

EL NUEVO PARADIGMA DE
LOS ACUERDOS COMERCIALES

IMPORTANCIA DE LA VALORACIÓN DE
MERCANCÍAS PARA FINES ADUANEROS

LOS MAYORES IMPORTADORES
Y EXPORTADORES DE MÉXICO

estrategia **ADUANERA**®

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN COMERCIO EXTERIOR

www.estrategiaaduanera.mx

MÉXICO 2025

\$100.00

00142



**MANUAL PARA LOGRAR EL ÉXITO EN TU
CERTIFICACIÓN IVA E IEPS Y SU MANTENIMIENTO**

COMPARATIVA DEL COMERCIO
INTERNACIONAL EN 2025

LOGÍSTICA EN TRANSFORMACIÓN: EL
IMPACTO DE LOS NUEVOS ARANCELES

BIOSEGURIDAD EN EL
COMERCIO EXTERIOR

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
\$5,600 +IVA

Válido sólo hasta el 20 de agosto



INCLUYE

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



SEDE
HOTEL MS MILLENIUM



MS MILENIUM
HOTEL

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

IMPORTANTE:

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

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

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

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior
www.cencomex.com

SPONSORS:

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

**estrategia
ADUANERA**
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR



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



**Port
Laredo**
TEXAS

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 VARGAS**
Socio Director de Comercio de
Consultoría y Servicios ENCOR

Conferencia: Recinto Fiscalizado
Estratégico Operación y Beneficios



Lic.
**VÍCTOR HUGO
VÁZQUEZ POLA**
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 PÉREZ**
Socia de la firma
TRC Group

Conferencia: Expediente aduanero



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

Conferencia: Expediente aduanero



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

Conferencia: La eficacia de la
nomenclatura arancelaria y su
importancia para empresas y
gobiernos



Mtro.
**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.
**VALERIA
JIMÉNEZ MEDINA**
Socia de Comercio Exterior
de la firma Bakertilly México

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



Lic.
**DACIL 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



Mtro.
**ANDRÉS
BAUTISTA**
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 ISALÍN
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	Víctor Hugo Vázquez Pola

CORRESPONSALÍAS

WASHINGTON	Javier Amieva
NUOVA 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
Distribuidores de Medios



PUBLICACIÓN OFICIAL DE
CENCOMEX
Centro Nacional de la Comunicación
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 142. 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.

estrategia **ADUANERA**

LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR



SUSCRIPCIÓN ANUAL DIGITAL

ESCANEA Y OBTÉN UN
EJEMPLAR GRATUITO



SUSCRÍBETE
POR SÓLO:
\$990
POR TODO EL AÑO

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

Suscríbete directamente en nuestra web:

www.estrategiaaduanera.mx →

O mándanos whatsapp al: **2227350518**

EstrategiaAduanera

@RevistaAduanera

/Estrategia Aduanera

EstrategiaAduanera



INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN COMERCIO EXTERIOR

EDITORIAL

Esta edición se dedica a uno de esos desplazamientos más grandes y retadores: la irrupción de la Inteligencia Artificial como soporte del comercio exterior mexicano. Las aduanas, las cadenas logísticas, los sistemas de clasificación arancelaria, la verificación de cumplimiento normativo, la trazabilidad documental o la predicción de comportamientos anómalos están revolucionando desde el modelo tradicional. Han comenzado a operar bajo gramáticas distintas: las de los algoritmos supervisados, los modelos predictivos, las redes neuronales y las estructuras de datos entrenadas para detectar lo que el ojo humano omitiría por saturación o velocidad.

Desde hace décadas, el comercio internacional ha estado regido por variables tangibles: tratados, cupos, tasas, inspecciones físicas, volúmenes de carga, certificaciones, etc. Hoy, el predominio se traslada hacia patrones intangibles: lectura masiva de datos recabados, identificación automatizada de desviaciones, decisiones en fracciones de segundo. Las máquinas no suplen al criterio humano, pero transforman radicalmente sus métodos. El agente aduanal que maneja herramientas de IA no opera más rápido: opera distinto.

México, como país cuya balanza comercial depende en buena medida del flujo eficiente de mercancías, ha comenzado a experimentar una migración significativa de sus lógicas operativas. El desarrollo de sistemas inteligentes al servicio del despacho aduanero, la fiscalización en línea, el reconocimiento automatizado de documentos y la vigilancia remota de procesos logísticos no se presentan como mejoras opcionales; funcionan ya como exigencias puntuales de un comercio que premia la precisión, la transparencia y la capacidad de anticipación.

La Inteligencia Artificial no llega a corregir las fallas del sistema. Cambia los tiempos de respuesta, modifica la escala de intervención, refina el margen de error, depura la cadena de decisión. La frontera entre lo técnico y lo legal se estrecha. El despacho aduanero no se está limitando a la documentación: incorpora un modelo de riesgo en tiempo real, cotejo digital de registros históricos, validación cruzada con bases internacionales y seguimiento automatizado desde el origen hasta el destino.

Así, dedicamos el tema central de esta edición para quienes comprenden que el comercio exterior ya no se desplaza sobre ejes tradicionales, que la eficiencia hoy se mide en microsegundos, que el cumplimiento se audita desde múltiples capas de datos. La IA sostiene con la precisión estructural de una viga que no necesita presentarse para ser imprescindible.

La editora

estrategia
ADUANERA[®]
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

*Síguenos ahora
en*



TikTok

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

Descubre una
forma diferente
de aprender
comercio exterior

El comercio exterior
nunca fue tan sencillo.

¡Descúbrelo!



CONTENIDO DE LA EDICIÓN

INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN COMERCIO EXTERIOR

08

INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN COMERCIO EXTERIOR

La Inteligencia Artificial ha asumido un rol determinante en la toma de decisiones en el comercio exterior. Este artículo documenta una transformación que ya empezó a reescribir los códigos operativos del intercambio internacional mexicano.

Dr. Norma Alicia Dick Alcalá

CERTIFICACIÓN ADUANERA



MANUAL PARA LOGRAR EL ÉXITO EN TU CERTIFICACIÓN IVA E IEPS Y SU MANTENIMIENTO

Lic. Gricelda Huesca Gómez

ANÁLISIS

20



EL NUEVO PARADIGMA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS ESTADOS UNIDOS - VIETNAM Y ESTADOS UNIDOS- REINO UNIDO DE 2025 EN EL CONTEXTO DEL T-MEC

Mtro. Gustavo A. Uruchurtu Chavarín

REPORTAJE

32



CONGRESO NACIONAL DE COMPLIANCE ADUANERO: UN ESPACIO IMPRESCINDIBLE PARA LA ACTUALIZACIÓN, EL ANÁLISIS Y LA MEJORA CONTINUA DEL SECTOR

ANÁLISIS

36



BIOSEGURIDAD EN EL COMERCIO EXTERIOR CUMPLIR, COMPETIR Y PROTEGER LA SALUD BAJO LOS LINEAMIENTOS DEL T-MEC

Dr. Federico Schaffler González

REPORTAJE

44



CONGRESO CAAAREM 2025: ACTUALIZACIONES, CONSENSOS Y NUEVA DIRECCIÓN PARA LA PRÁCTICA ADUANERA DE MÉXICO

LOGÍSTICA

48



LOGÍSTICA EN TRANSFORMACIÓN: EL IMPACTO DE LOS NUEVOS ARANCELES A PARTIR DE AGOSTO 2025

Lic. Javier Amieva Obregón

VALORACIÓN ADUANERA

54



¿POR QUÉ ES IMPORTANTE VALORAR CORRECTAMENTE LAS MERCANCÍAS PARA FINES ADUANEROS Y DE COMERCIALIZACIÓN?

Lic. Filemón Ortiz Santiago y Mtro. Pedro Ontiveros Herrera

OPINIÓN

58



COMPARATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN 2025

Dr. Carlos Alfaro Miranda

ANÁLISIS

64



LOS MAYORES IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE MÉXICO

**Síguenos en todas
nuestras redes sociales**

www.estrategiaaduanera.mx



f Estrategia Aduanera

@RevistaAduanera

Estrategia Aduanera

Estrategia Aduanera



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

INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN COMERCIO EXTERIOR

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL HA ASUMIDO UN ROL DETERMINANTE EN LA TOMA DE DECISIONES EN EL COMERCIO EXTERIOR. ESTE ARTÍCULO DOCUMENTA UNA TRANSFORMACIÓN QUE YA EMPEZÓ A REESCRIBIR LOS CÓDIGOS OPERATIVOS DEL INTERCAMBIO INTERNACIONAL MEXICANO.

