEX y la certificación IVA- IEPS



Lic.
**THEANY
BERUMEN P.**
Socia de la firma
TRC Group



Mtra.
**NORMA P.
ORNELAS M.**
Directora General de A&C
Especialistas Fiscales y de
Comercio Exterior



Mtra.
**ROGELIO
CRUZ VERNET**
Socio Fundador de la firma Cruz
Vernet, Trade & Customs Law

Conferencia: La importancia de la
clasificación arancelaria y la
certificación de origen frente a los
aranceles de Trump.



Mtra.
**ALEJANDRO
ESPADAS MARTÍNEZ**
Socio Director de la firma ESKA
Consultores y Asesores S.C.

Panel de expertos: Prevención y
defensa en las operaciones
aduaneras y de comercio exterior



Mtra.
**S. VALERIA
JIMÉNEZ M.**
Socia de Comercio Exterior
de la firma Bakertilly México

Conferencia: Compliance en el
marco de las reglas de origen.



Lic.
**DÁCIL GONZÁLEZ
ROJAS**
Socia de la firma ESKA
Consultores y Asesores S.C.

Panel de expertos: Prevención y
defensa en las operaciones
aduaneras y de comercio exterior



Mtra.
**ANDRÉS B.
ESPINOZA**
Socio de la firma ESKA
Consultores y Asesores S.C.

Panel de expertos: Prevención y
defensa en las operaciones
aduaneras y de comercio exterior



Lic.
**VICTORIA I.
MORENO LÓPEZ**
Directora General de la firma
Moreno Torres Consultores

Panel de expertos: Prevención y
defensa en las operaciones
aduaneras y de comercio exterior

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
Secretaría de Gobernación
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
Innovación & Desarrollo por Gestión Sostenible

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 141. 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.



Importar y exportar es
tan fácil como contactar a tu
AGENTE ADUANAL
el experto en logística aduanera.



- **Reducimos los costos y tiempos de tus procesos logísticos.**
- **Garantizamos el cumplimiento fiscal y normativo de tu empresa, velando por su seguridad jurídica y competitividad.**
- **Facilitamos tus operaciones.**
- **Brindamos servicios complementarios como transporte, almacenaje, asesoría legal, entre otros.**
- **Gestionamos trámites ante las autoridades.**

Desde 1918, somos tus socios en las aduanas de México.

Los **Agentes Aduanales** de México respaldados por **CAAAREM**, trabajamos contigo en la eliminación de las fronteras para que el mundo esté a tu alcance.



RECONFIGURACIÓN GLOBAL DE LAS CADENAS DE SUMINISTRO

EDITORIAL

En la médula del pensamiento lingüístico yace una palabra cuyo uso ha devenido urgente: reconfigurar. Este verbo, que en sus raíces latinas —*re-* (de nuevo) y *configurare* (dar forma, conformar)— alude al acto de otorgar nueva forma a algo preexistente, ha cruzado del terreno de la ingeniería y la informática al lenguaje de los negocios globales. Y no por casualidad. Su etimología, discreta pero poderosa, remite al esfuerzo deliberado de rehacer estructuras sin negar su génesis, de recomponer sin demoler, de rediseñar sin olvidar. Reconfigurar no implica simplemente cambiar, implica repensar con inteligencia, alterar con propósito, diseñar con memoria.

Este verbo ha sido convocado en las grandes mesas de negociación, en los gabinetes donde se dirimen las rutas del abastecimiento mundial, en los informes que marcan las nuevas prioridades logísticas. En los años recientes, la palabra ha sido elevada al rango de necesidad por una realidad que se obstina en desafiar toda linealidad. Ante el quebranto de la estabilidad comercial y el imperativo de repositionar las piezas de la manufactura, la reconfiguración tiene un nuevo peso, ahora es un acto de lucidez.

Las viejas rutas, sostenidas por lógicas de eficiencia pura y costos mínimos, ahora están sujetas a criterios más sutiles: la resiliencia, la proximidad inteligente, la adaptabilidad. La linealidad de la producción masiva ha cedido terreno a la multilateralidad prudente. El *just-in-time* se observa con recelo. Y aunque no se reniega de sus méritos, se reconocen sus fragilidades.

Los movimientos que hoy remueven las bases logísticas no obedecen al capricho, tampoco a una moda pasajera. Son el resultado de tensiones acumuladas, interrupciones forzadas, repliegues súbitos y reconsideraciones tácticas. La disrupción pandémica, la volatilidad regulatoria, los cambios abruptos en las políticas arancelarias, han confluído como fuerzas tectónicas sobre el panorama comercial. Las respuestas no han sido homogéneas, pero sí coinciden en un principio: *diversificar*.

Las grandes decisiones ya no descansan exclusivamente sobre la matemática del ahorro, sino sobre un cálculo más sofisticado, que contempla la sostenibilidad del suministro en condiciones extremas. La reconfiguración exige una mezcla infrecuente: frialdad analítica y sensibilidad. Las organizaciones que han iniciado esta transición comprenden que no basta con relocalizar plantas o firmar nuevos contratos; es necesario replantear alianzas, redibujar geografías logísticas, reentrenar talentos. Es un ejercicio que trasciende lo técnico para rozar lo filosófico: ¿cuáles son los principios que deben guiar las nuevas rutas del comercio?, ¿qué significa abastecerse de forma segura ahora que el mundo se rehúsa a la estabilidad prolongada?

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



08

RECONFIGURACIÓN GLOBAL DE LAS CADENAS DE SUMINISTRO: ENTRE LA INCERTIDUMBRE COMERCIAL Y LA DIVERSIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Empresas dedicadas a la prospectiva han rebajado su proyección de demanda global de contenedores para 2025, anticipando una contracción del 1% en el movimiento total (incluyendo carga llena, vacía y transbordo). La presión sobre las tarifas de flete, la capacidad de carga y la eficiencia operativa será significativa.

📌 Mtro. Oscar Bazán Velasco

ENTREVISTA EXCLUSIVA



EL PORVENIR QUE SE PIENSA, SE PREPARA Y SE HONRA

📌 A.A. Claudio Silva Herzog

ENTREVISTA EXCLUSIVA



LA ESTRATEGIA COMO CONVICCIÓN Y LA UNIDAD COMO DESTINO GREMLIAL

📌 A.A. Iñaki Zaragoza Ambrosi

ANÁLISIS



AMÉRICA DEL NORTE 2050. HABLEMOS DE UNA REGIÓN CON HISTORIA Y FUTURO

📌 Dr. Federico Schaffler González

OPINIÓN



5 AMENAZAS GLOBALES QUE PODRÍAN CAUSAR UNA NUEVA CRISIS ECONÓMICA: DEL ALZA DE ARANCELES AL CIERRE DEL ESTRECHO DE ORMUZ

📌 Dr. Carlos Alfaro Miranda

ANÁLISIS



NUEVAS FRONTERAS

📌 Mtra. Lourdes Moreno Quinn

LOGÍSTICA



INTELIGENCIA HUMANA (IH) VS. INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA) EN LA LOGÍSTICA

📌 Lic. Esaú Menchaca Garcés

OPERACIÓN ADUANERA



¿INSPECCIONAR AQUÍ O ALLÁ? LA REVISIÓN EN ORIGEN COMO VENTAJA COMPETITIVA

📌 Mtra. Mónica Marines Hernández

FACILITACIÓN ADUANERA



CONTINUIDAD DE NEGOCIO: OEA / CTPAT PILAR ESTRATÉGICO EN LA FACILITACIÓN ADUANERA

📌 Mtro. José Ramón Reynoso Carballo

ACTUALIDAD



GUERRA Y SU INCIDENCIA DIRECTA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

📌 Lic. Karina Sánchez Márquez

59

ANÁLISIS

NEARSHORING EN AUJE EL BOOM INDUSTRIAL DE MÉXICO TRAS LOS ARANCELES DE 2025

📌 Omar Pérez Sánchez

60

CERTIFICACIÓN ADUANERA

INCUMPLIMIENTOS DE OBLIGACIONES QUE PUEDEN PROVOCAR UN INICIO DE PROCEDIMIENTO DE CANCELACIÓN EN EL REGISTRO DE CERTIFICACIÓN DE EMPRESAS MODALIDAD IVA E IEPS DIRECTO

📌 Lic. Sara Daniela Lara Yebrá

estrategia **ADUANERA**

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR



SUSCRIPCIÓN ANUAL DIGITAL

ESCANEA Y OBTÉN UN
EJEMPLAR GRATUITO



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





**RECONFIGURACIÓN
GLOBAL DE
LAS
CADENAS DE SUMINISTRO**

La logística global está atravesando un proceso de reestructuración sin precedentes, marcado por tensiones geopolíticas, políticas comerciales erráticas y crisis sanitarias. La creciente confrontación comercial entre Estados Unidos y China ha actuado como catalizador de esta transformación, obligando a los actores del sector logístico a rediseñar sus estrategias para hacer frente a un entorno caracterizado por la volatilidad y la incertidumbre.

La actual administración de Estados Unidos, en su afán por contrarrestar el dominio chino en la producción de equipos de manipulación de carga como grúas portuarias y otros activos estratégicos para la infraestructura logística, para esta supra estructura ha impuesto aranceles que han generado efectos colaterales adversos sobre las empresas y los consumidores estadounidenses. Aunque es legítimo considerar medidas que limiten la dependencia de un solo proveedor global, tales acciones deben implementarse de forma gradual y con una estrategia de transición clara, similar a un calendario escalonado de al menos veinticuatro meses. Esto permitiría amortiguar el impacto económico en la cadena de suministro y en los flujos comerciales.

Una respuesta estratégica en esta situación de incertidumbre es la Diversificación Global como escenario de creciente inestabilidad, el mundo ha iniciado un proceso de diversificación integral, que abarca

desde el origen de los recursos naturales hasta la localización de los centros de producción. Esta reconfiguración se manifiesta en el surgimiento de clústeres regionales, pequeños y medianos, que buscan garantizar el crecimiento sostenido y la estabilidad operativa. El objetivo común es mitigar los riesgos asociados a la concentración geográfica y promover una mayor resiliencia en las cadenas de suministro.

Esta nueva forma de operar del gobierno estadounidense, caracterizado por la disrupción constante, ha impuesto una dinámica errática en el comercio internacional. Expertos del sector anticipan que este será el tono dominante durante varios años, por lo que instan a las empresas logísticas a prepararse para una travesía compleja y prolongada. En contraste, la estrategia china basada en la paciencia y en una diplomacia comercial más calculada parece *tener un efecto más eficaz en la región latinoamericana*. Esta diferencia en los enfoques refuerza la idea de que las amenazas y las medidas coercitivas no necesariamente conducen a resultados sostenibles en términos de relaciones comerciales.

Lo que está sucediendo en el comercio internacional es un escenario más incierto que la Pandemia. En aquel momento, una vez comprendidos los riesgos sanitarios, fue posible diseñar una ruta de recuperación relativamente rápida. En cambio, la falta de una estrategia comer-



**POR: MTR. OSCAR
BAZAN VELASCO**

Ex vicepresidente Ejecutivo del Canal de Panamá.

Jefe de Relaciones Gubernamentales y Comunicación, de China Harbour Engineering Company (CHEC).

Máster en Administración de Empresas con énfasis en Administración Marítima.

Es miembro de la Junta de la Autoridad Marítima de Panamá; de la Asociación Panameña de Cadena de Suministro y diversas asociaciones en el comercio exterior y la logística.

cial coherente en la actualidad ha dejado a los actores logísticos en un limbo, sin una hoja de ruta clara para planificar sus operaciones.

Cualquier proyección sobre el comportamiento del mercado logístico tiene hoy una vida útil muy corta. Las estimaciones más recientes del Fondo Monetario Internacional (FMI) reducen el crecimiento del PIB de Estados Unidos al 1,8% para 2025, frente al 2,7% previsto en enero del mismo año. A nivel global, la proyección

cayó del 3,3% al 2,8%. Asimismo, la Organización Mundial del Comercio (OMC) estima que el comercio mundial de mercancías se contraerá un 0,2% bajo las condiciones actuales, lo que ejercerá presión inmediata sobre el multiplicador contenedor-PIB.

Empresas dedicadas a la prospectiva han rebajado su proyección de demanda global de contenedores para 2025, anticipando una contracción del 1% en el movimiento total (incluyendo carga llena, vacía y transbordo). *La presión sobre las tarifas de flete, la capacidad de carga y la eficiencia operativa será significativa.*

La evidencia de una reorientación del comercio hacia el Sudeste Asiático es ya una realidad. Los aranceles impuestos por Estados Unidos han provocado una reconfiguración inmediata de las cadenas de suministro, con una rápida migración de operaciones desde China hacia países del Sudeste Asiático. Los aranceles han empujado las tarifas de flete desde China por debajo de las de sus vecinos, evidenciando un cambio estructural en los patrones de comercio marítimo.

“AUNQUE ES LEGÍTIMO CONSIDERAR MEDIDAS QUE LIMITEN LA DEPENDENCIA DE UN SOLO PROVEEDOR GLOBAL, TALES ACCIONES DEBEN IMPLEMENTARSE DE FORMA GRADUAL Y CON UNA ESTRATEGIA DE TRANSICIÓN CLARA, SIMILAR A UN CALENDARIO ESCALONADO DE AL MENOS VEINTICUATRO MESES”



La demanda decreciente desde China coincide con un aumento de importaciones desde Vietnam, país beneficiado por una moratoria de 90 días en los aranceles recíprocos. Esta inversión en el flujo comercial representa una señal temprana del poder disruptivo de las políticas arancelarias.

No obstante, la sobrecapacidad de buques y la débil proyección comercial anticipan una caída importante en las tarifas marítimas. Incluso si se produce una ruptura en las relaciones CHINA – ESTADOS UNIDOS, es evidente que el comercio transpacífico implicaría nuevos riesgos. Con una capacidad reducida para adaptarse a un repunte abrupto de la demanda, la industria logística podría enfrentarse a cuellos de botella, demoras y aumentos de costos, como ocurrió durante la pandemia, cuando los precios de los contenedores se cuadruplicaron y los puertos colapsaron.

Las cadenas logísticas están diseñadas para flujos estables, no para cambios bruscos, estas situaciones crean riesgos en las cadenas logísticas importantes ante cambios repentinos en la demanda.

¿Efectos inmediatos en la Cadena de Valor?, los aranceles se impo-



nen en un momento crítico para el comercio minorista. El segundo trimestre del año 2025 marca el inicio del abastecimiento para la segunda mitad del año, que incluye las temporadas de regreso a clases en el hemisferio norte y las fiestas navideñas. La incertidumbre actual ha paralizado las decisiones de compra de los grandes minoristas.

En Asia, el impacto ya es visible, el número de buques de carga que zarpan de puertos chinos rumbo a Estados Unidos ha disminuido un 40% respecto al mes de abril. Según datos de *Bloomberg*, esto representa alrededor de 320.000 contenedores, un tercio menos desde que se anunciaron los aumentos arancelarios. Importadores estadounidenses están adelantando pedidos desde otros países aprovechando la moratoria de 90 días. Aunque esto podría suavizar el choque centrado en China, el efecto letargo sobre la economía será difícil de manejar.

Prospectivas económicas y riesgos sistémicos, muestran evidencia no alentadora de una desaceleración significativa. El reinicio del comercio, lejos de ser una solución inmediata, podría generar congestión adicional. En abril, se cancelaron 80 itinerarios marítimos entre China y EE. UU., un 60% más que en cualquier mes de la pandemia. La OMC ha advertido que el comercio entre EE. UU., y China podría reducirse hasta en un 80%, *lo cual equivale esta reducción a un embargo comercial*.

Este entorno ha llevado a los economistas a considerar la posibilidad de una recesión en EE.UU. Las importaciones podrían caer un 7% anual en el segundo trimestre, la mayor contracción desde la pandemia. Además, el shock en la oferta está obligando a revisar al alza las proyecciones inflacionarias, ya que el encarecimiento de los productos chinos podría duplicar los precios

en algunos rubros. Esto ocurre en un momento en que la confianza del consumidor se deteriora rápidamente.

Las empresas deberán tomar decisiones complejas, qué productos importar, a qué precio, y cómo reorganizar sus finanzas. Las cancelaciones de pedidos llevarán a los minoristas a buscar inventarios en otros mercados, incluso recurriendo a mercancía excedente del año anterior. También se advierte sobre el riesgo de una crisis en el crédito, si las empresas se ven obligadas a operar con márgenes reducidos debido a los aranceles, y además tienen dificultades para acceder al crédito, podrían desencadenarse despidos y reducción de inversiones.

No hay duda de que estamos ante un Rediseño del Comercio Global, El comercio global se encuentra en una encrucijada. La presión sobre las cadenas logísticas es constante, alimentada por la crisis en el Mar Rojo, el endurecimiento regulatorio sobre envíos de bajo valor y los crecientes costos por demoras y cargos por retención portuarias.

La planificación a largo plazo ya no es viable. La única certeza es la necesidad urgente de diversificación de proveedores, acuerdos comerciales multilaterales más sólidos y una mayor flexibilidad operativa en las cadenas de suministro.

El rediseño del comercio internacional no es una opción, sino una necesidad impostergable ante un entorno donde la incertidumbre se ha vuelto la norma y no la excepción.

“LA INDUSTRIA LOGÍSTICA PODRÍA ENFRENTARSE A CUELLOS DE BOTELLA, DEMORAS Y AUMENTOS DE COSTOS, COMO OCURRIÓ DURANTE LA PANDEMIA, CUANDO LOS PRECIOS DE LOS CONTENEDORES SE CUADRUPLICARON Y LOS PUERTOS COLAPSARON”



CLAUDIO SILVA

Herzog

Candidato a la Presidencia de la
CAAAREM 2025-2028

Aquí, en ese preciso momento en que el tiempo parece haber madurado a la par de las instituciones, se sienta Claudio Silva Herzog Urrutia, Agente Aduanal con más de 30 años de trayectoria ininterrumpida en el sector y candidato a la presidencia de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM). Nacido en una familia vinculada históricamente a las aduanas, nos comparte su amor por este gremio con una mirada cargada de certeza. No lo escolta la estridencia de los slogans ni la parafernalia de una campaña, sino algo más escaso y exigente: la legitimidad que se gana y no se hereda. Es un hombre que no vino a cambiar la historia, pero si a sostenerla dignamente.