E

El comercio internacional está evolucionando rápidamente, y con él, los procesos aduaneros. En esta transformación, la Inteligencia Artificial (IA) se posiciona como una herramienta clave para aumentar la eficiencia, reducir errores, detectar riesgos y agilizar operaciones en las aduanas modernas, representando una dualidad entre reto y promesa para todos los actores involucrados.

La IA ha tomado posición como una tecnología disruptiva con la capacidad de optimizar y transformar profundamente sectores prioritarios como la logística, el comercio exterior y el despacho aduanero. Gracias a su capacidad para procesar grandes volúmenes de datos y aprender de ellos, permite automatizar procesos complejos, anticipar condiciones críticas y tomar decisiones más rápidas y precisas.

En el ámbito logístico, la IA está revolucionando la gestión de inventarios, la planificación de rutas, el seguimiento en tiempo real de mercancías y la predicción de la demanda. Algoritmos inteligentes optimizan el uso de recursos, reducen costos operativos y mejoran los tiempos de entrega, generando una cadena de suministro más eficiente y resiliente.

Este atributo de optimización y automatización que caracteriza a la IA se extiende de forma significativa al despacho aduanero, facilitando el

análisis automatizado de documentos, la verificación de datos en pedimentos, la clasificación arancelaria y la identificación de posibles errores o inconsistencias que podrían retrasar las operaciones. Además, contribuye a la gestión de riesgos mediante el cruce inteligente de información, ayudando a detectar patrones de fraude, subvaluaciones o prácticas irregulares.

Por su parte, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) ha implementado estrategias para mejorar la recaudación y la fiscalización en operaciones aduaneras. Desde enero de 2024, el Plan Maestro 2024 integra modelos de IA orientados a mejorar la fiscalización en el comercio exterior, considerando la detección de riesgos fiscales asociados al contrabando, clasificaciones arancelarias incorrectas, subvaluaciones, e identificación de empresas fachada o simuladas. Estos sistemas operan sobre pedimentos y CFDI relacionados con importaciones y exportaciones.

Las empresas bajo programas IMMEX son objeto de revisiones específicas, principalmente en el retorno de importaciones y manejo de desperdicios.

La correcta aplicación de preferencias arancelarias, reglas de origen en tratados de libre comercio, valoración aduanera, clasificación arancelaria, así como las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA), son



**POR: DRA. NORMA ALICIA
DICK ALCALÁ**

Diseñadora y desarrolladora de tecnologías de información para el comercio exterior tales como Anexo 22.

Cuenta con más de 28 años de experiencia en operación aduanal. Licenciada en Sistemas Computacionales por la Universidad Autónoma de Occidente.

Cuenta con un MBA por la Escuela de negocios del Pacífico, Tijuana Baja California; y DBA, por la misma institución.

Ha sido instructora y capacitadora del uso de herramientas tecnológicas para el comercio exterior.

aspectos especialmente vigilados y fiscalizados por el SAT, dada su influencia directa en la determinación correcta de contribuciones y en el cumplimiento de disposiciones legales en comercio exterior.

De igual manera, la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM) ha avanzado en la incorporación de tecnologías basadas en IA en sus sistemas de selección automatizada. Estos mecanismos analizan patrones históricos de

riesgo, comportamientos atípicos y perfiles de cumplimiento para determinar con mayor precisión qué cargamentos deben ser revisados. Esta modernización permite focalizar las inspecciones en operaciones potencialmente riesgosas, optimizando los recursos humanos y tecnológicos y fortaleciendo la eficiencia sin entorpecer la cadena de suministro.

Los Agentes Aduanales pueden beneficiarse significativamente del uso de la IA al incorporar herramientas que automatizan procesos, minimizan errores y permiten un servicio más estratégico. Mediante sistemas inteligentes, es posible agilizar la clasificación arancelaria, anticipar riesgos mediante análisis predictivo y garantizar el cumplimiento normativo respecto a las RRNA. Además, tecnologías que facilitan la revisión documental, junto con asistentes virtuales para atención inmediata y personalizada, no solo optimizan las operaciones diarias, sino que posicionan al Agente Aduanal como un aliado clave en la transformación digital del comercio exterior mexicano, impulsando un modelo más ágil, seguro y competitivo.

Los importadores y exportadores se podrían beneficiar de la IA, ¿cómo? La respuesta es sencilla:

perfeccionando su desempeño en el comercio internacional. El análisis de datos en tiempo real permite optimizar inventarios, anticipar fluctuaciones en la demanda y mejorar la toma de decisiones logísticas y financieras. Algoritmos de aprendi-

zaje automático facilitan la identificación de oportunidades comerciales, evaluación de riesgos y adaptación ante cambios regulatorios o arancelarios. La automatización de procesos administrativos reduce tiempos y errores, mientras que los sistemas de monitoreo inteligente brindan visibilidad constante sobre embarques y cadenas de suministro, fortaleciendo la competitividad y promoviendo una gestión más eficiente y proactiva en un entorno cada vez más digitalizado.

Los retos para la Integración de la IA en el comercio exterior mexicanos

El potencial transformador de la IA en el comercio exterior mexicano es indiscutible, pero su implementación aún enfrenta desafíos claros.

“ESTE ATRIBUTO DE OPTIMIZACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN QUE CARACTERIZA A LA IA SE EXTIENDE DE FORMA SIGNIFICATIVA AL DESPACHO ADUANERO, FACILITANDO EL ANÁLISIS AUTOMATIZADO DE DOCUMENTOS, LA VERIFICACIÓN DE DATOS EN PEDIMENTOS, LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA Y LA IDENTIFICACIÓN DE POSIBLES ERRORES O INCONSISTENCIAS QUE PODRÍAN RETRASAR LAS OPERACIONES”



Para que los sistemas basados en IA alcancen su máxima eficacia, es fundamental contar con una infraestructura tecnológica robusta y el acceso a datos de calidad y actualizados. La calidad de la información es clave para que los algoritmos puedan detectar patrones de riesgo, optimizar procesos y generar predicciones acertadas.

Asimismo, la capacitación constante de todos los actores involucrados es indispensable para maximizar el aprovechamiento de estas herramientas y evitar resistencias o mal uso. Programas de formación específicos, tanto técnicos como estratégicos, deben formar parte integral de la agenda sectorial.

En materia regulatoria, es urgente que el marco normativo evolucione al ritmo de la innovación tecnológica. Esto implica diseñar políticas flexibles que permitan la experimentación y adopción responsable de IA, garantizando al mismo tiempo la seguridad jurídica y la transparencia en las operaciones comerciales.

La colaboración estrecha entre el sector público y privado resulta



esencial para consolidar un ecosistema que impulse el desarrollo tecnológico en comercio exterior. Ejemplos internacionales, como los sistemas de aduanas inteligentes en países asiáticos y europeos, muestran que la sinergia institucional y la inversión coordinada son claves para obtener beneficios tangibles en eficiencia y control.

México tiene la oportunidad de posicionarse como un referente regional en la aplicación de tecnolo-

gías avanzadas, pero para lograrlo debe fomentar una visión estratégica, integrada y sostenible. La IA debe ser vista no solo como una herramienta tecnológica, sino como un motor para la competitividad, la transparencia y el crecimiento económico inclusivo.

“Cuando la inteligencia artificial se une al conocimiento humano, las fronteras dejan de ser límites y se convierten en oportunidades.”

“LA AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS REDUCE TIEMPOS Y ERRORES, MIENTRAS QUE LOS SISTEMAS DE MONITOREO INTELIGENTE BRINDAN VISIBILIDAD CONSTANTE SOBRE EMBARQUES Y CADENAS DE SUMINISTRO, FORTALECIENDO LA COMPETITIVIDAD Y PROMOVRIENDO UNA GESTIÓN MÁS EFICIENTE Y PROACTIVA EN UN ENTORNO CADA VEZ MÁS DIGITALIZADO”



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
EL EMBARGO
DE MERCANCÍAS**



**PROCEDIMIENTOS
ADUANEROS**



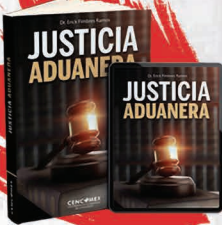
La única **editorial especializada** en libros de
comercio exterior, aduanas y logística de México



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 e 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.

IVA E IEPS Y SU MANTENIMIENTO

ACTÚA CON ANTICIPACIÓN: IDENTIFICA LOS ERRORES MÁS COMUNES Y CRÍTICOS EN LA SOLICITUD Y MANTENIMIENTO DE LA CERTIFICACIÓN IVA E IEPS QUE PODRÍAN COMPROMETER LA ESTABILIDAD Y CUMPLIMIENTO FISCAL DE TU EMPRESA.





Mandatorio principal

Las empresas deben evaluar, a través del análisis de su propia estructura societaria, el tipo de perfil de riesgo en el que se ubican en cuanto al cumplimiento de las obligaciones derivadas del Esquema de Certificación de Empresas en las modalidades de IVA e IEPS.

Considerando los antecedentes de las revisiones iniciales y de cumplimiento por parte de la autoridad en esta materia, hoy más que nunca resulta indispensable capacitar al personal responsable de atender, emitir y supervisar el cumplimiento de cada obligación. Esta preparación debe estar guiada principalmente por las disposiciones vigentes en las Reglas Generales de Comercio Exterior, identificando de manera puntual los siguientes aspectos:

1. Documentación presentada a la autoridad al inicio de la Certificación
2. Documentación actualizada al momento de la revisión
3. Avisos para actualizar la Certificación en Materia de IVA e IEPS.

Revisa tu Certificación Inicial. Si tu empresa obtuvo la certificación entre 2014 y 2015, han transcurrido ya diez años, periodo en el cual —por disposición normativa y evolución natural del negocio— debiste haber realizado actualizaciones estructurales o documentales. Es momento de

verificar y actualizar la información que obra en tu expediente ante la autoridad.

Repasemos las causales que son el Manual Importante de Reglas

Regla 7.2.1 De las reglas generales de comercio exterior

- *Cumplir permanentemente con los requisitos señalados en el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas bajo la modalidad y rubro otorgado.*
- *Revisa tu Autorización inicial, avisos presentados, y forma un equipo con tu representante legal para continuar con el cumplimiento de esta obligación conforme a la Regla 7.1.1.*

Regla ¡VIGILANCIA!

- *II. Estar permanentemente al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y aduaneras.*
- *III. Cuando se lleve a cabo la fusión o escisión de empresas que se encuentren registradas en el Esquema de Certificación de Empresas en una misma modalidad y subsista una de ellas, esta última deberá cumplir con las obligaciones que le correspondan a las empresas fusionadas o escindidas, incluida la obligación de presentar los informes de descargo de los saldos que se trans-*



POR: LIC. GRICELDA HUESCA GÓMEZ

Experta Consultora dedicada a empresas Maquiladoras IMMEX.

Es Licenciada en Comercio Exterior por el Instituto de Ciencias y Estudios Superiores de México, cuenta con una amplia trayectoria en la industria IMMEX. Se especializa en logística, gestión de importaciones y exportaciones, así como en cumplimiento normativo en comercio exterior. Ha liderado proyectos estratégicos en empresas internacionales, destacándose en la implementación de sistemas de gestión de calidad, certificaciones como IVA/IEPS y CTPAT, y la optimización de operaciones aduaneras. Su experiencia incluye el desarrollo de procesos operativos, formación de equipos y cumplimiento de tratados internacionales como el T-MEC. Es reconocida por su enfoque en la eficiencia y cumplimiento legal en el comercio global.

fieran a la empresa que subsista para efectos del SCCCyG.

- *Para estos efectos la empresa que subsista podrá seguir operando con su Registro en*

el Esquema de Certificación de Empresas modalidad IVA e IEPS en el rubro que se le hubiere autorizado y podrá solicitar la renovación en el momento que de acuerdo a su modalidad autorizada le corresponda.

AVISA, PRESENTA Y CUMPLE

- IV. Cuando derivado de la fusión o escisión de empresas que cuenten con el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas resulte una nueva sociedad, extinguiéndose una o más empresas con Registro en el Esquema de Certificación de Empresas vigente, la empresa que resulte de la fusión o escisión, deberá presentar a través de la Ventanilla Digital, una nueva solicitud en los términos de la regla correspondiente. Adicionalmente, las empresas fusionadas o escindidas que contaban con el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas en la modalidad de IVA e IEPS deberán acreditar que no cuentan con saldo pendiente de descargo o vencido para efectos del SCCCyG.
- Para el caso de las empresas que cuenten con el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas Modalidad IVA e IEPS, la empresa que resulte de la fusión o escisión deberá cumplir con la obligación de presentar los informes de descargo de las empresas fusionadas o escindidas hasta agotarlos y deberá presentar aviso ante la AGACE, dentro de los diez días posteriores a que hayan quedado inscritos los acuerdos de fusión o escisión en el Registro Público de Comercio.

“LA EMPRESA QUE RESULTE DE LA FUSIÓN O ESCISIÓN DEBERÁ CUMPLIR CON LA OBLIGACIÓN DE PRESENTAR LOS INFORMES DE DESCARGO DE LAS EMPRESAS FUSIONADAS O ESCINDIDAS HASTA AGOTARLOS Y DEBERÁ PRESENTAR AVISO ANTE LA AGACE, DENTRO DE LOS DIEZ DÍAS POSTERIORES A QUE HAYAN QUEDADO INSCRITOS LOS ACUERDOS DE FUSIÓN O ESCISIÓN EN EL REGISTRO PÚBLICO DE COMERCIO”



Realiza tus pedimentos de transferencia e informa a civa tus modificaciones.

V. Cuando se lleve a cabo la fusión de una empresa que se encuentre registrada en el Esquema de Certificación de Empresas con una o más empresas que no cuenten con el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas y subsista la que cuenta con dicho registro vigente, esta última deberá dar aviso a la AGACE de conformidad con la ficha de trámite 62/LA “Avisos relacionados con el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas” contenida en el Anexo 2, dentro de los diez días posteriores a que hayan quedado inscri-

tos los acuerdos de fusión o escisión en el Registro Público de Comercio y deberá acreditar la transferencia de la totalidad del activo fijo e insumos que, en su caso, la empresa reciba, el cual tendrá el carácter de inventario inicial para efectos del SCCCyG.

Al realizar una Fusión de tu empresa, informa y cumple a la autoridad.

En los casos de fusión entre una empresa inscrita en el Esquema de Certificación de Empresas y una o más personas morales registradas bajo el esquema de garantías en materia de IVA e IEPS, será obligatorio contar con la aceptación del trámite de cancelación de la garantía



correspondiente antes de presentar el aviso de fusión o escisión, según corresponda. Si la empresa que subsiste conserva el Registro en la modalidad IVA e IEPS del esquema de certificación, podrá solicitar a la AGACE, mediante escrito libre, la transferencia del monto garantizado pendiente en el SCCCyG al saldo del crédito fiscal otorgado.

Identifica, conoce y Capacita al personal asignado en esta obligación.

VII. Permitir en todo momento el acceso de la autoridad aduanera para la inspección de supervisión sobre el cumplimiento del Registro en el Esquema de Certificación de Empresas.

Importante: aviso y acreditación en todo momento, cumple en tiempo y forma:

62/LA Avisos relacionados con el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas.

VIII. Dar aviso a la AGACE, a través de la Ventanilla Digital, cuando cambie la situación respecto del documento con el que se haya acreditado el legal uso y goce del inmueble o inmuebles en donde se lleven a cabo los procesos productivos o la prestación de servicios, según se trate, referente a la vigencia, las partes y el domicilio, que para tal efecto se disponga de conformidad con la ficha de trámite 62/LA "Avisos relacionados con el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas" contenida en el Anexo 2.

Calendariza tu fecha , avisa e informa a la autoridad.

IX. Las empresas que cuenten con

el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas en las modalidades de Comercializadora e Importadora, Operador Económico Autorizado y/o Socio Comercial Certificado, en cualquiera de sus rubros, cuya vigencia sea de dos años, deberán realizar el pago anual de derechos estable-

cido en el artículo 40, inciso m) y segundo párrafo de la LFD, a través del esquema electrónico ecinco, al cumplirse el año de que se emita la resolución por la que se autorice su registro y presentarlo ante la AGACE dentro de los quince días siguientes, mediante escrito libre.



Importante aviso, monitorea y asegúrate de seguir cumpliendo en tiempo y forma

X. En caso de que la empresa que cuente con el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas requiera importar mercancías adicionales a las que señaló en el documento correspondiente a la descripción de las actividades relacionadas con los procesos productivos o prestación de servicios, exhibido en su solicitud de inscripción, deberá presentar el aviso a que se refiere la ficha de trámite 62/LA "Avisos relacionados con el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas" contenida en el Anexo 2, al menos treinta días previos a aquél en el que pretenda efectuar la primera importación de dicha mercancía.