ESCANEA EL CÓDIGO
Y VE LA ENTREVISTA
COMPLETA POR EATV

El porvenir que se piensa, se prepara y se honra.

“Dos cosas contribuyen a avanzar: ir más deprisa que los otros, o ir por el buen camino” - René Descartes.

El tiempo como materia de liderazgo

Claudio es la consecuencia de una trayectoria rigurosa y una convicción indeclinable de que la técnica, el orden y el pensamiento siguen siendo las mejores brújulas para conquistar grandes metas. *“Prepararse es un mandato de la época”,* dice en un momento de la conversación, con la serenidad y seguridad que solo un gran líder puede demostrar.

“Mi padre fue agente aduanal y por temas de salud falleció cuando yo tenía 25 años, y tuve que hacerme cargo de la agencia que él dirigía en ese momento”, recuerda Claudio. En esos días, la figura del agente aduanal sustituto permitió que el joven contador tomara las riendas del despacho familiar. *“No lo sentí como una carga. Era algo natural: tenía tres grandes motivaciones, mi madre, mi esposa y mi hermano”.*

La entrevista tuvo lugar en un momento clave, cuando los consensos son tan valiosos como las decisiones firmes. Frente al espejismo del liderazgo mediático, Claudio Silva representa lo que muchos olvidan: que el honor se labra con hechos, no con palabras.

Piensa en el mediano y largo plazo, porque tiene claro que la presidencia es prestada, pero el prestigio es permanente

Quién es el hombre detrás de la firma

Sus logros públicos no compensan su rol privado, lo refuerzan. Se confiesa un ser humano antes que funcionario. A los 27 años obtuvo su patente de Agente Aduanal y, con ella, comenzó una travesía que ha durado tres décadas. En 1995, inició operaciones con apenas cuatro colaboradores en una oficina modesta. Hoy, su firma cuenta con más de 160 empleados y presencia operativa en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, el AIFA y Veracruz, solo por mencionar algunas.

En sus pausas se encuentra el hombre, no el profesionalista. *“El amor por lo que hacemos es una forma de hacerle justicia al tiempo”,* dice, y en su caso esa justicia se ejerce con disciplina, gratitud y propósito. El candidato a la presidencia de CAAAREM, es íntegro, probo, cabal y

consecuente, ha optado por avanzar sin perderse, por crecer aceptando los momentos buenos y malos que la vida otorga; y lo más importante, no ha perdido la capacidad de dudar: signo de inteligencia.

Retos del gremio con visión a futuro

“El gremio debe recuperar su voz técnica y su incidencia real.” Es una de sus afirmaciones más categóricas. Para Claudio Silva, los desafíos son estructurales. *“El primero, sin duda, es la actualización constante frente a las transformaciones tecnológicas y regulatorias. No podemos seguir operando bajo paradigmas del siglo pasado”,* asevera. Considera urgente que los agentes aduanales se profesionalicen más allá del cumplimiento básico. *“La digitalización debe ir acompañada de una profunda formación ética y técnica. No basta con saber operar un sistema: hay que entender el impacto de cada decisión sobre la cadena logística, el consumidor final y la reputación del país.”* Su candidatura no es una aspiración





personal; él no busca sentarse en una silla, sino activar un proceso. De eso se trata. La verdadera transformación comienza con el respeto a la inteligencia colectiva del sector. En esa misma línea, ha impulsado la creación de un fondo patrimonial concebido como un respaldo tangible para los agentes aduanales y sus familias, entendiendo que brindar certidumbre en los momentos más apremiantes no es solo un acto de previsión, sino una expresión profunda de solidaridad hacia quienes han consagrado su vida profesional al fortalecimiento de este gremio.

El segundo gran reto que identifica es la fragmentación del gremio. *“Tenemos un mosaico de realidades. Lo que sucede en Tijuana no es lo mismo que en Cancún o en Lázaro Cárdenas. Pero necesitamos una voz nacional que respete esas diferencias y construya consensos”*, así se expresa un hombre que ha lidiado con decisiones de alto voltaje sin perder la compostura.

Decisión sin estridencias: propuestas de modernización y unión

Tiene juicio, pero también autonomía deliberativa. Prioriza la construcción de proyectos efectivos, porque sabe que sin motivación no se consigue nada, pero sin escucha, todo se derrumba. Su visión de modernización parte de la eficiencia, pero también de la humanización del servicio aduanal.

“Necesitamos mejores herramientas digitales, sí, pero también mejores prácticas de colaboración con autoridades y clientes. Propongo crear una plataforma nacional de intercambio de buenas prácticas, un observatorio gremial que analice indicadores y tendencias, y un programa permanente de formación para agentes aduanales”.

Uno de los ejes medulares de su propuesta es la activación plena de la figura de la agencia aduanal, concepto que —a pesar de haber sido introducido hace ya varios años— sigue envuelto en la ambigüedad normativa. *“En pleno 2025, no tenemos reglas claras para su operación. Y esa indefinición es insostenible”*, afirma con carácter. El candidato sostiene que echar a andar este modelo es un planteamiento de supervivencia para todos los Agentes Aduanales: *“Es la vía para garantizar la permanencia y profesionalización íntegra”*. En estrecha vinculación con esta visión de continuidad estructural, subraya también la imperiosa necesidad de reactivar la figura del agente aduanal sustituto, como un mecanismo esencial para asegurar que, ante el fallecimiento, enfermedad o retiro del titular, los procesos operativos no sufran interrupciones. Para Claudio Silva, este no es un tema técnico, sino una responsabilidad ética: preservar la estabilidad del despacho aduanero es salvaguardar el flujo del comercio exterior y la confianza del país en sus instituciones.

Con lo dicho anteriormente, nos queda claro que es consciente de que el futuro exige una mentalidad abierta y adaptable. En ese contexto, propone generar mesas de trabajo donde jóvenes de todo el país compartan visiones disruptivas y planteen nuevas rutas de acción. *“He tenido conversaciones con personas de 24 a 26 años y pensaba: ‘¿qué les voy a aprender?’. Pues mucha. Me han enseñado formas nuevas de comunicar, de vincularse, de pensar el comercio desde otras lógicas. El*

mundo ha cambiado, y nosotros tenemos que cambiar también”. A partir de esas experiencias, ha delineado una convicción firme: *“Quiero construir con ellos un relevo generacional ordenado, táctico y técnicamente preparado, que garantice continuidad, fortalezca la institucionalidad del gremio y eleve el nivel de interlocución con las nuevas dinámicas globales”*.

Porque, en su visión, el futuro no se improvisa: se diseña con inteligencia, se hereda con método y se honra con preparación.

“El poder solo se justifica si se pone al servicio del bien común.” — Montesquieu

El tiempo no siempre recompensa, pero sí revela. Claudio Silva Herzog ha sido revelado por su constancia. Llegado a este punto, podría descansar en sus méritos, pero ha comprendido que no se puede pensar que solo con experiencia se gobierna. Se requiere algo más: empeño, moral, paciencia, inteligencia emocional y un pacto íntimo con el servicio público.

La entrevista concluye sin premura. Quiere conducir a la CAAAREM, no por decreto —es porque sabe que representa el tipo de liderazgo que hoy necesitamos—: incorruptible sin arrogancia, comprometido sin dogmas, firme ante la presión. Y eso, en tiempos donde todo parece negociable, es el sello maestro de su próximo objetivo.



CURSO ESPECIALIZADO

MEDIOS DE DEFENSA **EN MATERIA ADUANERA**

23 y 24
julio

18:00 - 21:00 HRS

TOTALMENTE
EN LÍNEA

zoom



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



Universidad ISIDE
www.iside.mx

SOBRE EL EXPOSITOR

Licenciado en Derecho

Destacado abogado litigante especializado en derecho fiscal, comercio exterior, derecho administrativo, mercantil y corporativo. Egresado de la Facultad de Derecho de la Barra Nacional de Abogados (2012), posee una Maestría en Derecho Fiscal por la Universidad Panamericana (2016) y un Diplomado en Comercio Exterior y Operación Aduanera del Instituto Tecnológico Autónomo de México (2014). Desde 2014, se desempeña como Gerente en Litigio Fiscal y Mercantil en el despacho MFB, aportando su experiencia en la tramitación de programas sectoriales y defensa de procedimientos administrativos. Ha sido expositor en diversos foros especializados. Es socio del Colegio de Contadores del Estado de Tlaxcala y ha sido fundamental en el análisis y defensa en temas de fiscalización, comercio exterior y amparo.

INCLUYE:

- Constancia con valor curricular
- Material electrónico

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp  2227 350518
ana.rojas@estrategiaaduanera.mx



La estrategia como Convicción y la Unidad como DESTINO GREMIAL

Educado en la adversidad logística y moldeado por los días y las aduanas, Iñaki Zaragoza Ambrosi no habla de lo que leyó, sino de lo que resolvió. Es un especialista que no teoriza, un profesional que ha hecho del comercio su territorio y de la aduana, su especialidad. Su trayectoria es su aval, su discurso y su carta de presentación. Entiende que su candidatura como próximo presidente de la CAAAREM se fundamenta en el mérito, él visualiza una confederación que sea referente, no rehén del comercio exterior.

El profesional que escucha y construye
“Soy un hombre comprometido, disciplinado y profundamente humano”, afirma en total serenidad. En su concepto de liderazgo no hay espacio para la grandilocuencia ni para la autosuficiencia: “*Valoro la palabra, la empatía y la congruencia. No prometo lo que no voy a cumplir, y siempre busco sumar*”. Egresado de la experiencia y no de la comodidad institucional, Zaragoza Ambrosi posee una mirada sintetizadora, esa rara combinación entre visión táctica y sensibilidad operativa. Tiene plena consciencia de que el comercio exterior es nación en movimiento.

Cuando se le pregunta por los pilares que han sostenido su carrera, responde con claridad: “*Profesionalismo técnico, relación institucional y visión gremial*”. El primero lo ejerce con rigurosidad, pues la constante actualización y especialización no son adornos, son herramientas de batalla. El segundo, lo ha consolidado en años de interlocución con ANAM, la iniciativa privada y sectores estratégicos. Y el tercero —la visión gremial— es la piedra angular de su postulación: “*Creo que la unidad entre colegas es nuestra mayor fortaleza*”, nos comparte con una postura segura y firme.

COMO ADVERTÍA HANNAH ARENDT, LA POLÍTICA COMIENZA CUANDO EL PENSAR SE VUELVE ACCIÓN. ZARAGOZA ÁMBROSI NO PONTIFICA SOBRE EL GREMIO: LO VIVE, LO HA REPRESENTADO Y ASPIRA A ELEVARLO.

El sistema aduanal en transición

Defiende una postura lúcida y razonada ante los cambios: “*Hoy el Agente Aduanal debe ser más que un tramitador.*

debe ser estratega, analista y líder tecnológico”. Esta afirmación no es retórica: ha invertido en inteligencia artificial, automatización y herramientas predictivas en su ejercicio profesional. Está convencido de que el futuro no espera, y quiere que la CAAAREM encabece la transformación.

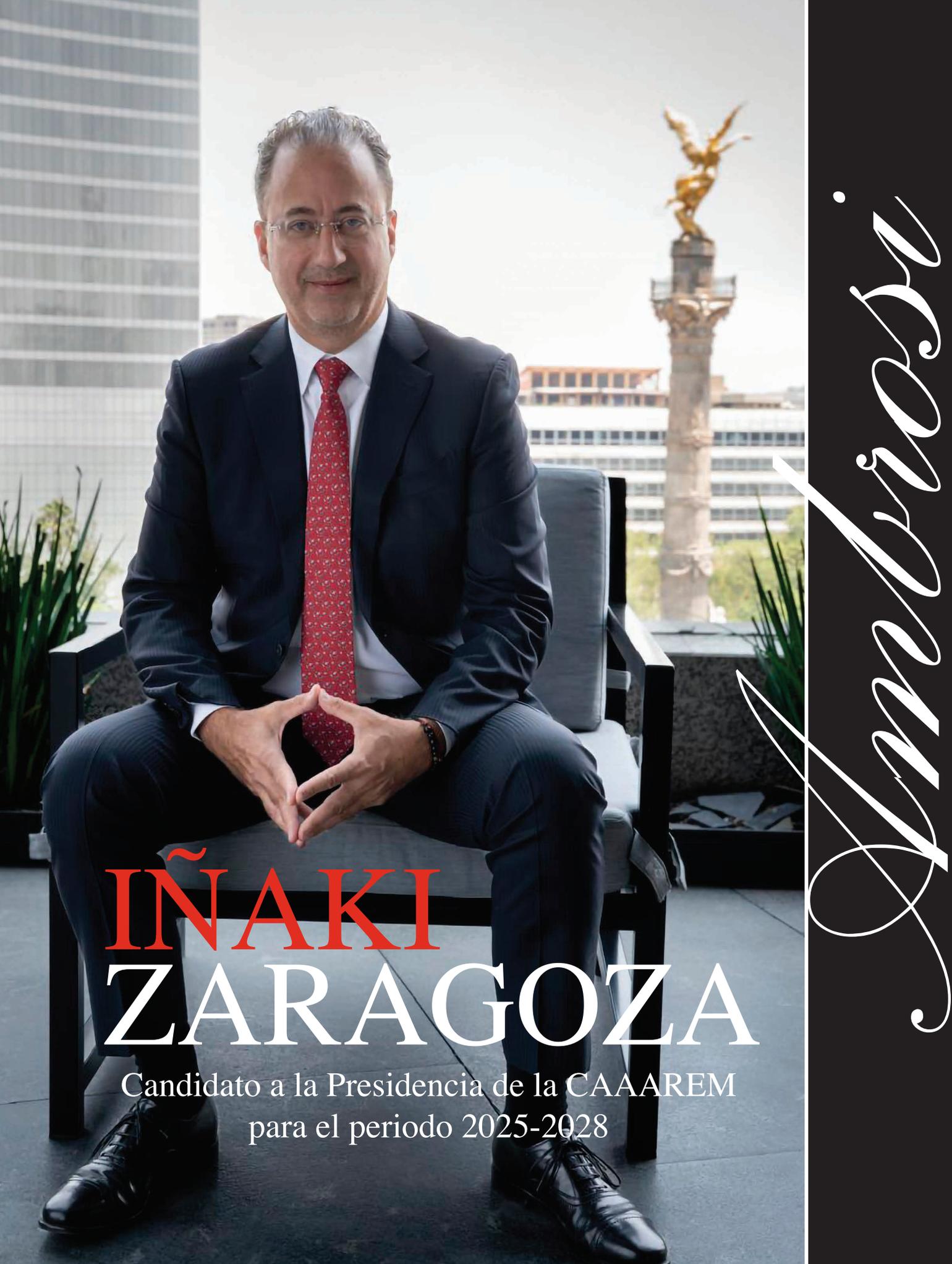
Hay quienes prefieren mantenerse cómodos en las inercias. Iñaki Zaragoza no es uno de ellos. Cuando se refiere al sistema de patentes aduanales en México, lo hace con seguridad: “*Es el corazón del modelo aduanal mexicano... pero necesita modernización*”.

Reconoce el valor histórico y jurídico de la figura del Agente Aduanal, pero señala sin titubeo las áreas que requieren ajuste: los mecanismos de suspensión, los criterios de evaluación y la certeza jurídica. “*No podemos seguir operando con reglas que nos son las ideales*”, afirma, con la serenidad de quien no lanza críticas vacías, sino propone soluciones posibles. El futuro exige precisión: exige revisión normativa, institucionalidad funcional y marcos legales que protejan y no condicionen al profesional aduanal.

Cuando la experiencia se convierte en compromiso

Hay preguntas que no se improvisan. ¿Por qué buscar la presidencia de la CAAAREM justo ahora? Responde con una pausa que no es vacilación, sino conciencia. “*Este es un momento histórico. Hay cambios estructurales en el comercio exterior, en la tecnología y en la relación con la autoridad. No podemos improvisar*”.

La frase revela una de las cualidades más visibles de su perfil, no es un candidato de ocasión ni de última hora, llega con décadas de trabajo acumulado, con una mirada integral del gremio y con una red construida a base de confianza, palabra cumplida y resultados.



IÑAKI
ZARAGOZA

Candidato a la Presidencia de la CAAAREM
para el periodo 2025-2028

Amorbi

“Es un experto de una sola pieza que no promete todo, pero que *sí se compromete a escuchar, incluir, defender y transformar.*”

Pero más allá de la coyuntura externa, Zaragoza reconoce un reto interno: la división. “*Muchos colegas me han expresado su preocupación por un gremio fragmentado, pero yo creo en la unidad y en una Confederación más fuerte, más cercana y más grande*”, lo dice con énfasis.

Escuchar, representar, convocar

En su proyecto no hay espacio para la centralización vertical ni para las decisiones unilaterales, propone ejercer un liderazgo transparente, de puertas abiertas y de escucha activa. “*Seré un presidente que escucha, que convoca, que representa con firmeza y que defiende al gremio con inteligencia*”, comenta, reconociendo que cada Asociación Local tiene voz, historia y demandas propias. La Confederación, sostiene, no puede seguir actuando como si la unidad fuera un trámite; la unidad debe construirse, protegerse y celebrarse.

Su propuesta incluye la creación de un **Gabinete Nacional Aduanal**, representativo de todas las regiones y especialidades, con facultades reales para participar en las decisiones estratégicas de la CAAAREM. Además, propone la firma de un **Pacto por la Unidad Gremial**, un instrumento vivo donde las asociaciones aporten, evalúen y participen directamente en las soluciones.

SU LÍNEA ES MUY CONCRETA, SE BASA EN DISEÑAR NUEVAS REGLAS DE CONVIVENCIA INSTITUCIONAL, DONDE TODAS LAS VOCES CUENTEN.

Unidad, voz y rumbo común

Si algo defiende todo el discurso y el proyecto del A.A. Iñaki Zaragoza Ambrosi es una convicción profunda: la unidad es el único camino. “*La Confederación somos todos*”, insiste. Desde el joven agente que busca su lugar en el ecosistema aduanal hasta el decano con décadas de experiencia, cada miembro cuenta. Cada especialidad construye el todo.