El aviso a que se refiere el párrafo anterior, en ningún caso, se podrá

presentar para actividades relacionadas con procesos productivos o prestación de servicios distintos a los manifestados en su solicitud de inscripción

Las personas que obtengan el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas conforme a las reglas 7.1.2. y 7.1.3., adicionalmente de las obligaciones a que se refiere el primer párrafo, de la presente regla, deberán cumplir con lo siguiente:

- I. Reportar mensualmente a la AGACE a través de la Ventanilla Digital, durante el mes inmediato siguiente, las modificaciones de socios, accionistas, según corresponda, representante legal con facultad para actos de dominio o integrantes de la administración, clientes y pro-

veedores en el extranjero con los que realizaron operaciones de comercio exterior y proveedores nacionales, según sea el caso

- II. Acreditar que siguen contando con el legal uso y goce del inmueble o inmuebles en donde se lleven a cabo los procesos productivos o la prestación de servicios según se trate.
- III. Estar permanentemente al corriente en el pago de cuotas obrero patronales ante el IMSS.

- IV. Transmitir de forma electrónica conforme al Anexo 30, a través del Portal del SAT, en el apartado de Comercio Exterior, las operaciones realizadas por cada uno de los tipos de destinos aduaneros a descargar, los informes de descargo asociados a cada uno de los pedimentos de retorno, cambios de régimen, transferencias virtuales, extracciones, regularizaciones de mercancías, a los apartados B y C de las constancias de transferencia de mercancía o, en su caso, los comprobantes fiscales que amparen la enajenación de las mercancías a las empresas de la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de autotransporte a que se refiere la regla 7.3.1., fracción V y a los avisos de donación y destrucción de las operaciones sujetas al esquema de créditos o garantías en términos de los artículos 28-A, primer párrafo de la Ley del IVA y 15-A, primer párrafo de la Ley del IEPS.

Adicionalmente, deberán transmitir de forma electrónica, el inventario de mercancías y/o activo fijo, pendiente de retorno de aquellas operaciones que se encuentren bajo el régimen que

tenga autorizado, en un plazo máximo de treinta días naturales posteriores a la fecha de su certificación.

La obligación establecida en la presente fracción se tendrá como cumplida una vez que el SCCyG refleje el estatus de “válido”, y la información de los pedimentos a descargar corresponda a las claves de los mismos y al periodo que se reporta tanto para los informes de descargo, como para el inventario de mercancías o activo fijo.

- V. Cuando se lleve a cabo la fusión de una empresa que cuenten con el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas con una o más empresas que no cuenten con dicho registro y subsistan estas últimas, se deberá acreditar el descargo del inventario inicial y del crédito operado al amparo de la certifi-

cación y presentar a través de la Ventanilla Digital, una nueva solicitud en los términos de la regla correspondiente.



“DEBERÁN TRASMITIR DE FORMA ELECTRÓNICA, EL INVENTARIO DE MERCANCÍAS Y/O ACTIVO FIJO, PENDIENTE DE RETORNO DE AQUELLAS OPERACIONES QUE SE ENCUENTREN BAJO EL RÉGIMEN QUE TENGA AUTORIZADO, EN UN PLAZO MÁXIMO DE TREINTA DÍAS NATURALES POSTERIORES A LA FECHA DE SU CERTIFICACIÓN”



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

CALENDARIO CURSOS CENCOMEX

6 y 7 AGO	DESPACHO ADUANERO DE MERCANCÍAS	MODALIDAD: EN LÍNEA
13 AGO	TRATADOS INTERNACIONALES	MODALIDAD: EN LÍNEA
13 y 14 AGO	CURSO ESPECIALIZADO CONTRATOS <i>internacionales</i> E INCOTERMS	MODALIDAD: EN LÍNEA
20 y 21 AGO	DECRETO IMMEX	MODALIDAD: EN LÍNEA
27 y 28 AGO	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	MODALIDAD: EN LÍNEA
3 y 4 SEP	DELITOS, INFRACCIONES Y SANCIONES ADUANERAS	MODALIDAD: EN LÍNEA
03 SEP	MAGNO CONGRESO PERSPECTIVAS ADUANERAS NUEVAS OBLIGACIONES & NUEVAS ESTRATEGIAS	MODALIDAD: PRESENCIAL Y EN LÍNEA SEDE: MONTERREY N.L. Hotel MS MILLENIUM
17 Y 18 SEP	INCOTERMS	MODALIDAD: EN LÍNEA
24 SEP	TI PARA EL COMERCIO EXTERIOR	MODALIDAD: EN LÍNEA

El nuevo paradigma de los **ACUERDOS COMERCIALES**

*Análisis de los acuerdos Estados Unidos
- Vietnam y Estados Unidos- Reino
Unido de 2025 en el contexto del T-MEC*

TRES ACUERDOS, TRES ROSTROS DEL PODER ECONÓMICO: EL T-MEC, FRUTO DE UNA INTEGRACIÓN PROFUNDA Y DE LARGO ALIENTO; EL PACTO ANGLOAMERICANO, REFLEJO DE UNA ALIANZA HISTÓRICA Y LIBERAL; Y EL ACUERDO CON VIETNAM, INSTRUMENTO GEOPOLÍTICO FORJADO EN LA TENSIÓN ENTRE WASHINGTON Y CHINA. EL COMERCIO, MÁS QUE INTERCAMBIO, ES HOY UNA EXPRESIÓN SOFISTICADA DEL ARTE DE GOBERNAR.



E

El año 2025 marca un punto de inflexión crucial para el comercio internacional. La nueva administración de Donald Trump trajo una política altamente proteccionista e impuso aranceles recíprocos a todas las naciones, así como dos pactos comerciales importantes pero muy diferentes: el Acuerdo Comercial entre América y Vietnam y un Acuerdo de Prosperidad Económica acordado con Gran Bretaña. [Estratégicamente hablando, este último fue de gran importancia]. Estos dos acuerdos proporcionan una visión única de las cambiantes prioridades y tácticas comerciales de Estados Unidos, después de la entrada en vigor del Tratado México, Estados Unidos y Canadá de 2020 (T-MEC) que reformuló las reglas comerciales para toda América del Norte. Esto, como resultado de los efectos en el comercio de la epidemia del COVID-19, las complejidades de una economía digitalizada y las tensiones geopolíticas en curso entre las principales potencias mundiales: China y los Estados Unidos.

Este artículo presentará los contenidos clave de cada acuerdo, ilustrará brevemente los desafíos y oportunidades específicos que plantean, desde el tema políticamente sensible de los aranceles y los efectos en la balanza comercial principalmente de los Estados Unidos, hasta los derechos de propiedad intelectual, los estándares laborales y el comercio electrónico. Además, el análisis los sitúa en un contexto comparativo

con el T-MEC, que está a punto de ser revisado y renegociado, señalando consistencias, así como diferencias de como los Estados Unidos comercia con sus diferentes socios comerciales. Esto revelará algunos de los puntos a renegociar en la próxima renegociación del T-MEC y los paradigmas que están moldeando el futuro del comercio mundial en esta primera mitad del siglo XXI.

El Acuerdo Comercial Estados Unidos-Vietnam de 2025: Un acuerdo forjado en fuegos geopolíticos

El Acuerdo Comercial Estados Unidos-Vietnam de 2025, cuya negociación culminó el 2 de julio del 2025, es en esencia el resultado de la rivalidad económica existente entre Estados Unidos y China, y el resultado de una política de América Primero adoptada por la nueva administración de Trump. Vietnam, quien ha sido uno de los principales beneficiarios de la guerra comercial entre Estados Unidos y China durante años, ha recibido muchas multinacionales en su país que han trasladado la fabricación y las cadenas de suministro a esa nación para evitar principalmente las medidas arancelarias impuestas por la potencia norteamericana a los bienes exportados desde China. Sin embargo, el resultado es que Washington ahora ha acumulado un considerable déficit comercial con Vietnam, algo que la actual administración estadounidense pretende disminuir. El Acuerdo de 2025 es un



POR: MTRO. GUSTAVO URUCHURTU CHAVARÍN

Licenciado en Derecho, cuenta con una Maestría en Derecho Comparado y una Maestría en Relaciones Internacionales. Especialista en comercio exterior, derecho aduanero y arbitraje, se desempeñó durante más de siete años en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, donde encabezó investigaciones en materia de antidumping y subvenciones. Posteriormente, fue abogado en jefe encargado de la defensa de México en procedimientos de solución de controversias ante instancias internacionales. Participó en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y otros acuerdos comerciales relevantes. Es socio fundador de Uruchurtu y Abogados Consultores, y actualmente preside CENCOMEX, desde donde promueve la competitividad del comercio exterior mexicano.

intento directo de abordar este desequilibrio, aunque sus disposiciones van mucho más allá de un simple ajuste de los aranceles.

Principales cuestiones y disposiciones clave

- **Estructura arancelaria de dos niveles:** Este acuerdo se caracteriza por su estructura arancelaria de dos niveles. Por un lado, se eliminan los aranceles a diversos productos estadounidenses, incluyendo, por ejemplo, carne de res, cerdo y pollo. Pero, por otro lado, se acuerda un arancel de hasta el 20% para una gama de artículos que Vietnam exporta a los Estados Unidos, dando un duro golpe a la economía vietnamita. Sin embargo, por el acuerdo logra una reducción del 26% de los aranceles recíprocos que habían sido impuestos y que eran del 46%.
- **Cláusula de “transbordo”:** Lo más controvertido del Acuerdo es esto, sin duda. Impone un arancel de penalización del 40% como “cargos de transbordo” a cualquier cosa considerada como proveniente de un tercer país que haya visto solo un procesamiento mínimo en Vietnam antes de ser reexportado a América. También se acordaron reglas de origen mucho más estrictas, todas estas medidas con dedicatoria a China, por supuesto, destinadas a cortar la entrada “por la puerta trasera” de productos chinos en el mercado estadounidense para eludir las medidas tomadas contra esos bienes. Sin embargo, esto implica una gran carga de cumplimiento para las empresas en Vietnam que son legítimas.
- **Derechos de propiedad intelectual:**

“EL REINO UNIDO Y ESTADOS UNIDOS FIRMARON EL ACUERDO DE PROSPERIDAD ECONÓMICA DE 2025, ACORDANDO LOS TÉRMINOS GENERALES EL 8 DE MAYO DE 2025 Y EXPIDIENDO EL PRESIDENTE TRUMP EL 16 DE JULIO DE ESTE AÑO UNA ORDEN EJECUTIVA PARA IMPLEMENTAR FORMALMENTE EL ACUERDO. EL CUAL CONSTITUYE UN INSTRUMENTO COMERCIAL FUNDAMENTALMENTE DIFERENTE DEL ACUERDO CON VIETNAM”



Un tema clave para Estados Unidos cuando se trata de acuerdos comerciales son las medidas que benefician a las empresas estadounidenses protegiendo su propiedad intelectual, ya que las regalías que obtiene por estos derechos, es una fuente de ingresos muy importante para la economía de los Estados Unidos. Este Acuerdo pone en práctica las demandas del país americano para protecciones más fuertes de la propiedad intelectual (PI). Se incluyen medios más rigurosos para hacer cumplir patentes y derechos de autor, así como nuevas reglas sobre secretos comerciales e indicaciones geográficas. Esto es un avance desde el punto de vista de Estados Unidos, pero

podría sofocar el crecimiento de la industria tecnológica nativa de Vietnam.

- **Estándares laborales y ambientales:** El Acuerdo aborda disposiciones ambientales y laborales. En el caso de estas últimas, los compromisos acordados se basan en el Capítulo Laboral del T-MEC de América, con requisitos de que Vietnam mejorará las condiciones de seguridad en sus fábricas, protegerá el derecho a formar sindicatos y tomará medidas enérgicas contra el trabajo forzado. Sin embargo, ninguno de los mecanismos de aplicación previstos en el T-MEC está presente, lo que pone en duda la efectividad de estos compromisos.



- **Comercio digital:** Otro tema en este Acuerdo tiene que ver con el comercio digital, cuyas disposiciones siguen directamente los compromisos del T-MEC, obligaciones de no imponer derechos de aduana sobre bienes enviados electrónicamente a través de fronteras y garantizando el libre flujo digital de información entre los dos países. Esto constituye una gran victoria para los gigantes tecnológicos estadounidenses, pero también plantea preguntas sobre la privacidad de los datos y otros aspectos de hasta qué punto el gobierno vietnamita podrá regular su economía digital.

El Acuerdo Comercial Estados Unidos-Vietnam de 2025 es un documento complejo y en muchos sentidos internamente contradictorio. Su principal propósito es corregir el balance comercial entre los dos países, aunque lo hace de una manera que podría perjudicar el desarrollo económico de Vietnam. Al mismo tiempo, refleja la creciente tendencia de Estados Unidos a utilizar la política comercial como un instrumento de competencia geopolítica, con disposiciones claramente destinadas a contener la influencia económica de China en el sudeste asiático.

El Acuerdo de Prosperidad Económica entre el Reino Unido y Estados Unidos para una relación comercial especial después del Brexit

El Reino Unido y Estados Unidos firmaron el Acuerdo de Prosperidad Económica de 2025, acordando los términos generales el 8 de mayo de 2025 y expidiendo el presidente Trump el 16 de julio de este año una orden ejecutiva para implemen-

tar formalmente el acuerdo. El cual constituye un instrumento comercial fundamentalmente diferente del acuerdo con Vietnam. Este acuerdo es negociado tras la salida del Reino Unido de la Unión Europea y es una clara indicación de la perdurable “*relación especial*” histórica entre los dos países. En esencia, es un acuerdo de libre comercio tradicional que principalmente busca reducir aranceles, así como barreras no arancelarias.

Principales cuestiones y disposiciones clave.

1. **Reducciones arancelarias específicas:** A diferencia del acuerdo comercial con Vietnam, este elimina los aranceles sobre una amplia gama de bienes, incluidos productos industriales, productos agrícolas y productos de consumo. Sin embargo, algunos sectores sensibles, como el acero y el aluminio, están sujetos a un sistema más complejo de aranceles-cupo, que es una muestra de las

sensibilidades políticas actuales en torno a estas industrias en los Estados Unidos. En el caso de los automóviles se permite la importación de los 100,000 automóviles con un arancel del 10% y el excedente se aplica el arancel del 25% conforme a las medidas de la Sección 232 de Seguridad Nacional.

2. **Servicios financieros:** Uno de los capítulos más relevantes de este acuerdo comercial es el relacionado con los servicios financieros, que prevé una mayor cooperación regulatoria entre los Estados Unidos y el Reino Unido. Esta es una gran victoria para el país británico que ha buscado asegurar su posición como centro financiero global en la era posterior al *Brexit*. El acuerdo incluye disposiciones sobre el reconocimiento mutuo de las regulaciones financieras, interoperabilidad digital, pagos transfronterizos y estándares, lo que facilitará que las empresas financieras operen



en ambos países. Este capítulo sigue en proceso de negociación.

3. *Flujos de datos y comercio digital:*

Este acuerdo, a diferencia de lo ocurrido con Vietnam, incluye disposiciones del comercio digital que van más allá de lo pactado por Estados Unidos en el T-MEC. En este caso, además de la prohibición a los requisitos de localización de datos y los derechos de aduana sobre las transmisiones electrónicas, se incluye una disposición innovadora sobre el reconocimiento mutuo de los regímenes de privacidad de datos. Este es un avance significativo que podría establecer un nuevo estándar global para el comercio digital.

4. *Cooperación regulatoria:*

El acuerdo establece un nuevo marco para la cooperación regulatoria entre los Estados Unidos y el Reino Unido. Esto incluye la creación de una serie de organismos reguladores conjuntos que trabajarán para alinear los estándares en productos farmacéuticos, dispositivos médicos y tecnologías emergentes. Representando un paso simbólico hacia la reducción de las barreras no arancelarias y la facilitación del comercio entre los dos países.

“EL T-MEC CONSTITUYE UN MODELO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL, EN EL CUAL LOS ARANCELES APLICABLES A TODOS LOS BIENES ORIGINARIOS DE UN PAÍS SOCIO QUE CUMPLAN CON LAS REGLAS DE ORIGEN DEL TRATADO HAN SIDO SUPRIMIDOS. ESTO ESTABLECE UNA BASE SÓLIDA A PARTIR DE LA CUAL SE INICIA TODO EL PROCESO, Y ES LO QUE PODRÍAMOS DENOMINAR ‘UN MERCADO REGIONAL FORTALECIDO DE BIENES Y SERVICIOS’”



5. *Agricultura:* El acuerdo incluye un capítulo sobre agricultura que ha sido muy controvertido en el Reino Unido. Si bien el acuerdo prevé un mayor acceso al mercado para

los productos agrícolas estadounidenses, también incluye disposiciones que podrían conducir a un debilitamiento de los estándares de seguridad alimentaria y bienestar animal del Reino Unido. Este ha sido un importante punto de discordia para los agricultores británicos y los grupos de consumidores.