Así concluye el candidato la entrevista. Es un experto de una sola pieza que no promete todo, pero que **sí se compromete a escuchar, incluir, defender y transformar.**



CURSO ESPECIALIZADO

PROCEDIMIENTOS **ADUANEROS**

30

julio

18:00 - 21:00 HRS

TOTALMENTE
EN LÍNEA

zoom



Universidad ISIDE
www.iside.mx



**Imparte: Mtro. Alejandro E. Espadas
Martínez**

*Fundador y Director de la firma Eska
Consultores y Asesores s.c.*

SOBRE EL EXPOSITOR

Socio Fundador de Eska Consultores y Asesores, y Presidente de CENCOMEX. Es Licenciado en Derecho por la Universidad Tecnológica de México, y Maestro en Derecho Fiscal y Administrativo por la Barra Nacional de Abogados. Además, cursó el posgrado en Comercio Exterior impartido por la Universidad Virtual Tributaria y de Comercio Exterior del SAT, y los diplomados en: Valoración Aduanera, Reformas Fiscales 2014, Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, Modificaciones a las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, Reforma Aduanera 2015, y Auditorías Fiscales Preventivas. Actualmente cursa la Maestría en Derecho Aduanero y Derecho de Comercio Exterior, en el Centro Universitario de Estudios Jurídicos.

INCLUYE:

- Constancia con valor curricular
- Material electrónico

INSCRÍBETE HOY

Por WhatsApp  2227 350518
ana.rojas@estrategiaaduanera.mx



AMÉRICA DEL NORTE 2050

Hablemos de una región con historia y futuro

SOLO UNA INTEGRACIÓN INTELIGENTE —GRADUAL PERO DECIDIDA—
PERMITIRÁ A AMÉRICA DEL NORTE RESPONDER A LOS DESAFÍOS DE UN MUNDO
POLICÉNTRICO, VOLÁTIL Y TECNOLÓGICAMENTE ACELERADO.



E

En 2038, la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM) cumplirá cien años. Un siglo de institucionalidad no es un simple aniversario: es un acto de permanencia, un acontecimiento que confirma cómo su estructura ha resistido el paso del tiempo, las crisis económicas, las reformas fiscales, las mutaciones tecnológicas y los vaivenes de la política nacional e internacional. Ese centenario es también una oportunidad para plantear una pregunta clave: si hemos llegado hasta aquí con solidez, ¿qué necesitamos imaginar, construir y defender para seguir vigentes en los próximos 25 años?

Para responder, conviene mirar brevemente hacia atrás. En el año 2000, el mundo era otro. El TLCAN era todavía joven y relativamente incuestionado. China no había ingresado a la OMC. Las redes sociales aún no existían. Las operaciones aduanales se hacían en papel, el e-commerce era incipiente, y términos como blockchain, inteligencia artificial o trazabilidad digital eran lejanos incluso para los más visionarios. La idea de un conflicto comercial entre Estados Unidos y China parecía improbable, y la movilidad internacional aún se regía por lógicas anteriores al 11 de septiembre de 2001. El concepto de nearshoring no existía y, sin embargo, todo eso cambió, en menos de una generación.

También cambió la política. Lo que era centro hoy es considerado tibieza. El extremismo, ya sea político, ideológico, religioso o incluso

corporativo, ha ganado terreno en todo el mundo. La polarización es parte del paisaje, y los consensos racionales se ven debilitados por narrativas emocionales, incluso en materia comercial. La diplomacia ha dejado de ser un espacio técnico y ha pasado a ser un teatro de gestos. En este entorno, la planificación a largo plazo parece un lujo, pero es más necesaria que nunca.

Si todo esto fue posible entre el 2000 y el 2025, ¿qué no será posible, para bien o para mal, entre 2025 y 2050? ¿Qué tecnologías cambiarán el comercio? ¿Qué nuevos conflictos alterarán la geografía económica? ¿Cómo evolucionarán las fronteras, las monedas, las cadenas de suministro, las ciudades portuarias? ¿Qué nuevos tratados, acuerdos o bloques regionales surgirán? Y ¿Qué papel jugará México y el gremio aduanal mexicano en ese nuevo mundo?

Este artículo propone una hipótesis de trabajo: qué es posible, y urgente, articular una visión estratégica para América del Norte que se proyecte a 2050, basada en memoria institucional, rigor técnico e imaginación informada. Que esa visión debe construirse ahora, al calor de la próxima revisión del T-MEC y que el gremio aduanal, por su historia, su conocimiento operativo y su legitimidad social, tienen el derecho, y quizá más que eso, la responsabilidad de ser parte activa en la conversación.

Historia como cimiento: el gremio que ayudó a construir México

Mucho antes de que existieran trata-



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.

dos de libre comercio o cadenas globales de suministro, el comercio exterior mexicano ya exigía estructura, vigilancia y experticia. Las aduanas, desde los albores de la vida republicana, fueron concebidas como garantes del interés fiscal del Estado. Su propósito no solo era recaudar impuestos, sino también ordenar el flujo de mercancías, proteger la producción nacional y, en muchos casos, ejercer soberanía sobre las zonas de contacto internacional. Esta visión temprana convirtió al comercio exterior en un asunto de Estado, no de oportunidad.

“LA DIPLOMACIA HA DEJADO DE SER UN ESPACIO TÉCNICO Y HA PASADO A SER UN TEATRO DE GESTOS. EN ESTE ENTORNO, LA PLANIFICACIÓN A LARGO PLAZO PARECE UN LUJO, PERO ES MÁS NECESARIA QUE NUNCA”



En ese contexto emergió la figura del agente aduanal como un profesional necesario, no como un burócrata improvisado: intérprete de la ley, asesor de los importadores y exportadores, mediador entre el sector privado y la autoridad fiscal. La complejidad de los procesos, la multiplicidad de mercancías y la diversidad de puertos y fronteras exigieron una figura con habilidades técnicas, conocimientos legales y profundo entendimiento del entorno operativo. La figura del agente aduanal surgió no como un accidente, sino como una respuesta institucional a un desafío sistémico.

La frontera norte del país se convirtió en un territorio vital para el desarrollo del gremio. En ciudades como Nuevo Laredo, Matamoros, Ciudad Juárez o Mexicali, la operación aduanera era, y sigue siendo, una mezcla de técnica, logística y diplomacia cotidiana. Los agentes aduanales de la región no solo dominaban la normativa mexicana, sino que entendían las lógicas del otro lado del río. Esta posición fronteriza los convirtió en operadores de vanguardia, antici-

pando soluciones que, décadas más tarde, se integrarían al marco normativo nacional.

El parteaguas de 1938: institucionalización del gremio

La fundación formal de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana

(CAAAREM), el 8 de junio de 1938, marcó la pauta para la formalización de una profesión que ya era indispensable para el comercio exterior del país. Ese mismo año, también se fundó la Asociación de Agentes Aduanales de Nuevo Laredo, uno de los nodos más activos y emblemáticos de la frontera. Ambas instituciones marcaron un punto de inflexión en la profesionalización del gremio. Ambas instituciones existían ya desde al menos el principio de los años veinte del siglo veinte.

Esta institucionalización, sentó las bases de un código ético, un modelo de capacitación continua y una estructura gremial que perdura hasta nuestros días. En un país donde muchas asociaciones desaparecen al primer cambio político, la permanencia de CAAAREM y sus asociaciones afiliadas es en sí misma un testimonio de resiliencia institucional.

Desde entonces, el gremio ha sido una cantera de generaciones que se



forman, se actualizan y se comprometen con la legalidad y la eficiencia. La figura del agente aduanal se transmitía, en muchos casos, de padres a hijos, como una herencia de honor profesional. Pero más allá del linaje, lo que se hereda es un ethos: el de ser garante de legalidad, facilitador de comercio y constructor de confianza entre la sociedad, el Estado y el mercado global.

Del pasado al presente: una historia que aún se escribe

A lo largo de sus más de 85 años de historia organizada, el gremio ha enfrentado y superado desafíos enormes. La nacionalización de la economía, las olas de proteccionismo, la apertura de los años noventa, el tránsito del TLCAN al T-MEC, las crisis logísticas globales más recientes. En cada etapa, los agentes aduanales han demostrado capacidad de adaptación, manteniendo siempre el equilibrio entre cumplimiento y facilitación.

Su papel ha sido particularmente relevante en la implementación efectiva de los tratados. Mientras los textos legales se discuten en mesas técnicas o políticas, son los agentes quienes convierten esas cláusulas en operación diaria. Traducen la letra del tratado en expedientes, flujos logísticos y estrategias de cumplimiento. Su visión operativa ha sido clave para evitar bloqueos, anticipar fricciones y sugerir soluciones que muchas veces han sido ignoradas, hasta que el sistema colapsa y se recurre entonces a ellos para solventar el problema.

En un país con una historia aduanera tan rica como accidentada, pocos gremios pueden presumir de continuidad activa, profesionalismo

“A LO LARGO DE SUS MÁS DE 85 AÑOS DE HISTORIA ORGANIZADA, EL GREMIO HA ENFRENTADO Y SUPERADO DESAFÍOS ENORMES. LA NACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA, LAS OLAS DE PROTECCIONISMO, LA APERTURA DE LOS AÑOS NOVENTA, EL TRÁNSITO DEL TLCAN AL T-MEC, LAS CRISIS LOGÍSTICAS GLOBALES MÁS RECIENTES. EN CADA ETAPA, LOS AGENTES ADUANALES HAN DEMOSTRADO CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN, MANTENIENDO SIEMPRE EL EQUILIBRIO ENTRE CUMPLIMIENTO Y FACILITACIÓN”



técnico y legitimidad social como el gremio aduanal. Esa historia no es nostalgia. Es un capital político, ético y estratégico que debe ser reconocido en el momento crítico que vive la región. Porque quien ha sido capaz de sostener 87 años de historia con integridad, también puede, y debe, participar en el diseño del futuro.

2025: punto de quiebre, punto de oportunidad

En términos históricos, los tratados comerciales han sido mucho más que acuerdos técnicos: han fun-

cionado como signos de época. El TLCAN, firmado en 1992, fue el emblema de una era de apertura, liberalización y confianza en los mercados globales. El T-MEC, ratificado en 2020, surgió en un contexto distinto: el auge del proteccionismo, la fragmentación geopolítica y la necesidad de defender, más que expandir, los marcos de integración. Ahora, en 2025, la región se acerca a un momento definitorio: la revisión sexenal prevista para 2026, que podría anticiparse en los hechos, si no en la forma.

Esa revisión no debe ser vista como una obligación procedimental, sino como una bifurcación estratégica. Las decisiones que se tomen, o no se tomen, en este periodo marcarán el rumbo de América del Norte en las próximas dos décadas. Puede ser una ocasión para consolidar un modelo funcional, justo y resiliente, o puede abrir grietas que terminen debilitando el sistema regional. La historia dirá si el T-MEC fue un puente o una frontera entre dos formas de concebir la integración.

Para México, esta revisión es particularmente crítica. El país se encuentra en una posición de ventaja estratégica, por ubicación, infraestructura y tratados, pero también enfrenta vulnerabilidades internas: inseguridad, desigualdad regional, debilidad institucional. Una renegociación sin estrategia podría acentuar esas debilidades; una revisión proactiva podría convertirlas en áreas de oportunidad. La clave está en no llegar tarde, ni mal acompañado.

Riesgos actuales del modelo fragmentado

Uno de los peligros más evidentes en el entorno actual es la fragmentación de la arquitectura trilateral. Las tensiones políticas en Estados Unidos, el pragmatismo silencioso de Canadá y la diplomacia defensiva de México generan un entorno donde los acuerdos bilaterales, o las amenazas unilaterales, comienzan a desplazar la lógica cooperativa. El uso de aranceles como castigo político, las presiones por revisar reglas de origen, y el discurso recurrente sobre la supuesta *debilidad* mexicana son señales de advertencia.

Además, la creciente preocupación en Estados Unidos por la trian-

gulación de productos, particularmente de origen chino, ha colocado a México en el centro de una tormenta diplomática. La posibilidad de que empresas asiáticas establezcan operaciones en territorio mexicano para beneficiarse indebidamente del T-MEC, sin generar valor agregado real, ha generado tensiones que podrían escalar y en este entorno, la línea entre competencia desleal y defensa soberana se vuelve cada vez más delgada.

La presión no solo vendrá del gobierno estadounidense: también de sus gremios, sindicatos y sectores productivos, que buscan asegurar empleos, limitar las importaciones y condicionar el acceso preferencial a estándares más exigentes. Sin una estrategia clara, México corre el riesgo de convertirse en el “*villano útil*” de una narrativa proteccionista, lo cual puede ser devastador para su imagen internacional y su capacidad negociadora.

El gremio como voz informada en un entorno desinformado

En este contexto complejo, el gremio aduanal tiene un papel clave que aún no ha sido suficientemente reconocido. Los agentes aduanales son quienes mejor conocen la realidad diaria del comercio: sus flujos, sus fricciones, sus fallas y sus oportunidades. Son los únicos que combinan conocimiento técnico, visión operativa e información de primera mano sobre lo que realmente está pasando en las aduanas, los puertos, los centros logísticos y las fronteras.

Su experiencia acumulada no solo es útil para mejorar procesos: puede ser determinante para formular políticas. En un entorno donde muchas decisiones se toman con base en percepciones, titulares o narrativas ideológicas, la voz del gremio puede y debe ser un contrapeso de racionalidad y conocimiento. Pero para eso, necesita ser proactiva: participar en los espacios donde se diseñan las estrategias, no solo donde se aplican las reglas.

El agente aduanal del siglo XXI no puede limitarse a ser un operador técnico. Debe convertirse en un

“NO SE TRATA DE RENUNCIAR A LA MEXICANIDAD, LA CANADIENSE O LA ESTADOUNIDENSE, SINO DE AÑADIR UNA CAPA DE PERTENENCIA REGIONAL QUE PERMITA AFRONTAR JUNTOS LOS DESAFÍOS GLOBALES”





interlocutor estratégico, un constructor de confianza, un defensor informado de la legalidad y de la viabilidad del modelo de integración. Esa transformación, ya en marcha en muchos casos, debe ser respaldada por sus instituciones, reconocida por sus contrapartes y aprovechada por el Estado mexicano como activo diplomático.

NorthAm como hipótesis: ¿y si fuéramos una comunidad regional totalmente integrada?

¿Por qué América del Norte no tiene instituciones permanentes?

A diferencia de la Unión Europea, donde existen órganos supranacionales con autoridad legal, regulatoria y hasta jurisdiccional, América del Norte sigue operando bajo la lógica de tratados intergubernamentales puntuales, sin estructuras permanentes. El T-MEC, como antes el TLCAN, es un acuerdo comercial complejo, pero no es un instrumento de integración profunda. No hay una Secretaría trilateral, ni un tribunal regional, ni mucho menos una figura que repre-

sente institucionalmente a la región ante el mundo.

Para que América del Norte evolucione hacia una comunidad, lo que aquí llamaremos NorthAm, haría falta superar esta fragmentación. No necesariamente copiando el modelo europeo, pero sí creando órganos técnicos conjuntos, fondos de infraestructura regional, mecanismos binacionales y trinacionales de gobernanza operativa, y, sobre todo, una narrativa compartida que permita reconocerse mutuamente no solo como vecinos, sino como socios interdependientes con un destino común.

Este cambio no implica perder soberanía. Al contrario, implica ejercerla de forma estratégica. Ser parte de una comunidad no es subordinarse; es acordar reglas claras para fortalecer capacidades propias y conjuntas. La experiencia europea muestra que la cesión controlada de ciertas competencias puede traducirse en mayor poder de negociación global, mejor coordinación de crisis y una economía más resiliente. Si América del Norte aspira a competir con Asia o Europa, no basta con sumar PIBs: necesita

articular voluntad política e institucionalidad funcional.

La idea del Amero: Símbolo de integración o utopía financiera

Uno de los elementos más provocadores cuando se habla de integración regional profunda es la posibilidad de una moneda común: el *Amero*. La sola mención del término genera escepticismo, resistencias y hasta alarmas patrióticas y, sin embargo, no deja de ser una hipótesis interesante, no tanto por su viabilidad inmediata, sino por lo que simboliza: la idea de una región con una estructura económica sincronizada, capaz de reducir fricciones cambiarias, facilitar el comercio, atraer inversión y defenderse mejor frente a crisis externas.

Implementar una moneda común requeriría, entre muchas otras cosas, políticas fiscales coordinadas, bancos centrales interoperables y absolutamente autónomos de la política partidista, convergencia macroeconómica, y un grado de confianza política que hoy no existe. Pero eso no significa que no deba pensarse. El ejercicio de imaginar el *Amero* no implica imponerlo: implica preguntarse qué instrumentos compartidos podrían fortalecer a la región. ¿Un fondo trilateral de estabilización? ¿Una unidad contable usual? ¿Un sistema armonizado de pagos transfronterizos? Todos estos son pasos intermedios que podrían explorarse sin desatar alarmas innecesarias.

En cualquier caso, el debate sobre una moneda común sirve como termómetro de integración. Si ni siquiera puede hablarse del tema, quizá no estamos listos para ser una comunidad. Pero si puede



**Conoce nuestros
diplomados en línea**

DIPLOMADO EN IMMEX

12 módulos

DIPLOMADO EN COMERCIO EXTERIOR, OPERACIÓN ADUANERA Y LOGÍSTICA

12 módulos

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

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

**Costo por módulo
\$3,500.00 + IVA**

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

DIPLOMADO EN CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

18 módulos

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

DIPLOMADO EN DEFENSA ADUANERA

12 módulos

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



discutirse con madurez, con escenarios, riesgos y oportunidades bien definidos, tal vez estemos más cerca de una integración funcional de lo que creemos.

¿Ser región o seguir jugando a ser vecinos?

En la práctica, América del Norte se comporta como un sistema interdependiente, pero se piensa como tres países que negocian entre sí (casi siempre). Las cadenas de suministro, la integración energética, los flujos migratorios y las redes logísticas ya están profundamente entrelazadas. Lo que falta es la voluntad de asumir esa realidad como base para diseñar políticas públicas coherentes. Seguir operando como vecinos con buena voluntad no es suficiente. Es tiempo de actuar como una región con objetivos estratégicos comunes.

La construcción de una identidad productiva norteamericana, una narrativa que una sin borrar diferencias, es un paso clave. No se trata de renunciar a la mexicanidad, la canadiense o la estadounidense, sino de añadir una capa de pertenencia regional que permita afrontar juntos los desafíos globales. Educación,

estándares laborales, certificaciones técnicas, sostenibilidad ambiental, innovación tecnológica: todos estos pueden ser pilares de una comunidad económica avanzada.

El obstáculo más grande no es técnico: es mental. Es el miedo a ceder, la sospecha del otro, la idea de qué integración equivale a subordinación. Superar eso exige liderazgo, visión y generosidad política. Pero también exige pensar el futuro no como amenaza, sino como posibilidad. Porque

si América del Norte quiere dejar de reaccionar y empezar a liderar, deberá dejar de actuar como tres países con tratado y empezar a imaginarse como una región con proyecto.

La frontera del futuro: comercio postmaterial y aduanas digitales

En 2050, el comercio internacional no se limitará al intercambio de bienes tangibles. La economía global estará cada vez más dominada por activos intangibles: software, diseños, algoritmos, datos y servicios digitales. La impresión 3D permitirá la producción local de componentes a partir de diseños desarrollados en otras regiones, desafiando las definiciones tradicionales de importación y exportación. Surgirán preguntas fundamentales que hoy apenas empezamos a formular: ¿es una importación un objeto impreso localmente a partir de un diseño extranjero? ¿Quién posee los derechos sobre ese bien? ¿Dónde, en realidad, se genera el valor?

Este nuevo escenario plantea desafíos profundos para las aduanas y para los agentes aduanales.

“NO SE TRATA DE RENUNCIAR A LA MEXICANIDAD, LA CANADIENSE O LA ESTADOUNIDENSE, SINO DE AÑADIR UNA CAPA DE PERTENENCIA REGIONAL QUE PERMITA AFRONTAR JUNTOS LOS DESAFÍOS GLOBALES”



La trazabilidad de los bienes ya no dependerá únicamente de su origen físico, sino también de su origen digital. Será necesario desarrollar marcos normativos que contemplen no solo el movimiento de mercancías, sino también la propiedad intelectual, la transferencia de datos y los procesos de producción descentralizada. La frontera del futuro será, en gran medida, una frontera de datos, donde el flujo de información será tan estratégico como el flujo de mercancías.

La transformación digital de las aduanas será impulsada por tecnologías emergentes que permitirán una gestión más eficiente, segura y predictiva del comercio internacional. Una de las herramientas clave será el blockchain, capaz de crear registros inmutables y transparentes de las transacciones comerciales, facilitando la trazabilidad de los bienes y reduciendo el riesgo de fraude. Iniciativas como el *“Open Customs Blockchain”* apuntan a estandarizar el uso de esta tecnología en las operaciones aduaneras, promoviendo la interope-

abilidad entre múltiples actores del comercio global. Junto a ello, la inteligencia artificial permitirá el análisis predictivo de riesgos, identificando patrones de comportamiento y anticipando posibles irregularidades en las operaciones comerciales, con lo cual las autoridades podrán adoptar enfoques más proactivos, precisos y eficientes.

La combinación de blockchain e inteligencia artificial dará lugar a las denominadas aduanas predictivas, sistemas inteligentes capaces de anticipar y prevenir riesgos, optimizando los procesos de inspección, reduciendo los tiempos de despacho y adaptándose dinámicamente a la creciente complejidad de las cadenas de suministro globales. La aduana del futuro será, más que un punto de control, un nodo inteligente de gestión de riesgos en tiempo real.

En este contexto, el papel del agente aduanal evolucionará significativamente. Más allá de su tradicional rol como experto en normativa y procedimientos, el agente aduanal

de mediados del siglo XXI se convertirá en un auténtico gestor de datos y confianza. Su trabajo implicará validar y certificar la veracidad de los datos asociados a las operaciones comerciales, asegurando la integridad de la información en los sistemas digitales. Además, desempeñará un rol fundamental como intermediario tecnológico, facilitando la adopción de nuevas herramientas entre las empresas y asegurando el cumplimiento normativo en entornos cada vez más automatizados.

Al mismo tiempo, el agente aduanal deberá consolidarse como un defensor activo de la legalidad y la ética en el comercio internacional, promoviendo prácticas comerciales transparentes, velando por el respeto a los derechos de propiedad intelectual y protegiendo la privacidad y seguridad de los datos personales involucrados en las operaciones. Esta transición hacia un nuevo perfil profesional requerirá una actualización constante

“LA COMBINACIÓN DE BLOCKCHAIN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL DARÁ LUGAR A LAS DENOMINADAS ADUANAS PREDICTIVAS, SISTEMAS INTELIGENTES CAPACES DE ANTICIPAR Y PREVENIR RIESGOS, OPTIMIZANDO LOS PROCESOS DE INSPECCIÓN, REDUCIENDO LOS TIEMPOS DE DESPACHO Y ADAPTÁNDOSE DINÁMICAMENTE A LA CRECIENTE COMPLEJIDAD DE LAS CADENAS DE SUMINISTRO GLOBALES”



de competencias, una capacidad de adaptación ágil a las innovaciones tecnológicas y una visión estratégica que le permita anticipar tendencias, asesorar con criterio y actuar como pieza clave en la consolidación de un ecosistema comercial más inteligente, resiliente y justo.

La frontera del futuro no será solo un espacio físico delimitado, sino un ecosistema de información donde la confianza, la tecnología y la integridad definirán el éxito de las operaciones y será en ese ecosistema donde el agente aduanal seguirá teniendo un papel irremplazable, no por su capacidad de garantizar operaciones, sino por su capacidad de construir puentes entre el pasado, el presente y el futuro del comercio internacional.

La frontera como laboratorio de integración

Del límite geográfico al epicentro de la innovación regional

La región fronteriza entre México y Estados Unidos ha dejado de ser, desde hace décadas, una simple línea divisoria. Se ha transformado, silenciosa pero consistentemente, en un ecosistema dinámico de colaboración económica, tecnológica y social. A lo largo de sus más de tres mil kilómetros de extensión, esta frontera alberga una compleja red de ciudades binacionales, parques industriales, cruces ferroviarios, plataformas logísticas y centros aduaneros que articulan, en tiempo real, buena parte del comercio trilateral de América del Norte.

Proyectos recientes como el nuevo puente ferroviario internacional en Los Dos Laredos, diseñado con tecnología de última generación para optimizar la movilidad de carga,

refuerzan la importancia estratégica de este corredor. No se trata únicamente de infraestructura física: se trata de infraestructura pensada desde la interoperabilidad logística, la eficiencia aduanera y la resiliencia comercial. Cada nuevo paso en modernización fronteriza no solo acelera el flujo de mercancías, sino que también envía un mensaje político y económico: la frontera no es un problema que gestionar, sino una oportunidad que potenciar.

A la par de estas obras, iniciativas de modernización portuaria, automatización de procesos y digitalización de

operaciones aduaneras están transformando la frontera en un auténtico laboratorio de integración regional. La implantación de sistemas de ventanilla única, que permiten a los operadores comerciales gestionar de forma simultánea sus obligaciones ante múltiples autoridades, ha reducido tiempos de espera, simplificado procedimientos y fortalecido la competitividad regional. La interoperabilidad de datos entre aduanas de ambos lados de la frontera se perfila como el siguiente gran salto operativo: compartir información no solo para inspeccionar, sino para anticipar y facilitar.



En este proceso de transformación, la frontera también se está convirtiendo en un modelo de sostenibilidad. La estrategia de comercio verde impulsada en diversas aduanas busca incentivar prácticas responsables, reducir la huella ambiental de las operaciones logísticas, y promover una resiliencia climática que se vuelve indispensable ante el aumento de fenómenos extremos. Los cruces fronterizos del futuro no

serán solamente eficientes: también serán sostenibles, adaptativos y resilientes.

La experiencia acumulada en la región fronteriza ofrece lecciones valiosas para la integración de América del Norte en su conjunto. La colaboración constante entre autoridades locales, estatales y federales, junto con la participación activa del sector privado, ha permitido enfrentar desafíos comunes que van desde



la saturación de infraestructura hasta la seguridad transfronteriza. Más importante aún, ha demostrado que la integración no es un acto de firma de tratados, sino una práctica cotidiana que requiere confianza operativa, diálogo permanente y capacidad de innovación conjunta.

En muchos sentidos, la frontera México-Estados Unidos ya funciona como un espacio de integración avanzada, donde las soluciones binacionales se ensayan, se perfecciona y se institucionalizan. Esta frontera ha servido como plataforma de pruebas piloto para políticas innovadoras en facilitación comercial, en gestión de riesgos logísticos y en aplicación de tecnologías emergentes. Lo que se ha aprendido en esta franja puede, y debe, ser replicado hacia otras áreas de cooperación regional, si América del Norte aspira a consolidarse como un verdadero

bloque económico y geoestratégico en las próximas décadas.

La frontera, en suma, no es el fin de un país ni el inicio de otro: es el punto donde la integración se vuelve tangible y su evolución ofrece un mapa de ruta, imperfecto, pero inspirador, de lo que podría ser la América del Norte del futuro.

El agente aduanal como estrategia del siglo XXI

Tradicionalmente, el agente aduanal ha sido percibido como un experto en normativas y procedimientos, encargado de asegurar que las operaciones de importación y exportación cumplan cabalmente con las regulaciones vigentes. Su función, durante gran parte del siglo XX y comienzos del XXI, se centraba en la correcta interpretación y aplicación de leyes aduaneras, en la gestión documental y en la facilitación de

trámites ante las autoridades fiscales y comerciales.

Sin embargo, en el contexto actual de transformación digital acelerada, de complejidad creciente en las cadenas de suministro y de integración económica cada vez más sofisticada, su rol ha evolucionado hacia una función mucho más estratégica. Hoy en día, el agente aduanal actúa como un asesor integral, brindando consultoría en temas de optimización de procesos logísticos, reducción de costos de cumplimiento, gestión de riesgos regulatorios y estructuración de estrategias de comercio exterior. Su conocimiento profundo del entramado normativo y operativo del comercio internacional lo posiciona como un actor clave en la toma de decisiones empresariales y en el diseño de políticas corporativas de inserción global.

El agente aduanal del siglo XXI debe desarrollar una serie de competencias que le permitan adaptarse con éxito a los cambios tecnológicos y a las nuevas exigencias del comercio internacional. El dominio de tecnologías emergentes es esencial: familiarizarse con herramientas como la inteligencia artificial, el blockchain, los sistemas de automatización y los algoritmos de análisis predictivo se vuelve un requisito ineludible para quienes aspiran a seguir siendo relevantes en la gestión aduanera del futuro. El análisis de grandes volúmenes de datos, la capacidad de interpretar información crítica en tiempo real y de extraer de ella patrones relevantes para la toma de decisiones, se perfila como otra competencia central en este nuevo entorno.



Asimismo, las habilidades de comunicación y negociación adquieren una importancia renovada. El agente aduanal debe ser capaz de interactuar eficazmente con una amplia diversidad de actores: desde autoridades gubernamentales hasta clientes internacionales, operadores logísticos, asesores legales y plataformas tecnológicas.

Cada interlocutor exige un lenguaje, un ritmo y una estrategia de diálogo distintos, y la habilidad de transitar fluidamente entre ellos marcará la diferencia. Además, el conocimiento actualizado y profundo de normativas y acuerdos comerciales internacionales será indispensable para garantizar el cumplimiento y, al mismo tiempo, para identificar nuevas oportunidades de optimización y expansión para sus clientes.

En este escenario, el agente aduanal se convierte también en un pilar de la integración regional. En el contexto de una posible América del Norte más cohesionada y funcional, su papel como facilitador del comercio y como garante de la legalidad resulta más estratégico que nunca. Su experiencia práctica, su comprensión de las realidades de frontera y su capacidad para operar en entornos binacionales lo convierten en un actor indispensable para impulsar la armonización de procedimientos, la estandarización de criterios y la cooperación efectiva entre los sistemas aduaneros de los tres países.

Pero más aún, su participación activa en la formulación de políticas públicas y en la implementación de soluciones tecnológicas avanzadas puede contribuir de manera significativa a la construcción de una comunidad económica regional más eficiente, competitiva y resiliente.

“LA REVISIÓN DEL T-MEC EN 2026 SERÁ UN PARTEAGUAS, PERO NO PUEDE SER VISTA COMO UN PUNTO DE LLEGADA. SERÁ APENAS UNO DE LOS MUCHOS HITOS QUE DEFINIRÁN EL RUMBO DE AMÉRICA DEL NORTE HACIA EL 2050”



El agente aduanal no será simplemente un operador del cambio: será, si así lo decide, uno de sus arquitectos principales.

La visión como herramienta de poder

Cien años de historia gremial no son solo una herencia: son una responsabilidad. En 2038, cuando la CAAA-REM celebre su centenario, el gremio aduanal mexicano tendrá mucho que conmemorar, pero aún más que construir. La historia nos ha enseñado que la permanencia no se garantiza con la nostalgia, sino con la capacidad de adaptarse, anticiparse y contribuir activamente a los nuevos escenarios.

La revisión del T-MEC en 2026 será un parteaguas, pero no puede ser vista como un punto de llegada. Será apenas uno de los muchos hitos que definirán el rumbo de América del Norte hacia el 2050. Las decisiones que se tomen en los próximos años, desde la regulación del comercio digital hasta la arquitectura institucional de la región, moldearán las oportunidades, los riesgos y las nuevas fronteras del comercio y es precisamente ahí

donde el gremio debe posicionarse: no como un espectador técnico, sino como un actor estratégico.

Porque si algo ha quedado claro es que la integración regional ya no se define solo en las mesas de negociación. También se define en las aduanas, en los cruces fronterizos, en los despachos logísticos, en los datos que se generan y en la confianza que se construye. Ahí donde opera el agente aduanal. Por eso, este artículo no es una predicción: es una propuesta. No se trata de imaginar el futuro por curiosidad, sino de proyectarlo con propósito.

El agente aduanal del siglo XXI no solo debe dominar la técnica, debe liderar con visión. Debe ser capaz de defender el pasado con orgullo, operar el presente con excelencia y anticipar el futuro con inteligencia. En este sentido, es vital que lo haga no solo por el gremio, sino por el país, por la región y por los valores que han sostenido una profesión indispensable durante ya casi un siglo. Porque el futuro, como la frontera, no es un límite: es un punto de partida.





**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

5 AMENAZAS GLOBALES QUE PODRÍAN CAUSAR UNA NUEVA CRISIS ECONÓMICA:

del alza de aranceles al cierre del estrecho de Ormuz

LAS TENSIONES COMERCIALES ESCALAN: EL INCREMENTO UNILATERAL DE ARANCELES, LAS RESTRICCIONES AL CABOTAJE MARÍTIMO, LA OBSTRUCCIÓN EN RUTAS DE ALTO VALOR LOGÍSTICO COMO EL ESTRECHO DE ORMUZ, EL ENDURECIMIENTO DE LAS POLÍTICAS ADUANERAS Y LA VOLATILIDAD EN LOS TRATADOS DE INTERCAMBIO AMENAZAN CON FRENAR EL FLUJO INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS. EL COMERCIO EXTERIOR ENTRA EN FASE CRÍTICA: LAS BALANZAS SE INCLINAN, LAS RESERVAS SE TENSAN Y LAS ALERTAS SE ENCIENDEN EN LOS PRINCIPALES CORREDORES ADUANEROS DEL PLANETA.



E

El sistema económico y logístico global se ha vuelto más interdependiente y vulnerable que nunca, y los riesgos son reales en la actualidad. A pesar de no estar inmersos en una guerra mundial abierta, diversos factores han comenzado a presionar los pilares del comercio internacional, la energía y las cadenas de suministro globales. En este escenario frágil, basta un solo punto de quiebre para desatar una crisis económica o energética de nivel global. En este artículo se analizan cinco amenazas concretas que podrían desestabilizar el orden económico, culminando con una revisión más detallada del Estrecho de Ormuz, uno de los eslabones más críticos del comercio mundial de petróleo y gas natural licuado.

Imposición de aranceles por parte de grandes economías

A inicios de 2025, la política comercial proteccionista ha resurgido con fuerza como un riesgo latente. En este año, Estados Unidos bajo la administración de Donald Trump, anunció nuevos aranceles generales del 10% para las importaciones y tasas específicas de hasta el 60% para productos provenientes de China, que incluso alcanzaron el 145%¹ de aranceles para algunos productos de ese país hasta el momento en que ambas naciones negociaron para detener el alza indiscriminada de aranceles y revertirlos para lograr acuerdos que no les afecten demasiado.

Como se vio durante esta mitad de 2025, estas medidas arancelarias fueron generando tensiones en varios países del mundo, no importando si eran socios comerciales o no, como en el caso de Canadá y México, donde incluso Trump ha amenazado a Canadá con finalizar las negociaciones actuales en materia de aranceles porque ese país está planeando nuevos aranceles a servicios de Estados Unidos.²

Las amenazas de aranceles, según hemos visto y percibido, distorsionan las cadenas de suministro globales y reducen la competitividad internacional, porque los países detienen sus mercancías y cadenas como reacción ante la incertidumbre que se genera y que, de no manejarse adecuadamente, pueden llevar a guerras comerciales que frenan la inversión y la producción en el mundo, sobre todo si provienen de los grandes mercados. A continuación se mencionan cinco amenazas que pueden afectar el comercio global:

Crisis logística en el Canal de Panamá

El Canal de Panamá, que es una estructura que conecta el océano Atlántico con el océano Pacífico, es responsable de cerca del 5% del comercio marítimo mundial. Sin embargo, desde 2023 ha venido enfrentando una severa crisis por escasez de agua, lo que lo ha obligado a reducir el número de tránsitos



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.

diarios. Si se le agrega la intención de Trump de apoderarse de él para evitar que se use para el cruce de buques chinos, ya que alcanza el 21.4%³ el volumen total de carga

"LAS AMENAZAS DE ARANCELES, SEGÚN HEMOS VISTO Y PERCIBIDO, DISTORSIONAN LAS CADENAS DE SUMINISTRO GLOBALES Y REDUCEN LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL, PORQUE LOS PAÍSES DETIENEN SUS MERCANCÍAS Y CADENAS COMO REACCIÓN ANTE LA INCERTIDUMBRE QUE SE GENERA Y QUE, DE NO MANEJARSE ADECUADAMENTE"



que pasa por ese lugar, se genera una tensión más en este canal que de no administrarse adecuadamente, puede afectar el comercio y la economía en la región.