Un análisis comparativo con el T-MEC: caminos divergentes hacia un objetivo común

La nueva lógica que rige los flujos comerciales internacionales derivados de la recomposición del comercio con la pandemia del COVID-19 y

la nueva política comercial de los Estados Unidos en la que se incluyen como parte de ella estos dos nuevos acuerdos, cuando son comparados con el T-MEC, revelan una política comercial de Estados Unidos que es a la vez pragmática e ideológica. Si bien los tres acuerdos comparten el objetivo común de promover los intereses económicos estadounidenses, adoptan enfoques muy diferentes para lograr ese objetivo.

Algunos de los temas relevantes que es necesario comparar del T-MEC con estos nuevos acuerdos son los siguientes:

1. Aranceles y acceso al mercado: El T-MEC constituye un modelo de integración económica regional, en el cual los aranceles aplicables a todos los bienes originarios de un país socio que cumplan con las reglas de origen del tratado han sido suprimidos. Esto esta-

blece una base sólida a partir de la cual se inicia todo el proceso, y es lo que podríamos denominar “un mercado regional fortalecido de bienes y servicios”. Comparándolo con el Acuerdo Reino Unido-Estados Unidos, notamos que este último sigue un camino similar, aunque con objetivos menos ambiciosos: se centra en arreglos arancelarios específicos y reglas para manejar regulaciones técnicas. Por otro lado, el Acuerdo Estados Unidos-Vietnam es un instrumento completamente proteccionista donde, en efecto, Estados Unidos utiliza los aranceles como un medio para renegociar y reequilibrar las relaciones comerciales en su interés y frenar el avance comercial de China.

2. Trabajo y medio ambiente: El T-MEC se encuentra a la vanguardia de los convenios en acuerdos comerciales internacionales en lo

que respecta a cláusulas laborales y ambientales. El acuerdo Estados Unidos-Vietnam tiene disposiciones similares, pero con menos fuerza de aplicación, y esto se considera un asunto que merece duda. Por otro lado, el Acuerdo Reino Unido-Estados Unidos es criticado porque a pesar de contener disposiciones laborales y ambientales son comparativamente pobres, en parte probablemente como consecuencia de prioridades políticas que son diferentes entre los dos países.

3. Comercio digital: Los tres acuerdos incluyen capítulos sobre comercio digital, pero con diversos grados de ambición. El T-MEC estableció una línea de base para las reglas del comercio digital, que fue de donde partió la negociación de este capítulo en el acuerdo entre Estados Unidos y Vietnam. El Acuerdo del Reino Unido y Estados Unidos, sin embargo, va aún más lejos, con su innovadora disposición sobre el reconocimiento mutuo de los regímenes de privacidad de datos. Esto refleja la creciente importancia de la economía digital y la necesidad de nuevas reglas que la gobiernen.

4. Solución de disputas: El T-MEC incluye un sólido mecanismo de resolución de disputas que permite la resolución independiente de disputas comerciales. El acuerdo entre Estados Unidos y Vietnam incluye un mecanismo similar, pero con algunas limitaciones en su alcance. El Acuerdo entre el Reino Unido y Estados Unidos, por el contrario, tiene un mecanismo de resolución de disputas más débil, lo que refleja una





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

LA UNIVERSIDAD **DE LA ENSEÑANZA**
— DEL COMERCIO **EXTERIOR** —

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.

mayor dependencia de la negociación política y la cooperación para resolver disputas comerciales.

Las diferencias de enfoque mencionadas en este apartado reflejan los diferentes contextos económicos y políticos en los que se negociaron los tres acuerdos. El T-MEC es producto de una relación económica de larga duración y que buscó una profunda integración. El Acuerdo del Reino Unido y Estados Unidos es un reflejo de la *“relación especial”* entre los dos países y su compromiso compartido con los mercados libres y abiertos. El acuerdo entre Estados Unidos y Vietnam, por otro lado, es producto de la rivalidad geopolítica entre Estados Unidos y China, y la política comercial se utiliza como una herramienta más en el arte de gobernar y busca un comercio administrado por los Estados Unidos.

Los acuerdos de Estados Unidos del 2025 y el Futuro del T-MEC

Los instrumentos comerciales firmados en 2025 con Vietnam y el Reino Unido no se encuentran aislados del tratado trilateral norteamericano, sino que proyectan una larga sombra sobre el futuro comercial de América del Norte, sobre todo ante la revisión e inminente renegociación del T-MEC a realizarse en el 2026. Estas nuevas alianzas sientan precedentes y delinean la postura que podrá asumir la potencia norteamericana en dicha revisión y negociación con México y Canadá.

El entendimiento bilateral entre Washington y Vietnam, con sus aranceles punitivos sobre bienes transbordados a través de un tercer país, ofrece un modelo de cómo la administración estadounidense pretende abordar el desafío de China. En



la revisión del tratado comercial de América del Norte del próximo año, nos permite anticipar que Estados Unidos exigirá que Canadá y México refuercen sus medidas destinadas a evitar que sus territorios sirvan como plataformas para que los productos chinos ingresen a su mercado.

México ya ha tomado medidas dirigidas principalmente al sector del acero en este sentido, como es el caso de la exigencia del certificado de molino. Asimismo, adicionalmente a lo anterior, se puede vislumbrar un fortalecimiento de las reglas de origen establecidas en el mecanismo trinacional, con especial énfasis en los automóviles, aparatos electrodomésticos, productos siderúrgicos, entre otros, y luego insistir en nuevos dispositivos de aplicación siguiendo la lógica anti-elusión o transbordo del modelo negociado con Vietnam.

Sin embargo, el Acuerdo de Prosperidad Económica proporciona un modelo diferente, pero igualmente influyente de *“comercio gestionado”*. Los aranceles cupo para productos sensibles como automóviles y acero utilizan una lógica diferente en comparación con el entorno completamente

libre de aranceles del T-MEC. Este tipo de sistema de cupos o llamado sistema de protección que puede proponerse en las renegociaciones del tratado para sectores clave por parte del gobierno de Estados Unidos, argumentaría que es necesario proteger a las industrias estadounidenses de la competencia extranjera incluso ahora, mientras se le ofrece acceso privilegiado a cambio. Esto equivaldría a un cambio importante respecto al ideal original del T-MEC de un mercado regional más integrado y libre.

Además, el capítulo de comercio digital establecido en el Acuerdo Reino Unido-Estados Unidos añadirá ímpetu para actualizar el tratado. Se espera que el vecino fronterizo presione para la integración de disposiciones más ambiciosas, como el reconocimiento mutuo de sistemas de privacidad de datos, para crear un *“estándar de oro”* de comercio digital en América del Norte. Esto podría encontrar oposición de Canadá y México, quienes también probablemente tendrán preocupaciones sobre la soberanía de los datos y lo que podría significar para los asuntos regulatorios, si se acercan dema-

siado a la industria tecnológica de Estados Unidos.

Canadá y México ahora enfrentan una administración estadounidense que ha podido implementar con éxito sus modelos comerciales preferidos con otros socios clave. El acuerdo de Vietnam es una clara indicación de un enfoque más punitivo y geopolítico; por el contrario, el Acuerdo con el Reino Unido proporciona un manual para el comercio gestionado en sectores estratégicos. El principal desafío para los socios norteamericanos será mantener vivos los principios de integración regional a pesar de esta nueva ola de proteccionismo estratégico señalada por la llegada de los acuerdos de 2025.

V. Efecto en México en la próxima renegociación del T-MEC

La confluencia de estos nuevos acuerdos comerciales de Estados Unidos y la inminente revisión del T-MEC de 2026 coloca a México en una posición particularmente compleja y fundamental. Los objetivos de México serán mantener el acceso al mercado, aprovechar las oportunidades de nearshoring y defender su espa-

cio de políticas soberanas, mientras navega por las posibles demandas de Estados Unidos influenciadas por sus acuerdos recientes.