Los factores mencionados pueden estar generando retrasos, aumento de costos en el transporte, desviación de buques y sus rutas, además de tensión en los mercados que son impactados, incluso el energético. Así, si la situación de sequía en Panamá empeora y si se incrementan las manifestaciones del presidente de Estados Unidos, puede ocasionarse que el canal opere a menor

capacidad, afectando gravemente el comercio en todo el continente americano y en Asia.

Ciberguerras y ataques a la infraestructura crítica

Se sabe de la importancia y necesidad de digitalizar los procesos productivos en el mundo, como en la creciente digitalización de la infraestructura energética y logística, pero tiene su lado negativo, como sucedió en el caso del oleoducto Colonial Pipeline, esto en Estados Unidos en 2021. Ese oleoducto fue objetivo de un ciberataque bien coordinado que ocasionó

la parálisis del suministro de combustibles en la costa de ese país por varios días, derivando en consecuencias de desabasto de combustibles y de problemas económicos para la región,⁴ principalmente la afectada. También recuérdese lo que sucedió con la energía eléctrica en España, de la que, aunque se manifiesta que no fue un sabotaje, su impacto sobre el suelo español fue conocido en todo el mundo.⁵

Pensando en esta situación que sucedió en 2021, si ataques de este tipo se realizan de forma simultánea a refinerías, puertos o sistemas de despacho de energía en países importantes, se podrían tener crisis energéticas regionales con efectos globales. Las amenazas están presentes y se ha demostrado que muchos países, ni Estados Unidos, tienen planes de respuesta ágiles, pudiendo ocasionar inestabilidad en sus países o sus regiones.

Cuellos de botella en vías marítimas estratégicas

En este caso, debemos recordar que el buque mercante Ever Given encalló en el canal de Suez en 2021.⁶



Este buque se atascó en ese canal y costó, por día, al menos 10 mil millones de dólares en comercio y, aunque se pudo mover en 6 días de ese lugar, alteró por semanas el comercio mundial. Como este canal, se tienen el estrecho de Malaca⁷ y el Báb el-Mandeb.⁸ Todos estos lugares son esenciales para el tránsito de contenedores, gas natural y petróleo.

Su importancia es vital si se entiende que estas vías marítimas pueden congestionarse, pueden ser atacadas por piratas e, incluso, los conflictos regionales o accidentes pueden paralizar estas rutas, con el consecuente desabasto de energéticos, mercancías e insumos para las cadenas de suministro, pudiendo ocasionar en los países inflación y problemas energéticos. Si suceden situaciones como las manifestadas, los retrasos pueden impactar la economía en el mundo.

Estrecho de Ormuz, donde el petróleo y el gas son estratégicos para el planeta

El Estrecho de Ormuz está ubicado entre Omán e Irán. Se trata de un punto de paso obligatorio para la quinta parte del petróleo comercializado por vía marítima en el planeta.⁹ De esa quinta parte, el 84% de petróleo crudo y el 83% de gas natural alimentan a Asia en su conjunto. Los energéticos provienen desde Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait e Irak, quienes usan ese estrecho para llevar sus productos, además de Asia, a América y Europa.

Entiéndase su importancia si se sabe además que, solo en la primera mitad de 2023, cruzaron por este estrecho alrededor de 20 millones de barriles de petróleo cada día.¹⁰ De forma tal que, si se da su cierre,

"EN EL CASO DEL ESTRECHO DE ORMUZ, A DIFERENCIA DE LAS OTRAS VÍAS MARÍTIMAS QUE HEMOS MENCIONADO, NO HAY RUTAS ALTERNATIVAS PARA TRANSPORTAR EL PETRÓLEO O EL GAS, Y LOS OLEODUCTOS EXISTENTES NO TIENEN LA CAPACIDAD DE TRASLADAR ESOS ENERGÉTICOS EN LAS CANTIDADES QUE EL MUNDO NECESITA; POR LO TANTO, ES UNA VULNERABILIDAD PARA LOS ENERGÉTICOS MUNDIALES Y, COMO CONSECUENCIA, ES UNA AMENAZA LATENTE PARA LA SEGURIDAD ENERGÉTICA MUNDIAL"



incluso parcial, podría generar un incremento inmediato de los precios de los energéticos en todo el mundo; además, generaría escasez en los países que dependen de esos recursos y generaría, también, disrupciones en el transporte marítimo global, ya que se tendrían que traer energéticos de otras partes del mundo con sus afectaciones logísticas y económicas para todos los países, principalmente los afectados directamente.

Sabiendo de la importancia del Estrecho de Ormuz, Irán ha amenazado con su cierre en casos que

lo quieran sancionar o agredir. Esto sucedió en 2019, cuando Arabia Saudita lo culpó por un ataque a sus activos de petróleo¹¹ y en 2021, donde también hubo ataques a buques petroleros e Irán fue señalado como culpable.¹²

Finalmente, desde el momento en que se dio la guerra de Israel contra Irán en este 2025, el peligro de cierre del Estrecho de Ormuz por parte de Irán ha estado latente.¹³

Y en el caso del Estrecho de Ormuz, a diferencia de las otras vías marítimas que hemos mencionado, no hay rutas alternativas para transportar el



petróleo o el gas, y los oleoductos existentes no tienen la capacidad de trasladar esos energéticos en las cantidades que el mundo necesita; por lo tanto, es una vulnerabilidad para los energéticos mundiales y, como consecuencia, es una amenaza latente para la seguridad energética mundial.

El riesgo no descansa y la vigilancia debe ser permanente

En la actualidad, el sistema económico mundial se está enfrentando a riesgos diversos. Algunos son visibles y otros, como los ciberataques, son silenciosos, pero todos pueden desencadenar crisis globales sin necesidad de una guerra abierta. Recordemos la imposición de aranceles, las crisis logísticas, los ciberataques ya mencionados y los cuellos de botella marítimos, que han mostrado su capacidad de afectar la economía mundial y las rutas logísticas de transporte.

Sin embargo, el cierre del Estrecho de Ormuz podría tener un impacto particularmente devastador en el tema de la energía mundial. Si se interrumpe el transporte de petróleo y de gas licuado que alimentan principalmente a Asia, pero que también tienen la capacidad de afectar el suministro energético de Europa y América, si el estrecho se bloquea, parcial o totalmente, podría haber una crisis energética y su consecuente crisis mundial con graves consecuencias para la economía de todos los países.

Dicho lo anterior, es urgente que las naciones y organismos internacionales refuercen su cooperación y formas de actuación para proteger los puntos mencionados en este artículo, ya que, de no hacerse, no se podrá garantizar la estabilidad económica en un mundo que sigue en creciente incertidumbre y con diversas amenazas de crisis energéticas y económicas.

1. Redacción BBC News Mundo. EE.UU. y China llegan a un acuerdo para reducir los aranceles del 145 al 30%. BBC News Mundo. 12/05/2025a. <https://www.bbc.com/mundo/articulos/cx2jnr731ewo>
2. Bloomberg. Trump cancela negociación con Canadá y amenaza con imponer nuevos aranceles. El Financiero. 27/06/2025. <https://www.elfinanciero.com.mx/mundo/2025/06/27/trump-cancela-negociacion-con-canada-y-amenaza-con-imponer-nuevos-aranceles/>
3. Yuan, Shawn. Cuánto control del Canal de Panamá tiene realmente China. BBC News. 21/01/2025. <https://www.bbc.com/mundo/articulos/c3vp9nv5rero>
4. Krauss, Clifford. Ciberataque al oleoducto Colonial Pipeline: Esto Sabemos. The New York Times. 11/05/2021. <https://www.nytimes.com/es/2021/05/11/espanol/colonial-pipeline-ransomware.html>
5. Consejo de Ministros. Se presenta el informe del Comité de Análisis de la crisis eléctrica del 28 de abril. 17/06/2025. <https://www.miteco.gob.es/es/prensa/ultimas-noticias/2025/junio/se-presenta-el-informe-del-comite-de-analisis-de-la-crisis-elect.html>
6. Yee, Vivian y Glanza, James. Así fue como el Ever Given se atascó en el Canal de Suez. The New York Times. 19/07/2021. <https://www.nytimes.com/es/2021/07/19/espanol/canal-suez-evergiven.htm>
7. Transporte Marítimo. Qué es el Estrecho de Malaca y por qué es importante para el transporte marítimo. 05/01/2024. <https://web.spllogistics.com/blog/post/1051/que-es-el-estrecho-de-malaca-y-por-que-es-importante-para-el-transporte-maritimo>
8. Metcalfe, Tom. ¿Por qué Yemen y el pequeño estrecho del Mar Rojo es tan importante para el transporte marítimo mundial? National Geographic. 12/01/2024. <https://www.nationalgeographic.es/historia/2023/12/yemen-mar-rojo-bab-el-mandeb-estrecho-importante-transporte-maritimo-mundial>
9. Liu, John y Isidore, Chris. ¿Qué es el Estrecho de Ormuz y por qué es tan importante? CNN Español. 23/06/2025. https://cnnespanol.cnn.com/2025/06/23/mundo/que-es-el-estrecho-de-ormuz-y-por-que-es-tan-importante/?utm_medium=social&utm_source=whatsapp-cnne
10. Redacción BBC News Mundo.Cuál es la importancia estratégica del Estrecho de Ormuz y por qué EE.UU. le pidió a China que evite que Irán lo cierre. BBC News Mundo. 23/06/2025b. <https://www.bbc.com/mundo/articulos/crk60k3x116o>
11. Bloomberg. Irán analiza cerrar el Estrecho de Ormuz: ¿Dónde está y qué impacto tendría para la economía mundial? El Financiero. 22/06/2025. <https://www.elfinanciero.com.mx/mundo/2025/06/22/iran-analiza-cerrar-el-estrecho-de-ormuz-donde-esta-y-que-impacto-tendria-para-la-economia-mundial/>
12. Redacción Clarín. La guerra con Israel: cómo es el estrecho de Ormuz, el enclave estratégico para el comercio de petróleo y gas que Irán podría cerrar. Clarín. 22/06/2025. https://www.clarin.com/mundo/guerra-israel-estrecho-ormuz-enclave-estrategico-comercio-petroleo-gas-iran-podria-cerrar_0_mRAxlRvIdb.html?srsltid=AfmB0oohnmUqz6u6qJxl2JKlov0Z5q4lcaf3dLjW17q9bXlrvhH2nKe
13. Fleming-Jones, Jeremy. Irán ha acordado bloquear el Estrecho de Ormuz: ¿Qué le supone a Europa? Euro News. 22/06/2025. <https://es.euronews.com/my-europe/2025/06/22/que-se-juega-europa-si-se-bloquea-el-estrecho-de-ormuz>



**¡NO LO PIENSES,
 AGENDA TU PRÓXIMA
 CAPACITACIÓN EN CENCOMEX!**

**CALENDARIO
 CURSOS CENCOMEX**

2 y 4 JUL	VALORACIÓN ADUANERA	MODALIDAD: <i>EN LÍNEA</i>
9 y 10 JUL	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	MODALIDAD: <i>EN LÍNEA</i>
16 y 17 JUL	IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR	MODALIDAD: <i>EN LÍNEA</i>
23 y 24 JUL	MEDIOS DE DEFENSA EN MATERIA ADUANERA	MODALIDAD: <i>EN LÍNEA</i>
30 JUL	PROCEDIMIENTOS ADUANEROS	MODALIDAD: <i>EN LÍNEA</i>
6 y 7 AGO	DESPACHO ADUANERO DE MERCANCIAS	MODALIDAD: <i>EN LÍNEA</i>
13 AGO	TRATADOS INTERNACIONALES	MODALIDAD: <i>EN LÍNEA</i>
20 y 21 AGO	DECRETO IMMEX	MODALIDAD: <i>EN LÍNEA</i>
27 y 28 AGO	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	MODALIDAD: <i>EN LÍNEA</i>
03 SEP	<small>MAGNO CONGRESO</small> PERSPECTIVAS ADUANERAS <small> NUEVAS OBLIGACIONES & NUEVAS ESTRATEGIAS</small>	MODALIDAD: <i>PRESENCIAL Y EN LÍNEA</i> SEDE: MONTERREY N.L. <i>Hotel MS MILLENIUM</i>
22, 23 Y 24 OCT	ENCUENTRO INTERNACIONAL DE ESPECIALISTAS ADUANEROS	MODALIDAD: <i>PRESENCIAL</i> SEDE: <i>LA PAZ, BAJA CALIFORNIA</i>

PARA MÁS INFORMACIÓN CONTÁCTANOS:

ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

222 735 0518 | 222 926 8469 | 222 129 7080

www.cencomex.com

NUEVAS *Fronteras*

“SI EL DINERO FUE EL MOTOR DE LOS IMPERIOS, HOY LO ES LA CONFIANZA
ENTRE BLOQUES: EL COMERCIO YA NO OBEDECE A MAPAS.”



Las fronteras y el dinero han jugado roles significativos en el desarrollo del federalismo y el nacimiento de nuevos países en los siglos XVIII y XIX, especialmente en el continente americano. En este contexto de “nuevas fronteras” económicas, tanto el dinero como las fronteras son constructos humanos artificiales que han moldeado profundamente la sociedad. Si bien los aranceles son el punto de convergencia entre ambos, en un mundo “neoproteccionista” no son los únicos actores en una transformación económica global que dará lugar a nuevas fronteras.

El Aviso Automático: Una Contradicción Burocrática

Mientras que el 22 de abril de este año se presentó una iniciativa de ley por parte del poder ejecutivo denominada “Ley Nacional para Eliminar Trámites Burocráticos” —cuyo título llenaría de esperanza y expectativas a las empresas que han observado cómo la otrora “facilitación administrativa” establecida mediante reglas, hoy se ha convertido en un arma recaudatoria y de amago para la industria exportadora—, lamentablemente, la iniciativa parece ocultar un objetivo distinto: establecer una soberanía tecnológica bajo control federal, excluyendo, de manera lamentable, las necesidades de la industria exportadora.

Lejos de buscar la eliminación de trámites para la industria exporta-

dora, el pasado 3 de junio se asestó un golpe a los sectores de manufactura de bienes electrónicos, eléctricos, automotrices y médicos, con la imposición de un nuevo requisito: el aviso automático.

La ilógica de los Avisos Automáticos

1. Inconstitucional. La autoridad previene en su exposición de motivos que:

“Que el artículo 21 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior prevé que, para efectos de llevar un registro de las operaciones de comercio exterior, siempre y cuando no exista otro procedimiento administrativo que permita la supervisión y seguimiento de dichas operaciones de manera más ágil, la Secretaría de Economía podrá sujetar la exportación o importación al requisito de permiso automático y aprobará los permisos automáticos a todas las personas físicas o morales que reúnan los requisitos legales para efectuar operaciones de comercio exterior;”

Por otra parte, la Ley de Comercio Exterior establece en su artículo 90 los objetivos de promoción a las exportaciones, lo que se ha venido violando en todo momento vía múltiples requisitos a las empresas.

Además, la supervisión y seguimiento de las operaciones de comercio exterior se realiza mediante el



POR: MTRA. LOURDES MORENO QUINN

Abogada Internacional con habilidades en materia de Comercio Exterior e impuestos indirectos, cuenta con más de 20 años de experiencia creando estructuras fiscales efectivas para grupos internacionales de empresas y es reconocida por entregar resultados en un ambiente dinámico y que requiere múltiples metas a un tiempo, además de su liderazgo, habilidades en manejo de proyectos y de construir relaciones de equipos y network.

Es asesora en cuestiones aduaneras y de comercio internacional para empresas cuyos corporativos se encuentran en Japón, China, Taiwán, Francia, Alemania, Reino Unido, Australia, Suiza y Estados Unidos de Norteamérica.

Actualmente es Socia de la firma Arias Quinn.

control del programa IMMEX, que incluye múltiples identificadores que se manejan en las aduanas para determinar el retorno y el valor agregado, en adición a los reportes

a los que tiene acceso la autoridad, como los controles del Anexo 24 en empresas certificadas, el Reporte Anual de Operaciones en empresas IMMEX en general, los reportes de PROSEC y la Declaración de Empresas Maquiladoras (DIEMSE), sin dejar a un lado los propios informes económicos y los cuestionarios que se presentan ante el INEGI.

La imposición de un aviso automático, a pesar de estos mecanismos de supervisión ya existentes, contraviene directamente los objetivos de promoción a las exportaciones establecidos en el artículo 90 de la Ley de Comercio Exterior, al introducir barreras innecesarias y duplicar controles. Resulta del todo ilegal que se imponga un aviso automático sin excluir al sector manufacturero, del cual se tienen todos los elementos para una supervisión y seguimiento.

Si bien algunos colegas han pretendido considerar que las empresas IMMEX tienen una excepción por reglas de la Secretaría de Economía para estar exentas de esta obligación, en realidad no es así, ya que el régimen de retorno clave RT de las empresas IMMEX es el régimen de exportación definitiva. Por lo tanto, las reglas de avisos automáticos en este sentido les serían aplicables a menos que la Secretaría efectúe una excepción específica y puntual en el acuerdo.

2. Falta de Técnica Jurídica. En adición a lo anterior, fue totalmente notorio el hecho de que la industria inmediatamente se percató de que el acuerdo establecía un requisito de forma que sería imposible de cumplir al día siguiente de su publicación. De hecho, la ausencia de reglas

“LA IMPOSICIÓN DE UN AVISO AUTOMÁTICO, A PESAR DE ESTOS MECANISMOS DE SUPERVISIÓN YA EXISTENTES, CONTRAVIENE DIRECTAMENTE LOS OBJETIVOS DE PROMOCIÓN A LAS EXPORTACIONES ESTABLECIDOS EN EL ARTÍCULO 90 DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR, AL INTRODUCIR BARRERAS INNECESARIAS Y DUPLICAR CONTROLES”



claras sobre excepciones, controles y la celeridad de los procedimientos hace imposible el cumplimiento de este requisito desde su publicación. Esta falta de previsión legal transforma el método de supervisión en una limitación directa a las exportaciones, con un impacto devastador en la industria.

El año 2025 pasará a la historia como el inicio de un nuevo orden económico mundial. Veremos en algunos años si nuestro país se preparó para la toma de decisiones importantes que marcarán el futuro de millones de jóvenes y niños mexicanos:

- a. Cumplir con demandas efímeras y volátiles del Gobierno de los Estados Unidos para mantener un Tratado de Libre Comercio con ese país.
- b. Incentivar una industria nacional que en veinticinco años de prome-

sas no se ha logrado consolidar.

- c. Mantener la política actual, recaudatoria y abrumadoramente incierta y cargada de tramitología.
- d. Fortalecer sus mecanismos de promoción a las exportaciones, atrayendo la industria china, japonesa y la propia estadounidense, que está replanteando sus inversiones en el orden mundial y buscando nuevas fronteras para la compra y la venta de sus bienes.

Poco a poco vemos en la frontera norte el cierre de fronteras. Pequeñas poblaciones amenazan con crear una contraparte del “rust belt” de los Estados Unidos. Esperemos no ser espectadores de un desplazamiento de la industria de nuestro país a otros países por no haber mantenido las estrategias de promoción a la inversión en un momento crucial.





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

CONTACTA UN ASESOR

¡SUSCRÍBETE HOY!

222 129 2597

222 735 0518

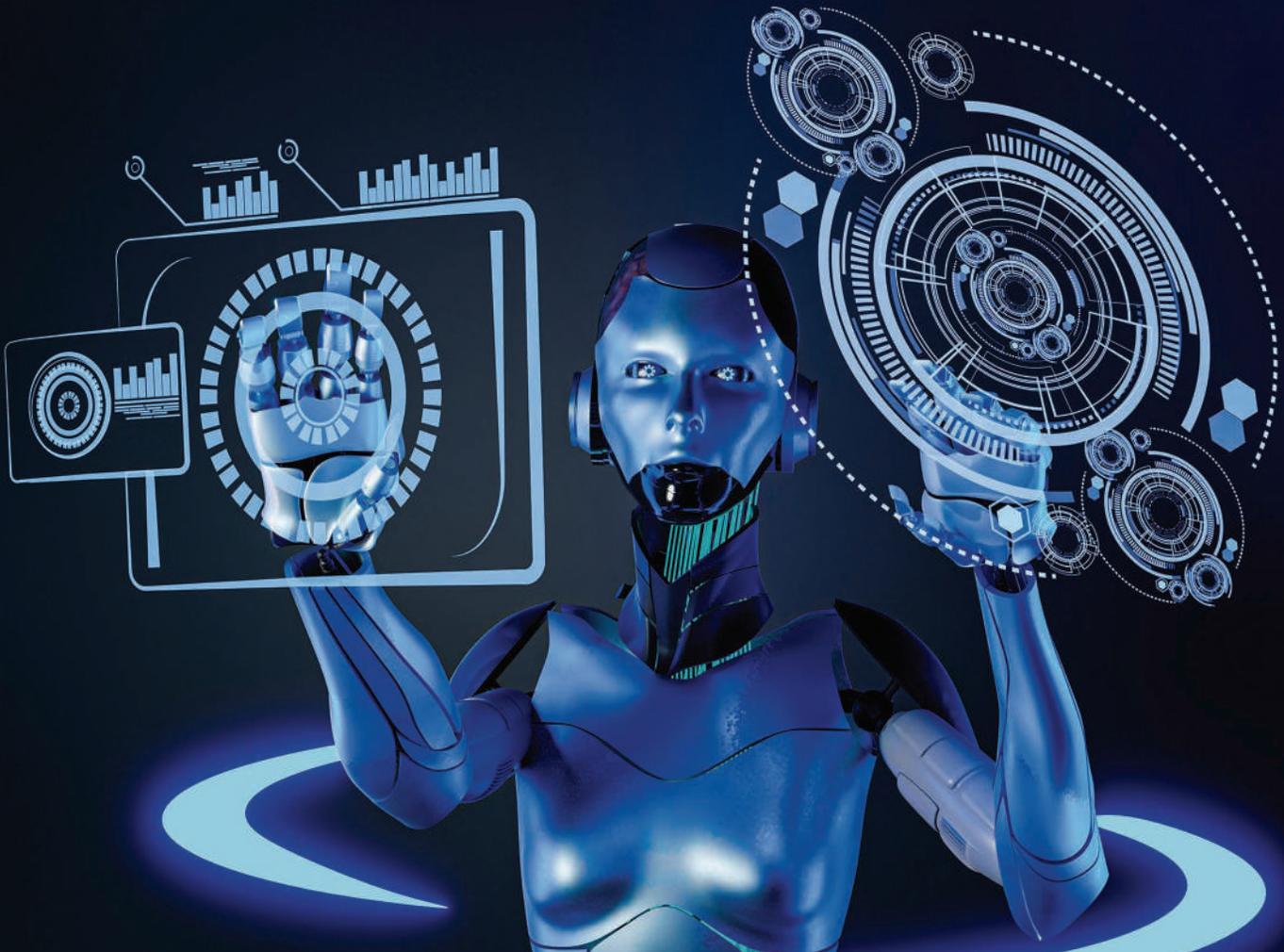
www.estrategiaaduanera.mx

www.revistareddenegocios.com

www.energiamagazine.mx

INTELIGENCIA HUMANA (IH) VS. INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA) *en la logística*

INTELIGENCIA QUE DECIDE, INTELIGENCIA QUE APRENDE: DOS RUTAS
PARALELAS QUE HOY SE CRUZAN EN LA LOGÍSTICA GLOBAL.



E

En la actualidad y en un mundo en vísperas de ser dirigido por la computación cognitiva y el aprendizaje profundo, la actividad comercial ha mutado en gran manera hacia un futuro muy cercano donde las cosas serán presididas por algoritmos, soluciones y cálculos inteligentes basados en datos recopilados a cada minuto de nuestras vidas cotidianas y conductas que imitamos en nuestra rutina.

Este escenario nos ha obligado (*Inteligencia Humana y Empresarial*) a elevar nuestros estándares a un nivel de dominio humano inteligente. ¿Qué es esto? Pues una nueva forma de vida a la que debemos de adaptar nuestra profesión o nuestros oficios, con la finalidad de sacar el mayor provecho de esta herramienta.

Reid Hoffman, en su libro *“superagency”* nos ilustra con arquetipos de las actitudes ante la “IA”, los *bloomer’s*, *gloomer’s*, *zoomer’s* y *doomer’s*, estas diferencian algunas de las posiciones más recurrentes y que se diferencian por optimistas, escépticos, exigentes y los completamente negativos a convivir con ella. Y termina sugiriendo que la *“inteligencia artificial”* no sustituye a nadie, sino que aporta valor agregado a los procesos humanos ya existentes y nos ayuda a alcanzar niveles de rendimiento y creatividad que no hemos alcanzado en mucho tiempo y lo

mejor medibles y por consecuencia mejorables.

Tomando en consideración lo anterior y el concepto de *“logística”* según la Harvard Business School de la Universidad de Harvard la define desde una perspectiva integral incluyendo la gestión de la *cadena de suministro*, la logística omni-canal, la innovación tecnológica en la logística y la importancia de la logística *sostenible y sustentable*.

En resumen, la Universidad de Harvard engloba “la logística” desde una perspectiva “holística”, esta palabra viene del “holismo” que tiene su origen en la *conjunción del griego hóllos (ὅλος, “todo” o “entero”)* y el sufijo -ismo, que indica “doctrina” o “pensamiento”. Este término refiere a un pensamiento que abarca su objeto *como un todo* y no por sus partes independientes. Aumentando la relevancia de la gestión de la cadena de suministro, la *adaptación a las tendencias* de consumo, *la innovación tecnológica* y la sostenibilidad en un entorno empresarial cada vez más competitivo y globalizado.

Si bien es cierto que evolucionamos junto con la Inteligencia artificial, esto nos lleva a la necesidad de convivir con ella y no solo eso, sino a adaptarla de una forma humanamente inteligente y con la capacidad natural nos fue dada a través de



POR: LIC. ESAÚ MENCHACA GARCÉS

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

Ha sido Asesor en Temas Fiscales y de Comercio Exterior en diversas agencias aduanales, así como importador en una empresa propia. Actualmente se desempeña como Gerente de Tráfico en Gestores Aduanales del Noreste y CIA SC.

la Inteligencia Aumentada que se trata de empoderar *la inteligencia humana* mediante la utilización de tecnologías de la IA, en lugar de reemplazarla.

Mejorando la forma en que definimos nuestros propósitos ganándole pisada a esta herramienta tan poderosa, tomando decisiones a través del pensamiento crítico y la creatividad natural, manteniéndonos como agente central en nuestros procesos logísticos.

¿Cómo es esto? *Pues siendo tú quien le ordena a la IA que hacer y no buscar soluciones en ella*, con base en tu experiencia y capacidad de desarrollar y mejorar lo que haces en teoría y práctica que has desarrollado durante todos tus años de experiencia ya que recordemos que esta herramienta fue creada con base en cultivos y muestras de nuestra actividad diaria y no basándose en una capacidad cognitiva propia.

¿Qué son los *Prompts*?, son indicaciones o algoritmos *preclasificados* con los que le damos instrucciones

a la IA, con la finalidad de que genere una respuesta o acción específica y la forma en que le decimos qué queremos que haga.

El propósito de utilizar la Inteligencia Artificial, en nuestro enfoque, es fomentar actitudes positivas e innovadoras, sin perder la esencia personal ni

las formas propias de hacer las cosas que han demostrado ser eficaces. Se trata de integrar lo bien aprendido —basado en teorías comprobadas y en la experiencia— con nuevas ideas que se alineen con tus objetivos, enriquecidos por el juicio, la colaboración y la creación conjunta con la IA.



“EL PROPÓSITO DE UTILIZAR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL, EN NUESTRO ENFOQUE, ES FOMENTAR ACTITUDES POSITIVAS E INNOVADORAS, SIN PERDER LA ESENCIA PERSONAL NI LAS FORMAS PROPIAS DE HACER LAS COSAS QUE HAN DEMOSTRADO SER EFICACES. SE TRATA DE INTEGRAR LO BIEN APRENDIDO —BASADO EN TEORÍAS COMPROBADAS Y EN LA EXPERIENCIA— CON NUEVAS IDEAS QUE SE ALINEEN CON TUS OBJETIVOS, ENRIQUECIDOS POR EL JUICIO, LA COLABORACIÓN Y LA CREACIÓN CONJUNTA CON LA IA”



Ejemplos:

Si queremos que la IA, colabore en mejorar nuestros procesos, podemos decirle que *“hemos tenido una complicación en nuestras entregas en Latinoamérica debido a la burocracia en las leyes y queremos que en base a soluciones tradicionales resolver nuestros retrasos sin violar las leyes, pero mejorando los tiempos de entrega.”*



Respuesta IA: Gracias por compartir esa situación. Lo que planteas es una problemática muy común en Latinoamérica: la burocracia aduanera, los retrasos documentales, y la variabilidad en los criterios de las autoridades suelen generar cuellos de botella importantes.

Podemos enfocarnos en soluciones tradicionales, legales y realistas, sin depender de prácticas rigurosas, Aquí te dejo una primera serie de propuestas concretas para mejorar tus tiempos de entrega en Latinoamérica, ajustadas a la experiencia de profesionales en Comercio Exterior:

- 1. Pre- desaduanamiento o despacho anticipado (cuando sea permitido).** - Muchos países latinoamericanos permiten la declaración anticipada, donde puedes presentar la documentación aduanera antes del arribo de la carga (por ejemplo, Perú, Colombia y México).
Beneficios: al llegar la carga, ya puedes proceder directamente con la nacionalización o retiro.

Requieres:

Documentación completa y sin errores desde el inicio.
Coordinación con tu agente aduanal o representante legal.

- 2. Consolidación y planificación regional.** – En vez de hacer múltiples envíos fragmentados a distintos destinos, puedes:

Consolidar la carga en un **hub regional (Panamá, Miami, Chile o Uruguay)**.

Usar ese centro para hacer una distribución secundaria más rápida y eficiente.

Ventajas:

- Mayor Control sobre tiempos
- Reducción de costos unitarios
- Flexibilidad si hay trabas en un país específico.

- 3. Alianzas con agentes aduanales locales eficientes.** – La elección del agente aduanal correcto puede reducir tus tiempos más que cualquier otra estrategia.

Algunos tips:

Elegir representantes que tengan buena reputación y conexiones con la aduana local.

Que estén familiarizados con tu tipo de producto.

Asegúrate de revisar los SLA (Service Level Agreements) y penalidades en caso de demora.

- 4. Uso de regímenes especiales.** - Investigar si puedes aprovechar regímenes como:

- Depósitos aduaneros temporales
- Zonas Francas
- Regímenes de tránsito aduanero (para mover mercancía entre puertos o fronteras sin nacionalizarla).

Estos regímenes pueden mejorar tiempos y optimizar costos sin quebrantar normas.

- 5. Capacitación del equipo.** - Muchas demoras se deben a errores en la documentación: facturas, packing list, certificados de origen mal llenados o emitidos.
Invertir en formación continua

para tu equipo o proveedores en:

- Revisión documental
- Normas específicas del país destino
- Cambios normativos (ejemplo: VUCE en Perú, VUCE 2.0 en Colombia, Ventanilla Única en Argentina y México)

6. Automatización y trazabilidad. – Usar plataformas como:
- SAP Global Trade Service
 - Softwares TMS o WMS Integrados
 - Track & Trace con visibilidad en tiempo real para todos los involucrados.

Una mejor visibilidad permite actuar antes de que generen cuellos de botella.

¿Quieres que lo armemos en forma de proceso logístico optimizado paso a paso, con todos estos elementos integrados?

O prefieres, podemos analizar país por país y ver que soluciones aplicar en cada uno según tu experiencia.

¿Cómo quieres continuar?

YO: SUGIERO QUE LA SOLUCIÓN ES MODIFICAR LAS LEYES DE TAL MANERA QUE EL COMERCIO SEA MÁS FLUIDO



Respuesta IA: Tu sugerencia es totalmente válida y apunta al corazón del problema: la estructura legal y burocrática en muchos países latinoamericanos es una de las mayores barreras para un comercio exterior ágil y competitivo.

¿Modificar las leyes? Absolutamente necesario, pero requiere una estrategia integral:

Modificar leyes no es simple ni inmediato, pero sí se puede trabajar desde varios frentes para impulsar reformas que permitan un comercio más fluido, sin perder control ni soberanía aduanera.

PROPUESTA DE ENFOQUE PARA CAMBIAR LEYES Y MEJORAR FLUJO LOGÍSTICO

1. Diagnóstico participativo por sector

Antes de proponer cambios, hay que reunir evidencia de:

- Impacto económico negativo por demoras (costos logísticos, pérdidas, incumplimientos).
- Comparativas regionales (ej. eficiencia en Chile vs. Bolivia, o Panamá vs. Argentina).
- Casos de éxito de países que redujeron burocracia sin perder control (ej. Singapur, Colombia post-VUCE).

Esto se puede canalizar a través de cámaras de comercio, asociaciones de exportadores, y clústeres logísticos.

2. Lobby técnico y propuesta legal concreta

Es clave generar un proyecto de ley claro, enfocado en:

- Agilización de procesos aduaneros.
- Digitalización obligatoria y transparente.
- Reducción de tiempos máximos legales de respuesta por parte de autoridades (con sanciones por incumplimiento).
- Simplificación de documentación repetitiva (una sola vez por operación o por año).

Este proyecto debe ir acompañado de:

- Soporte legal.
- Beneficios medibles.
- Apoyo de organismos internacionales (BID, CEPAL, ALADI, OMC).

3. Plataforma de articulación público-privada

Propón la creación de un consejo de facilitación del comercio nacional, que incluya:



- Gobierno (aduana, transporte, comercio).
- Sector privado (exportadores, despachantes, cámaras).
- Academia y sociedad civil.

Objetivo: revisar normas arcaicas, digitalizar trámites, estandarizar procesos entre países del bloque (Mercosur, Alianza del Pacífico, T-MEC).

4. Uso de acuerdos multilaterales para presionar reformas
Aprovecha la OMC y la Organización Mundial de Aduanas (OMA), que promueven el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (ratificado por la mayoría de países latinoamericanos).

Este acuerdo obliga a:

- Mayor transparencia en normas y procedimientos.
- Procesos más predecibles.
- Trámites electrónicos.
- Coordinación entre agencias fronterizas.

Puedes usar esto como palanca para impulsar cambios legales.

5. Campaña de sensibilización y educación
Muchas veces, el problema es cultural y político:

- Autoridades temen perder control.
- Falta de información sobre beneficios del comercio fluido.

¿Quieres que armemos un modelo de propuesta legal concreta para presentar a una cámara, institución o incluso como iniciativa privada?

Podríamos trabajar juntos en una estructura legal orientada a **facilitación aduanera y logística**, inspirada en modelos internacionales, pero adaptada a la realidad latinoamericana.

En este ejercicio observamos que esta herramienta opera siguiendo patrones que son definidos por la Inteligencia Humana (IH) mediante los denominados prompts (indicaciones). Sin embargo, es fundamental que la Inteligencia Humana mantenga siempre el liderazgo en cualquier proceso creativo que se desarrolle en conjunto

con la Inteligencia Artificial (IA). Es indispensable aplicar y fortalecer el juicio propio, sin abandonar la coherencia de pensamiento ni los principios que te definen, conservando la esencia y los métodos que han demostrado eficacia a lo largo de tu experiencia y conforme a tus buenas prácticas.

Crear junto a la IA representa una posibilidad novedosa y potencialmente fascinante. Ya son muchos quienes la emplean con resultados positivos en sus entornos profesionales y laborales. No obstante, ello no implica renunciar a tu propia metodología ni a las bases que te distinguen. Por el contrario, se trata de potenciar lo que ya eres y lo que sabes hacer, integrando esta herramienta para enriquecer y ampliar tus capacidades.

Alimenta tu IA con los valores, criterios y conocimientos de tu Inteligencia Humana, y construye así un asistente a tu medida, capaz de responder a tus necesidades y acompañarte en el desarrollo de propuestas creativas que reflejen tu identidad.