1. Intensificación del escrutinio sobre las reglas de origen y transbordo:

La cláusula de “transbordo” en el entendimiento bilateral entre Washington y Vietnam señala un mayor enfoque de la administración estadounidense en evitar que los productos de terceros países, principalmente China, ingresen a su mercado a través de socios comerciales preferenciales. La nación mexicana, como un importante centro manufacturero y uno de los principales socios comerciales del país norteamericano, enfrentará una mayor presión para demostrar un estricto cumplimiento de las Reglas de Origen del T-MEC, especialmente en sectores como el automotriz, electrónico y el siderúrgico. El gobierno de Estados Unidos puede presionar por mecanismos de aplicación más rigurosos, lo que podría introducir mayores cargas de cumplimiento para las industrias del país latino-

americano. Si bien la economía mexicana ha avanzado en el cumplimiento de las normas automotrices existentes —con una parte significativa de su producción que ya cumple—, Washington podría tratar de endurecer aún más estos requisitos o aplicar los aranceles punitivos vistos en el acuerdo con Vietnam a los bienes que no cumplan con los requisitos o a los sospechosos de elusión. Esto podría desafiar la competitividad de México si las cadenas de suministro se ven obligadas a reconfigurarse drásticamente o si los costos de cumplimiento se vuelven prohibitivos.

2. Política energética y disputas de inversión:

Un punto importante de discordia para México en la próxima revisión serán las disputas de política energética en curso. Estados Unidos y Canadá han iniciado consultas de solución de controversias sobre las reformas energéticas de México, que argumentan favorecen a las empresas estatales (CFE y Pemex) sobre los inversores privados, a menudo estadounidenses y canadienses, en los sectores de electricidad y petróleo y gas. Es probable que Estados Unidos presione para que México revoque dichas políticas energéticas nacionalistas para garantizar un trato justo a los inversores extranjeros y mantener las protecciones de inversión del T-MEC. México deberá equilibrar cuidadosamente sus objetivos de soberanía energética con sus compromisos en virtud del acuerdo para evitar posibles represalias comerciales o nuevos procedimientos de solución de controversias.



3. Aplicación de las normas laborales:

El capítulo laboral del T-MEC, con su Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida (MRR), se ha utilizado activamente, apuntando principalmente a las prácticas laborales en el territorio nacional. Si bien México ha demostrado su voluntad de participar y ha visto mejoras en algunos casos (por ejemplo, salarios en el sector automotriz y derechos sindicales), Estados Unidos puede exigir una aplicación más amplia y consistente en todos los sectores, particularmente en áreas propensas al trabajo informal o donde persisten las preocupaciones sobre el trabajo forzoso. Nuestro país tratará de mostrar su progreso y capacidad para hacer cumplir la ley, al tiempo que tal vez busque una mayor cooperación y apoyo para la creación de capacidades en lugar de enfrentar únicamente acciones punitivas.

4. Comercio digital y soberanía de datos:

Las ambiciosas disposiciones del Acuerdo entre los Estados Unidos y el Reino Unido sobre el

“ES PROBABLE QUE ESTADOS UNIDOS PRESIONE PARA QUE MÉXICO REVOQUE DICHAS POLÍTICAS ENERGÉTICAS NACIONALISTAS PARA GARANTIZAR UN TRATO JUSTO A LOS INVERSORES EXTRANJEROS Y MANTENER LAS PROTECCIONES DE INVERSIÓN DEL T-MEC”



comercio digital, en particular el reconocimiento mutuo de los regímenes de privacidad de datos, establecen un nuevo estándar. Es probable que Estados Unidos busque elevar el capítulo de comercio digital del T-MEC a este “estándar de oro”. Si bien México tiene su propio marco regulatorio para los servicios digitales (incluido un

mecanismo de “interruptor de apagado” para el cumplimiento tributario de los proveedores digitales extranjeros), puede verse presionado para alinearse más estrechamente con los estándares estadounidenses sobre flujos de datos y privacidad. Tal circunstancia podría dar lugar a múltiples retos nacionales para mantener el control sobre nuestra economía digital y proteger los datos de los ciudadanos, al tiempo que ofrece oportunidades para una mayor integración con el próspero sector tecnológico de América del Norte.

5. Nearshoring y minerales críticos:

Es probable que Estados Unidos presione por una cadena de suministro norteamericana más fuerte, particularmente para minerales y semiconductores críticos, para reducir la dependencia de China. México tiene importantes recursos minerales críticos (por ejemplo, litio) y está ansioso por atraer inversiones de alta tecnología. La





renegociación podría ver discusiones sobre incentivos para la minería, el procesamiento y la refinación de minerales críticos dentro de América del Norte, así como disposiciones para fortalecer el ecosistema de semiconductores de la región (por ejemplo, a través de un capítulo dedicado, según el objetivo declarado de México). Sin embargo, los recientes esfuerzos de nacionalización de México en el sector del litio podrían convertirse en un punto de discusión, ya que Estados Unidos busca cadenas de suministro seguras y predecibles.

6. Mantener la estabilidad en medio del proteccionismo de Estados Unidos:

El objetivo principal de la nación mexicana será salvaguardar la estabilidad y previsibilidad que proporciona el tratado comercial trilateral, especialmente dada la creciente retórica proteccionista y las amenazas arancelarias de posibles futuras administraciones en Washington. México tratará de evitar la imposición de nuevos gravámenes a sus productos y garantizar un acceso preferencial continuo al mercado norteamericano.

Esto implica demostrar su

compromiso con el instrumento regional, al tiempo que rechaza estratégicamente las demandas que podrían socavar su desarrollo económico o soberanía. Las disputas en curso y los precedentes establecidos por los acuerdos entre la Unión Americana y Vietnam, así como con el Reino Unido, subrayan que la próxima revisión se centrará menos en ajustes menores y más en una alineación estratégica profunda y en la competitividad económica.

El gobierno mexicano necesitará una postura firme y cuidadosamente articulada para navegar estas complejas negociaciones.

El futuro de la política comercial de Estados Unidos

El Acuerdo Comercial entre Estados Unidos y Vietnam de 2025 y el Acuerdo de Prosperidad Económica entre Estados Unidos y el Reino Unido, cuando se compara en el contexto del T-MEC, ofrece una imagen clara del estado actual de la política comercial de Estados Unidos. Es una política que ya no se guía por una ideología única y general, sino por una mezcla pragmática y a menudo contradictoria de consideraciones econó-

micas, políticas y estratégicas.

Estados Unidos sigue comprometido con los principios del libre comercio, pero también está dispuesto a utilizar medidas proteccionistas para lograr sus objetivos. Es un defensor de fuertes estándares laborales y ambientales, pero también está dispuesto a comprometerse en estos temas cuando con venga a sus intereses. Es líder en la economía digital, pero también está lidiando con los desafíos de la privacidad y la regulación de datos.

El futuro de la política comercial de Estados Unidos probablemente será una continuación de esta tendencia. Estados Unidos continuará buscando acuerdos comerciales bilaterales y regionales, pero estos acuerdos se adaptarán a los contextos económicos y políticos específicos de cada socio. Serán más complejos y polémicos que los acuerdos comerciales del pasado, con un mayor enfoque en las barreras no arancelarias, la cooperación regulatoria y los nuevos desafíos de la era digital.

El mundo está entrando en una nueva era del comercio, más fragmentada, más politizada e incierta que la era que lo precedió. Estados Unidos, como la economía más grande del mundo, desempeñará un papel central en la configuración de esta nueva era. Los acuerdos que forja, las políticas que persigue y el liderazgo que proporciona tendrán un profundo impacto en el futuro de la economía global. Los acuerdos de 2025 con Vietnam y el Reino Unido son solo el primer capítulo de esta nueva historia, y el mundo estará atento para ver qué otros acuerdos negocien antes de que llegue el momento para el T-MEC.

CONGRESO NACIONAL DE COMPLIANCE ADUANERO:

UN ESPACIO IMPRESCINDIBLE PARA LA ACTUALIZACIÓN, EL ANÁLISIS Y LA MEJORA CONTINUA DEL SECTOR

CONGRESO NACIONAL
**COMPLIANCE
ADUANERO**

El Congreso Nacional de Compliance Aduanero se llevó a cabo los días 10 y 11 de julio de 2025 en la Ciudad de México, consolidándose como uno de los encuentros más relevantes para la comunidad aduanera y del comercio exterior. Este evento fue organizado por el Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior (CENCOMEX) en alianza con la revista *Estrategia Aduanera*, y reunió a un destacado grupo de especialistas, académicos, consultores y representantes de empresas y organismos clave del sector.

Durante dos jornadas de trabajo intensivo, se generó un ambiente propicio para el intercambio técnico, el debate informado y la presentación de herramientas prácticas que permiten a las empresas anticiparse, adaptarse y responder eficazmente a los desafíos normativos del entorno actual.

Objetivos y enfoque del Congreso

El objetivo principal del Congreso fue brindar a los participantes **conocimientos aplicables sobre el cumplimiento aduanero**, entendiendo el compliance no sólo como una obligación regulatoria, sino como una estrategia que impacta directamente en la competitividad y sostenibilidad de las organizaciones.