“ES INDISPENSABLE APLICAR Y FORTALECER EL JUICIO PROPIO, SIN ABANDONAR LA COHERENCIA DE PENSAMIENTO NI LOS PRINCIPIOS QUE TE DEFINEN, CONSERVANDO LA ESENCIA Y LOS MÉTODOS QUE HAN DEMOSTRADO EFICACIA A LO LARGO DE TU EXPERIENCIA Y CONFORME A TUS BUENAS PRÁCTICAS”





OPERACIÓN ADUANERA

¿INSPECCIONAR AQUÍ O ALLÁ? *La revisión en origen como ventaja competitiva*

¿TE HA PASADO? QUE ESTÁS ESPERANDO UN EMBARQUE QUE LLEVA MESES EN LA PLANEACIÓN, REVISANDO EL CUMPLIMIENTO Y CUIDANDO CADA DETALLE, NO SOLO ADUANAL SINO TAMBIÉN LOGÍSTICO. ¡EL EMBARQUE POR FIN LLEGA! ...PERO, TAMBIÉN LAS SORPRESAS.



E

En un 2025 donde la velocidad, la trazabilidad y el cumplimiento son claves del éxito en el comercio internacional, la revisión en origen cesa en su carácter de herramienta técnica para convertirse en un elemento con propósito definido que potencia la competitividad de las empresas.

Uno de los principales atractivos de la revisión en origen es la certeza de que todo viene en cumplimiento y que no habrá sorpresas, esto reducirá significativamente los tiempos del despacho aduanero al llegar la mercancía al país de destino; en este sentido ¿Qué es la revisión en origen? Consiste en la inspección física, documental o de cumplimiento normativo de las mercancías en el país exportador antes de ser embarcadas. Esta revisión puede ser realizada por autoridades aduaneras extranjeras, terceros acreditados, empresas particulares o como parte del marco de acuerdos bilaterales. Su propósito es **garantizar** que la mercancía **cumpla con los requisitos del país de destino**.

Actualmente, las empresas enfrentamos muchos retos al momento de despachar las mercancías en las aduanas, aunque se haya hecho una planeación, siempre existirá el riesgo de que el proveedor, no haya cumplido con las indicaciones, haya omitido decirnos un dato importante, que la calidad y la cantidad no sean lo pactado o simplemente que nos haya enviado

algunos regalos. Cualquiera de estas situaciones ya retrasó el despacho y los gastos de almacenajes, demoras, cumplimiento de regulaciones y otros, ya impactaron en nuestro presupuesto y cumplimiento de entrega. Lamentablemente, son historias que se viven todos los días en las aduanas.

El implementar la revisión en origen en nuestras operaciones sobre todo si son vulnerables, o de primera vez, nos da la certeza de qué todo lo planeado se llevará a cabo, que los tiempos y presupuestos no se verán afectados. Este proceso se convierte en un diferenciador en la cadena de suministro en donde, su impacto va mucho más allá de lo operativo.

El proceso consiste en la contratación de expertos para: **1)** investigar al proveedor en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, patronales, comerciales, sus condiciones de infraestructura productiva, administrativa y financiera, **2)** visitar las instalaciones del proveedor e inspeccionar la calidad, **3)** revisar que los documentos de embarque (factura comercial, lista de empaque, certificado de origen y conocimiento de embarque) cumplan con los requisitos en fondo y forma, tanto del país de origen como el de destino, **4)** verificar que la mercancía cumpla con toda la normatividad y regulaciones del país importador, tales como: normas de etiquetado, estándares de seguridad, certificados Fito, o



POR: MTRA. MÓNICA MARINES HERNÁNDEZ

Empresaria, directora y fundadora de Grupo ENLACE con 19 años de experiencia como consultora en: Compras de importación, Cumplimiento de Aduanas, Cumplimiento Regulatorio, Logística, importación, Exportación, Gestión de trámites y Acondicionamiento de productos para la Exportación.

Ha participado en eventos y misiones comerciales en otros países para ser el ENLACE y crear vínculos para fomentar el comercio internacional con México.

Es miembro activo de organizaciones en materia de comercio exterior y de cámaras de comercio internacional con países como, Alemania, Países Bajos y Canadá.

Además, participa en diversos foros como expositora y capacitadora de empresas en materia de comercio exterior.

zoosanitarios o cualquier otro tipo de requerimiento de acuerdo al tipo de producto, 5) confirmar que la clasificación arancelaria a utilizar sea la misma (hasta los 6 dígitos) que en el país de destino para asegurar el correcto pago de impuestos.

En nuestro país aún existe la desconfianza en el importador, por lo tanto, es deber de todo agente aduanal inspeccionar la mercancías antes de presentar el pedimento y las mercancías a la autoridad aduanera para el despacho, de acuerdo con el artículo 42 de la ley aduanera se le conoce como reconocimiento previo o simplemente “previo”, es en este momento en donde recibimos la llamada del agente aduanal para darnos la sorpresa, que algo no fue enviado conforme a lo planeado.

Acorde con la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), las aduanas realizan una revisión exhaustiva en apenas el 10% de las operaciones de importación, sin embargo, para este 2025 el Servicio de Administración Tributaria (SAT) publicó el “*Plan Maestro de Fiscalización*” en dónde se fortalece y se duplica la recaudación por comercio exterior, lo que sugiere un nivel creciente de escrutinio, por lo que ahora la vigilancia en los embarques es cada vez más estricta. Por poner un ejemplo durante el 2023 en la aduana de Manzanillo se rechazaron 183 embarques agroalimentarios representando el 12.5% de los rechazos a nivel nacional, derivado del incumplimiento fitosanitario, es decir, la falta de documentos que ampararan la regulación o bien que la mercancía no venía conforme lo marcan los requisitos, lo que implicó destrucción o retorno de la carga.

En el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) en donde ambos desempeñan un papel clave para la facilitación de comercio, por un lado, el primero busca principalmente, reducir los



tiempos y costos en frontera, establecer procedimientos aduaneros más transparentes y eficientes, adoptar tecnologías digitales, entre otros y el segundo promueve el despacho automatizado, la gestión de riesgos aduaneros, y el reconocimiento de operadores confiables. Es en estos organismos en dónde la revisión en origen cabe perfectamente, ya que, a través de esta herramienta se consigue lo que buscan ambas Organizaciones, tener aduanas más transparentes, interoperables y seguras, fomentando la facilitación con control.

Ahora bien, en México, la Ley Aduanera contempla la figura del procedimiento de Revisión en Origen, el cual consiste en registrar a las empresas para el despacho de las mercancías antes de su importación, artículo 98 y 100 de ese ordenamiento, esta figura forma parte de los esfuerzos por facilitar el despacho aduanero y prevenir irregularidades que deriven en infracciones o en Procedimientos Adminis-

trativos en Materia Aduanera (PAMA). A su vez autoriza a las empresas a registrar a los integrantes de su cadena como son: clientes, proveedores y agentes aduanales, es una práctica que se recomienda para empresas filiales, o cuando se conoce al proveedor por años de relación comercial y se tienen bien identificados los procesos del mismo, de manera que se pueda confiar en que embarcará conforme a lo indicado; lamentablemente no está disponible para todos, se requiere ser una empresa de más de un año realizando operaciones de comercio exterior y de haber efectuado importaciones con un valor superior a \$154,928,940.00 mxp en el ejercicio inmediato anterior, artículo 144 1er.P del Reglamento de la Ley Aduanera para poder ser registrado y gozar del beneficio de no realizar el previo y ahorrar costos por servicio, tiempos en las aduanas, además de disminuir o eliminar gastos extras, aunque cabe mencionar que en este procedimiento el importador toma



el riesgo de revisar al 100% y notificar a la aduana mediante un cálculo reportado cada enero, las diferencias encontradas y pagar las contribuciones omitidas y cuotas compensatorias, si fuera el caso.

De este modo, la revisión en origen ofrece a las empresas los siguientes beneficios como **ventaja competitiva**:

Para el importador

- Tiempos de Despachos más rápidos, lo que se traduce en la reducción de almacenajes, maniobras y demoras por devolución de contenedores,
- Mitigación de Riesgos, previniendo el riesgo por el incumplimiento en las restricciones y regulaciones no arancelarias, que podrían causar sanciones y rechazos,
- Mejor control documental y logístico, para evitar retrasos por la corrección o cambio de los documentos,
- Facilita la planificación de inventarios y entregas, al reducir la incertidumbre en tiempos de liberación, permite una mejor cadena de suministro,
- Eliminar costos no considerados en la planeación por la falta de cumplimiento de las regulaciones.

Para el exportador

- Mejora la reputación y cumplimiento del proveedor por aceptar la revisión para probar la transparencia y compromiso con las normas del país de destino,
- Aumenta la confianza con los clientes internacionales, por llevar un proceso certificado y controlado, generando relaciones comerciales más estables.

Y para las autoridades aduaneras

- Optimizan los recursos en la aduana, agilizando los procesos administrativos en cuanto a inspecciones manuales,
- Prevención del contrabando y fraude, ya que se identifican irregularidades antes del ingreso al país, reduciendo riesgos de subvaluación, productos prohibidos o falsificados.

Los costos extras no contemplados pueden representar el doble o más del valor de la mercancía, es por esto que la revisión en origen más que un beneficio se convierte en una **ventaja competitiva sostenible**, basada en la eficiencia, la confianza y el cumplimiento y para aquellas que no la adoptan, los gastos podrían llegar a poner en riesgo la continuidad del negocio.

*“La revisión en origen no es solo un control, es una **herramienta estratégica** para un comercio exterior más eficiente, seguro y competitivo”.*

Al ser una herramienta estratégica, las empresas que importan maquinaria de alto valor o aquellas que empiezan una relación comercial con un proveedor o quienes sus operaciones giran al rededor de una certificación, son las que utilizan este tipo de estrategia, pero, ¿por qué solo ellas? Si representa seguridad y certeza en el proceso, ¿por qué no se utiliza? Será que nos gusta vivir la adrenalina de la incertidumbre y el viacrucis por conseguir el cumplimiento con la mercancía en la aduana.

Esta ventaja competitiva es aplicada para productos tales como: alimentos, equipos eléctricos, electrónicos, cosméticos, textiles, materiales de construcción, vehículos, refacciones, maquinaria y en especial toda mercancía que requiera cumplir con regulaciones.

Existen empresas certificadoras como Bureau Veritas o unidades de verificación o agentes acreditados ya sea directamente o mediante proveedores internacionales de inspección como (SGS, Tetra Inspection, Intertek) quienes se encargan de certificar a los proveedores, también los Agentes Aduanales en origen llegan a ofrecer ese servicio.

En conclusión, implementar la revisión en origen, requiere inversión, visión, colaboración entre actores y una comprensión profunda del marco normativo, por consiguiente, los beneficios superan con creces el esfuerzo y el costo. Competir en el mercado exige no solo llegar a destino, sino llegar bien, a tiempo y conforme a las reglas. En definitiva, hoy las aduanas no solo controlan, sino también marcan el ritmo de los negocios, las empresas necesitan más que cumplir: necesitan anticiparse.

“En el comercio exterior, el éxito no empieza en destino. Empieza en el origen, con visión, cumplimiento y estrategia”



CONTINUIDAD DE NEGOCIO: OEA / CTPAT Pilar Estratégico en la Facilitación Aduanera

EL FORTALECIMIENTO DE LA CONTINUIDAD OPERATIVA A TRAVÉS DEL OEA Y EL CTPAT NO ES UN ASUNTO DE CUMPLIMIENTO ADMINISTRATIVO, ES UNA MANIFESTACIÓN DE INTELIGENCIA PERMANENTE EN MATERIA ADUANERA. HABLAR DE ELLO NO ES INSISTIR: ES ADVERTIR A QUIENES AÚN NO HAN COMPRENDIDO QUE LA PREVISIÓN NO ES OPCIÓN. Y ES JUSTAMENTE ALLÍ DONDE RESIDE EL VERDADERO VALOR DE ABORDAR ESTE TEMA: EN ANTICIPARSE PARA PERMANECER.

ASSET MANAGEMENT

- A - Assets
- S - Security
- S - Software
- E - Efficiency
- T - Tracking

- M - Maintenance
- A - Allocation
- N - Network
- A - Audit
- G - Governance
- E - Evaluation
- M - Monitoring
- E - Enhancement
- N - Necessity
- T - Technology

ASSET MANAGEMENT



E

En los últimos años, los programas de seguridad en la cadena de suministro como el Operador Económico Autorizado (OEA) y la Asociación Comercial Aduanera Contra el Terrorismo (CTPAT) han consolidado una serie de buenas prácticas que van más allá del cumplimiento básico. Sin embargo, dentro de este fortalecimiento operativo, ha emergido un concepto que debe integrarse: la continuidad de negocio.

El objetivo principal de los programas OEA y CTPAT es garantizar la seguridad, confiabilidad y trazabilidad de la cadena logística ante cualquier disrupción, integrar un enfoque formal de continuidad operativa se vuelve una necesidad estratégica. No basta con reaccionar ante una contingencia: hay que estar preparados para sostener la operación en un estado aceptable, incluso en los momentos adversos.

Cuando hablamos de continuidad nos referimos a un enfoque organizacional completo, que analiza riesgos, identifica procesos críticos, define respuestas claras ante interrupciones, entrena al personal, establece responsables y, sobre todo, mantiene la operación activa en cualquier escenario. Esto no solo protege la integridad del negocio, además, refuerza la relación con todas las partes interesadas como autoridades aduaneras y socios comerciales, y facilita la toma de decisiones infor-

madas en medio de una crisis.

Los estándares internacionales ofrecen una guía clara para estructurar este enfoque. OEA impulsa el control interno, la trazabilidad de procesos, la prevención de riesgos y el cumplimiento estructurado. CTPAT, desde su actualización en 2020, incluye cambios a los RMS “*Requisitos Mínimos de Seguridad*” como prevención de Lavado de Activos, trabajo Forzado y criterio específico de “*Continuidad de Negocio*” como parte de su eje de Seguridad Empresarial. Y a nivel normativo, **ISO 22301:2019** proporciona un marco mediante un sistema de gestión para implementar y mantener una Continuidad de Negocio. Este estándar, junto con normas de apoyo **ISO 31000** e **ISO 31010** para la gestión de riesgos, permite establecer un marco robusto, flexible y adaptable a la realidad de cada empresa y sobre todo manteniendo la operación en un estado aceptable.

Lo valioso es que **ISO 22301:2019** no requiere una certificación inmediata. Su utilidad está en la aplicación práctica, en el compromiso con una cultura organizacional que prioriza la prevención, la preparación y la respuesta efectiva. Incluso pequeñas y medianas empresas pueden estructurar su propio plan de continuidad utilizando estos lineamientos como base, sin necesidad de procesos



POR: MTRO. JOSÉ RAMÓN REYNOSO CARBALLO

Director de Cumplimiento en Grupo UNO Consultoría S de R.L. de C.V.

Cuenta con una Maestría en Administración con especialidad en cadena de suministro por CETYS Universidad. Licenciatura en Comercio Exterior y Aduanas por el Tecnológico de Baja California con más de 27 años en el área de Cadena de suministro, Comercio Exterior, Aduanas y Logística dentro del Sector Médico y Eléctrico y los últimos 13 dentro del área de Consultoría, Asesoría y Desarrollo de Negocios. Nombrado en varias ocasiones como uno de los Principales Asesores de Comercio Exterior por la revista Estrategia Aduanera.

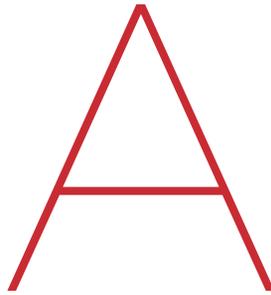
complejos ni grandes inversiones.

En conclusión, los programas OEA y CTPAT, junto con las normas ISO relacionadas, no solo fortalecen la seguridad de la cadena de suministro, sino que ofrecen una oportunidad clara para profesionalizar la operación, convertir la resiliencia en una ventaja competitiva.

Guerra y su incidencia
**DIRECTA EN EL COMERCIO
INTERNACIONAL**

EL COMERCIO EXTERIOR PAGA FACTURAS QUE NO SIEMPRE FIRMA, YA QUE, LA INESTABILIDAD DE UN ORDEN INTERNACIONAL ALTERA MÁS QUE LOS EQUILIBRIOS ARMAMENTISTAS.





Al examinar los recientes episodios bélicos vinculados al conflicto entre Irán e Israel —particularmente en el contexto de las hostilidades con Gaza y el respaldo estratégico de Estados Unidos al gobierno israelí—, destaca el hecho de que las hostilidades, si bien intensas, se limitaron a un lapso de catorce días, evitando una escalada de mayor complejidad militar y diplomática.

Este tipo de tensiones interestatales, con repercusiones directas en corredores logísticos, precios de

materias primas y condiciones de riesgo país, exige a México replantear su arquitectura comercial mediante esquemas de diversificación que reduzcan su vulnerabilidad ante disrupciones externas.

Para dimensionar con mayor precisión los efectos que los conflictos armados ejercen sobre las estructuras de comercio exterior, conviene revisar los antecedentes históricos y los desafíos sistémicos que la economía mexicana ha sorteado en contextos de inestabilidad internacional.

Conflicto Internacional	Años	Afectación Principal en México
Guerra Comercial México- EE.UU.	1846-1848	<ul style="list-style-type: none"> • Pérdida de territorio clave, incluyendo California, Texas, y otros estados del suroeste de EE.UU. • Desestabilización económica (pérdida de recursos naturales [oro, plata, tierras fértiles]). • Reducción de la capacidad de comercio debido a la pérdida de puertos y rutas comerciales importantes en el territorio cedido. • Recuperación económica lenta: El comercio con EE.UU. creció, pero México se adaptó a nuevas relaciones comerciales, especialmente con la expansión de los territorios estadounidenses. • Aumento de la dependencia comercial de EE.UU.
Primera Guerra Mundial	1914-1918	<ul style="list-style-type: none"> • Colapso del comercio internacional- Escasez de productos importados • Inicio de industrialización local • El bloqueo británico en el Mar del Norte cortó el comercio directo de México con Alemania y dificultó los intercambios con Europa continental.
Segunda Guerra Mundial	1939-1945	<ul style="list-style-type: none"> • Caída del comercio global • Alza de precios e inflación • Programa Bracero: migración laboral a EE.UU.
Guerra de Irak	2003	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento del precio del petróleo (beneficio parcial) • Volatilidad financiera • Distanciamiento político de EE.UU.



POR: LIC. KARINA SÁNCHEZ MÁRQUEZ

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



Conflicto Israel-Gaza	2023-2024	<ul style="list-style-type: none"> • Disrupción del transporte marítimo en el Mar Rojo • Escasez de insumos importados • Inflación en productos clave • Aumentos de los costos de transporte y seguro
Guerra Rusia-Ucrania	Desde 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Alza global en precios de energía y alimentos • Inflación • Aumento del precio de fertilizantes • Tasa de interés más alta <

En la Primera Guerra Mundial, México ajustó su Comercio Exterior, aumentando el intercambio comercial con Estados Unidos y otros países que no estaban en guerra, lo que modificó la geografía de negocios. Es un claro ejemplo de como en este 2025 en conjunto con las autoridades mexicanas, podemos reinventar las facilidades en nuestras prácticas de Comercio Exterior; Si queremos estar dentro de las 10 economías para el 2030, como se cita en el Plan México, (<https://www.planmexico.gob.mx/>), es indispensable la facilitación aduanera, apoyo y modernización en la logística.

Al visualizar los ataques aéreos de Estados Unidos, con la Operación Martillo de Medianoche, el pasado 22 de junio del presente, de haber continuado, pudieron tener los impactos similares a los de la pandemia. El Estrecho de Ormuz es vital para el comercio de petróleo, ya que a través de él transita aproximadamente el 20% del petróleo mundial. Un bloqueo en esta zona podría haber disparado los precios globales debido a la interrupción en el suministro. Este aumento en los precios del petróleo podría haber exacerbado la inflación mundial, al incrementar los costos de producción y transporte, lo que afectaría tanto a las economías desarrolladas como a las emergentes, incluida la mexicana.

México exporta productos agrícolas, electrónicos, y manufacturados tanto a Irán como a Israel, aunque las rela-

ciones comerciales con Irán son más limitadas debido a sanciones y políticas internacionales.

México importa productos industriales, tecnológicos, y químicos de ambos países, con un enfoque más fuerte en Israel debido a la fuerte industria tecnológica y de innovación israelí

¿Qué debemos de hacer como consultores, empresarios, usuarios de Comercio Exterior?

La sugerencia es que si realizamos operaciones con los países con problemas bélicos o simplemente para tener un plan “B” ante los problemas que estamos enfrentando con la desglobalización, revisemos algunas estrategias en nuestra práctica de Comercio Internacional:

1. Buscar proveedores alternativos

en países no involucrados en el conflicto.

2. Ajustar los precios de sus productos debido al aumento de los costos de energía.
3. Explorar nuevas rutas logísticas por otros países para evitar bloqueos en zonas de conflicto.
4. Iniciar negociaciones con gobiernos o asociaciones empresariales para obtener apoyo o información clave sobre las políticas comerciales durante la crisis.

La clave para las empresas es anticipar, planificar y adaptarse rápidamente a los cambios inesperados que puedan traer los conflictos bélicos y desglobalización que están cambiando la manera de comercializar.

**Este artículo fue redactado el 25 de junio de 2025. Los acontecimientos y hechos descritos en él reflejan la información disponible hasta esa fecha. Dado que las circunstancias pueden cambiar rápidamente, es importante tener en cuenta que los eventos mencionados podrían haber evolucionado o alterado después de la publicación de este texto. Se recomienda consultar fuentes actualizadas para obtener la información más reciente.*

“EL ESTRECHO DE ORMUZ ES VITAL PARA EL COMERCIO DE PETRÓLEO, YA QUE A TRAVÉS DE ÉL TRANSITA APROXIMADAMENTE EL 20% DEL PETRÓLEO MUNDIAL. UN BLOQUEO EN ESTA ZONA PODRÍA HABER DISPARADO LOS PRECIOS GLOBALES DEBIDO A LA INTERRUPCIÓN EN EL SUMINISTRO”



NEARSHORING EN AUGE

El Boom Industrial de México tras los Aranceles de 2025

Las políticas de Trump han tenido un impacto directo en las decisiones de nearshoring. Empresas que buscan minimizar riesgos y sortear aranceles han elegido a México como opción. Según la Secretaría de Economía, la inversión en nearshoring en México aumentó un 165% solo en el primer trimestre de 2025, impulsada por sectores como el automotriz, la electrónica y la fabricación de baterías para vehículos eléctricos.

La nueva Inversión Extranjera Directa en México subió aproximadamente 1.58 billones de dólares, impulsada por proyectos frescos y reinversiones. El total de IED alcanzó 21.37 billones de dólares, reflejando un interés real por el sector manufacturero y logístico. Compañías como BMW anunciaron en mayo, una planta de producción de baterías en San Luis Potosí. Además, Volvo construye una planta de camiones pesados de 700 M USD en Nuevo León, con apertura prevista el próximo año.

El boom del nearshoring también ha traído nuevos desafíos. Puntos clave como el cruce de Nuevo Laredo y el Puerto de Manzanillo operan al límite, generando cuellos de botella que ralentizan el comercio. Conscientes de la situación, los gobiernos han comenzado a actuar. Estados Unidos

aprobó un corredor autónomo de US \$10 000 millones entre Laredo y Monterrey para agilizar el transporte de carga.

El auge del nearshoring solo será sostenible si México logra desarrollar una fuerza laboral calificada. Las empresas extranjeras necesitan ingenieros, técnicos y expertos en logística, lo que hace urgente fortalecer los programas de educación técnica y profesional. Asimismo, las aduanas deberán modernizarse para gestionar mayores volúmenes de comercio sin sacrificar la transparencia y el cumplimiento normativo.

Esta tendencia ya no es solo una respuesta a los aranceles; representa un cambio estructural profundo en las cadenas productivas globales. Sin embargo, la próxima revisión del T-MEC en 2026 y los posibles aranceles adicionales a los autos que sopesa Washington podrían alterar el panorama. Aprovechar esta segunda ola del nearshoring dependerá de la capacidad del país para mejorar su infraestructura, su seguridad energética y su capital humano, manteniendo un entorno regulatorio estable y atractivo.

México está ante una oportunidad histórica. Con inversiones bien dirigidas y políticas que respondan



**POR: OMAR
PÉREZ SÁNCHEZ**

Estudiante de Finanzas en Boston College, con una concentración en Chino. Actualmente cursa su segundo año y ha desarrollado un gran interés por los mercados internacionales y la economía global. Además, ha participado en programas extracurriculares que le han permitido comprender mejor la dinámica de los negocios y el comercio entre Estados Unidos y Asia. Gracias a su formación académica y su curiosidad por las relaciones internacionales, busca enfocarse en proyectos que promuevan la expansión comercial entre empresas estadounidenses y chinas, aplicando sus conocimientos en finanzas, idiomas y estrategias globales para contribuir a la integración económica entre ambos países.

a las necesidades del mercado, el país puede consolidarse como un eslabón indispensable en las cadenas productivas de Norteamérica y garantizar que los beneficios del nearshoring lleguen a todas las regiones por muchos años.

*Incumplimientos de Obligaciones
que pueden provocar un inicio de
**PROCEDIMIENTO DE CANCELACIÓN
EN EL REGISTRO DE CERTIFICACIÓN
DE EMPRESAS MODALIDAD
IVA e IEPS directo***

MÁS QUE UNA PRERROGATIVA FISCAL, LA CERTIFICACIÓN EN IVA E IEPS DIRECTO CONSTITUYE UN COMPROMISO CONTINUO CON LA INTEGRIDAD OPERATIVA Y EL CUMPLIMIENTO NORMATIVO. EN ESTE ANÁLISIS SE DESENTRAÑAN LOS SUPUESTOS — ALGUNOS INADVERTIDOS, OTROS SUBESTIMADOS— QUE PUEDEN DETONAR EL INICIO DE UN PROCEDIMIENTO DE CANCELACIÓN EN EL REGISTRO DE EMPRESAS CERTIFICADAS.



E

En el año 2023, el Servicio de Administración Auditoria (SAT) presentó El Plan Maestro de Fiscalización y Recaudación, en el que señaló la *verificación del cumplimiento de la certificación IVA e IEPS entre los conceptos y conductas más relevantes a revisar*. Siguiendo esta línea, el Informe Tributario y de Gestión presentado por el SAT correspondiente al segundo trimestre del 2023 manifestó la importancia de la verificación de cumplimiento de obligaciones derivadas del Registro en el Esquema de Certificación de Empresas modalidad IVA e IEPS (RECE IVA e IEPS), e *indicó que una de las prioridades de la autoridad fiscal es cancelar los registros de las empresas que no cumplan con las obligaciones derivadas del mismo o que hagan un uso indebido de los beneficios que otorga*.

Como muestra de lo anterior, el 05 de julio del 2023, el SAT emitió el comunicado con número de folio 030/2023 informando que reforzaría las revisiones a empresas certificadas en materia de IVA e IEPS, debido a que, durante el primer semestre del 2023, *513* empresas incumplieron con los requisitos y obligaciones derivadas del Registro en el Esquema de Certificación de Empresas modalidad IVA e IEPS, originando de esta manera el *aumento de las visitas de supervisión a empresas que cuentan con dicho Registro*.

Ahora bien, esta dirección se ha mantenido en el presente año 2025, con un enfoque aún más estricto por

parte de la autoridad fiscal lo que ha resultado en un incremento tanto del número de visitas de supervisión a las empresas certificadas, así como en Inicios de Procedimiento de Cancelación del RECE IVA e IEPS.

Es de gran relevancia mencionar que, las empresas que cuentan con el RECE tienen la obligación de permitir en todo momento el acceso de la autoridad para la inspección sobre el cumplimiento de dicho Registro de conformidad con la regla 7.2.1 fr. VII de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE). Así mismo, es fundamental destacar, que el NO atender una visita de supervisión, es una causal de suspensión del RECE IVA e IEPS de conformidad con la regla 7.2.4 de las RGCE.

Ahora bien, entre los incumplimientos más comunes que la autoridad ha detectado en las empresas sujetas a una visita de supervisión se encuentran los siguientes:

1. Sistema de Control de Inventarios (SCI)

- Sistema de control de Inventarios desactualizado.
- La omisión del registro de merma y desperdicio en los billetes de materiales.
- Contar con saldos vencidos (mercancía no retornada dentro de los plazos establecidos de conformidad con el artículo 108 de la Ley Aduanera y el artículo 4º del Decreto IMMEX).



POR: LIC. SARA DANIELA LARA YEBRA

Licenciada en Comercio Internacional por la Universidad de Guanajuato. Con una trayectoria profesional enfocada en el acompañamiento estratégico de empresas vinculadas al comercio exterior. Cuenta con una sólida especialización en el Programa IMMEX y en el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas (modalidades IVA e IEPS), instrumentos fundamentales para la competitividad y la operatividad de las compañías. Actualmente se desempeña como consultora en IC LAWYERS.

Respecto a este punto, cabe mencionar que las empresas han sido seriamente afectadas por la rotación de personal, lo que genera una falta de conocimiento sobre el manejo adecuado del Sistema de Control de Inventarios (SCI). Por ello, es recomendable implementar políticas que mejoren la satisfacción y permanencia del personal, ofreciendo sueldos competitivos, posibilidades de crecimiento y, por último, una capacitación constante que permita el desarrollo de nuevas habilidades profesionales. De igual manera, es primordial que las personas que tengan como responsabilidad el manejo del SCI se estén capacitando continuamente, no solamente en el aspecto técnico,

sino también del manejo del Programa IMMEX y su mantenimiento.

Además, con el objetivo de identificar los errores que se van generando de la incorrecta captura del SCI, es recomendable implementar auditorías realizadas por un tercero, por lo menos una vez cada 6 meses.

1. Actividades vinculadas con su programa IMMEX o, lo utilicen para el desarrollo de sus actividades económicas y de comercio exterior ante el SAT. Cabe resaltar que, al contar con el RECE IVA e IEPS, las empresas podrán aplicar un crédito fiscal por el *Mercancía no localizada en los domicilios registrados ante el SAT y Secretaría de Economía*.

En relación con este punto, la regla 7.1.1 fr. VI de las RGCE establece como requisito para la obtención del RECE tener registrados todos los domicilios en los que la empresa realice IVA e IEPS que se cause con motivos de sus *importaciones temporales al amparo del Programa IMMEX*, por lo que, es necesario tener en cuenta que, todos los domicilios en los que se pretenda mantener mercancía importada al amparo del programa IMMEX, deberán registrarse ante Secretaría de Economía, previamente ante el SAT, de conformidad con el artículo 24 fr. VII del Decreto IMMEX. Así mismo, es fundamental señalar que, mantener mercancía importada al amparo del programa IMMEX fuera de los domicilios registrados, se presume como contrabando de conformidad con el artículo 103 fr. XVII del Código Fiscal de la Federación (CFF). Por tanto, es necesario verificar si se cuenta con dicho Registro ante el

SAT y Secretaría de Economía, antes de enviar mercancías importadas al amparo del programa IMMEX y el RECE IVA e IEPS a un nuevo domicilio, y verificar constantemente que dichos registros se encuentren actualizados, dado que, si se presenta una modificación en el domicilio, se deberá realizar la actualización ante el SAT y Secretaría de Economía.

2. Infraestructura

- No contar con la documentación que acredite el legal uso y goce de la totalidad de la maquinaria y equipo que utiliza para llevar a cabo sus procesos productivos.

En cuanto al último y más sensible punto, repetidamente se presenta la situación en la que, durante la visita de supervisión la empresa no cuenta con la totalidad de la documentación con la que se acredita el legal uso y goce de la maquinaria y equipo que utiliza para llevar a cabo sus procesos

productivos, lo que provoca el Inicio de Procedimiento directo de CANCELACIÓN del RECE IVA e IEPS, de conformidad con la regla 7.2.4 apartado B inciso VI de las RGCE. Por lo expuesto anteriormente, es necesario contar con un control de la maquinaria y equipo (incluyendo montacargas, patines hidráulicos, racks, grúas viajeras, etc.) que la empresa utiliza en sus procesos de producción, así como contar con los documentos digitalizados con los que acredita el legal uso y goce, los cuales pueden ser los siguientes documentos:

- Maquinaria y equipo importado: *pedimentos de importación*.
- Maquinaria y equipo adquirido a través de una compra en territorio nacional: *factura o CFDI*.
 - ▶ Es usual que las empresas cuenten con facturas fraccionadas en parcialidades. En estos casos la suma de las facturas o CDFI's

“ES RECOMENDABLE IMPLEMENTAR POLÍTICAS QUE MEJOREN LA SATISFACCIÓN Y PERMANENCIA DEL PERSONAL, OFRECIENDO SUELDOS COMPETITIVOS, POSIBILIDADES DE CRECIMIENTO Y, POR ÚLTIMO, UNA CAPACITACIÓN CONSTANTE QUE PERMITA EL DESARROLLO DE NUEVAS HABILIDADES PROFESIONALES”



que acreditan la compra de un activo debe ser el 100% para evitar requerimientos futuros. Sin embargo, como buena práctica, se recomienda evitar la facturación en parcialidades y solicitar las facturas por el 100% del valor de la operación en el momento que esta se realice, e indicar en método de pago PPD (Pago en Parcialidades o Diferido) cumpliendo con lo establecido en el artículo 29 y 29-A del Código Fiscal de la Federación (CFF).

- Maquinaria y equipo en arrendamiento / subarrendamiento / comodato: el contrato respectivo, que deberá estar vigente y actualizado en todo momento.

De igual manera, para efectos del artículo 36-A de la Ley Aduanera, se recomienda que, la maquinaria y equipo tenga en todo momento los datos de identificación individual (marca, modelo, número de serie/parte) a la vista. Esto puede ser con una placa adherida al activo, en el que se visualice dicha información, y que deberá coincidir plenamente con la documentación con la cual se acredita el legal uso y goce.

En conclusión, por lo antes mencionado, es vital tomar en consideración que una visita de supervisión, podría notificarse en cualquier momento, misma que anteriormente era notificada a través de correo electrónico dirigido a los enlaces autorizados para recibir notificaciones y que actualmente es notificada a través de buzón tributario a los medios de contactos registrados. Por lo que, estar preparados para atenderla resulta medular para mantener el RECE IVA e IEPS, y de esta manera seguir gozando de los beneficios que otorga. Ahora bien,

“ES VITAL TOMAR EN CONSIDERACIÓN QUE UNA VISITA DE SUPERVISIÓN, PODRÍA NOTIFICARSE EN CUALQUIER MOMENTO, MISMA QUE ANTERIORMENTE ERA NOTIFICADA A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO DIRIGIDO A LOS ENLACES AUTORIZADOS PARA RECIBIR NOTIFICACIONES Y QUE ACTUALMENTE ES NOTIFICADA A TRAVÉS DE BUZÓN TRIBUTARIO A LOS MEDIOS DE CONTACTOS REGISTRADOS”



como principal recomendación es que, con motivo de la solicitud de la Renovación en el Registro, se realice una revisión integral del cumplimiento de obligaciones a las que se encuentra sujeta la empresa, dicha revisión permitirá detectar posibles incumpli-

mientos y tomar medidas preventivas y de acción para autocorregirse y no poner en riesgo el Registro, ya que la inspección por parte de la autoridad irá en aumento, y las probabilidades de una visita de supervisión son cada vez más altas.



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
E EMBARGO
DE MERCANCIAS**



**PROCEDIMIENTOS
ADUANEROS**



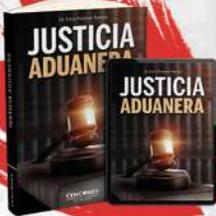
La única **editorial especializada** en libros de
comercio exterior, aduanas y logística de México



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 CERTIFICACIÓN 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.



1^a CUMBRE 2025 INTERNACIONAL DE ESPECIALISTAS EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

VEN, ÚNETE, DESCUBRE,
RELACIONATE, CONVIVE,
CAPACÍTATE, CREA AMISTAD,
INTÉGRATE Y DISFRUTA CON
TU FAMILIA EN UN LUGAR
PARADISIACO EN EL MAR DE
CORTÉS.

UN EVENTO ESPECIAL QUE
MARCARÁ RUMBO EN LAS
RELACIONES COMERCIALES
INTERNACIONALES.



*El evento
mundial que reúne
a la comunidad
global de
expertos*



LA PAZ, BAJA CALIFORNIA SUR
22·23·24 DE OCTUBRE