Los temas abordados incluyeron análisis técnico, normativo y operativo en áreas como:

- **Defensa aduanera**, enfocada en medidas de prevención, protección y cumplimiento de reglas de valor.
- **Auditoría predictiva**, como instrumento clave para lograr operaciones limpias y seguras.
- **Clasificación arancelaria**, abordada desde su complejidad técnica y su impacto operativo.
- **Aspectos fiscales del comercio exterior**, con especial atención en el cumplimiento y las implicaciones tributarias.
- **Reglas de origen**, cuotas compensatorias, y el correcto manejo documental.
- **Preparación corporativa para auditorías**, enfocada en fortalecer la estructura interna de las empresas ante revisiones por parte de la autoridad.

Modalidad híbrida y participación nacional

El Congreso se celebró en formato **híbrido**, permitiendo la asistencia presencial y virtual de participantes provenientes de diferentes estados de la República Mexicana. Los asistentes —profesionistas, empresas, académicos y estudiantes del ramo aduanero— tuvieron la oportunidad de realizar preguntas en tiempo real, compartir experiencias desde distintos puntos del país y establecer redes de colaboración profesional.

Ponentes de alto nivel

La calidad y profundidad de los contenidos presentados estuvieron respaldadas por la participación de un grupo

de **ponentes de gran trayectoria y reconocimiento**, quienes compartieron su conocimiento desde distintas perspectivas del compliance aduanero y fiscal:

- **Mtro. Gustavo Uruchurtu Chavarín**
Presidente de CENCOMEX y especialista en comercio internacional.
- **Dr. Balam Lammoglia Riquelme**
Fundador de Lammoglia Riquelme & Asociados, reconocido por su análisis jurídico en materia aduanera.
- **Mtra. Sandra Castillo García**
Fundadora & CEO de CG Foreign Trade Advisory & Operations, con amplia experiencia en estrategias de cumplimiento y operación internacional.
- **Dr. Rubén González Contreras**
Coordinador de la Comisión de Clasificación Arancelaria de CENCOMEX, experto técnico en nomenclatura y aranceles.
- **Lic. Ignacio Yáñez Porcayo**
Consultor especializado en servicios empresariales orientados al cumplimiento fiscal y operativo.
- **Lic. Dacil González Rojas**
Socia de ESKA Consultores, con enfoque en auditoría aduanera y fiscalización integral.
- **MDF. Silvia Fragosos Hernández**
Vocal Ejecutiva de CENCOMEX y promotora de prácticas innovadoras en materia de cumplimiento regulatorio.
- **Lic. Blanca María de los Ángeles Vallejo Torres**
Directora General de COTRADE Despacho de consultoría en comercio exterior.

Cada ponencia se caracterizó por su profundidad técnica y su aplicabilidad directa a casos reales, lo que permitió a los asistentes ampliar su entendimiento, resolver dudas y fortalecer sus competencias profesionales.

Contenido con valor práctico

Lejos de limitarse a exposiciones teóricas, las sesiones fueron diseñadas para proporcionar **herramientas operativas y métodos de análisis concretos**. Se exploraron escenarios que hoy preocupan a los operadores logísticos, agentes aduanales, responsables de comercio exterior y departamentos jurídicos: desde cómo documentar





correctamente una operación, hasta cómo preparar a una empresa para enfrentar una auditoría sin contratiempos.

En este sentido, la **auditoría predictiva**, uno de los temas más comentados, fue presentada como una estrategia preventiva de gran alcance, capaz de reducir riesgos, evitar sanciones y optimizar los procesos internos. Asimismo, se ofrecieron recomendaciones específicas para el tratamiento de **reglas de origen**, una de las áreas más sensibles en el marco de acuerdos comerciales vigentes.

Un evento respaldado por la experiencia

El Congreso fue posible gracias al impulso de **CENCOMEX**, una organización que se ha consolidado como referente nacional por su compromiso con la profesionalización del sector. Su capacidad de convocatoria, su enfoque técnico y su solidez institucional fueron elementos clave para lograr una jornada altamente productiva.





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

[CONTACTA UN ASESOR]

¡SUSCRÍBETE HOY!

222 129 2597

222 735 0518

www.estrategiaaduanera.mx

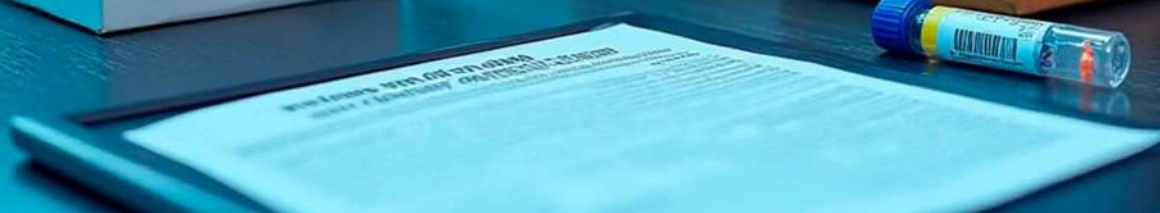
www.revistareddenegocios.com

www.energiamagazine.mx

BIOSEGURIDAD EN EL COMERCIO EXTERIOR

Cumplir, competir y proteger la salud bajo los lineamientos del T-MEC

HAREMOS AQUÍ UN ANÁLISIS DETALLADO DE LOS DESAFÍOS, NORMATIVAS Y OPORTUNIDADES EN BIOSEGURIDAD Y SALUD EN EL COMERCIO EXTERIOR EN NORTEAMÉRICA, INCLUYENDO ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA AGENTES ADUANALES Y CONSULTORES QUE BUSCAN CUMPLIR REQUISITOS DEL T-MEC Y FORTALECER CADENAS DE SUMINISTRO MÉDICAS SEGURAS Y COMPETITIVAS.



La pandemia de COVID-19 cambió la forma de concebir las cadenas de suministro internacionales, especialmente en el sector salud. En América del Norte, la escasez de equipo médico, insumos farmacéuticos y dispositivos de diagnóstico reveló vulnerabilidades estructurales. Es importante fortalecer la producción local y regional debido a los retrasos críticos y tensiones logísticas causados por la dependencia excesiva de proveedores extrarregionales, especialmente en Asia. La necesidad de garantizar bioseguridad, resiliencia y capacidad de respuesta frente a futuras emergencias sanitarias ha dejado una mayor conciencia política, empresarial y social.

México, Estados Unidos y Canadá comparten una interdependencia comercial profunda en el sector salud, que trasciende bienes manufacturados. El comercio exterior de dispositivos médicos, medicinas, equipos de diagnóstico y suministros hospitalarios es esencial para la salud pública de la región. México se ha consolidado como uno de los principales exportadores mundiales de dispositivos médicos, con cadenas de valor integradas hacia el norte. Estados Unidos y Canadá representan mercados estratégicos y fuentes de innovación tecnológica y farmacéutica. La bioseguridad en este comercio es un asunto de seguridad nacional y bienestar público para los tres países, además de ser un requisito regulatorio.

El artículo ofrece un análisis estructurado y profesional sobre los

retos y oportunidades de la salud y la bioseguridad en el comercio exterior norteamericano. Se revisará el marco normativo relevante del T-MEC, el papel de agencias reguladoras como COFEPRIS, FDA y Health Canada, y los mecanismos de coordinación trinacional. Se examinarán los riesgos asociados al comercio ilícito y la triangulación de productos médicos de origen incierto, la dependencia de medicinas y productos médicos de China, y las implicaciones de políticas comerciales volátiles. Se propondrán ideas para fortalecer las cadenas de suministro regionales con un enfoque de cumplimiento y competitividad.

Necesaria cooperación

Al día de hoy, la reconfiguración geopolítica, tensiones comerciales con Asia y relocalización de inversiones, la discusión sobre salud y bioseguridad en comercio exterior es especialmente urgente. Garantizar la calidad y seguridad de los productos médicos es esencial para consolidar la competitividad de América del Norte como bloque, a pesar de las diferencias políticas y arancelarias. La cooperación entre México, Estados Unidos y Canadá facilita el comercio legítimo, fortalece a la región ante crisis sanitarias y protege a los consumidores. Se necesita compromiso sostenido de gobiernos, empresas y organismos internacionales para articular políticas más integradas y efectivas. La ventana de oportunidad está abierta.



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.

El T-MEC establece obligaciones y compromisos que impactan la bioseguridad y la salud pública en el comercio exterior. Los capítulos de Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC o TBT) y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF o SPS) buscan asegurar regulaciones transparentes, basadas en evidencia científica y sin barreras injustificadas. Conocer estos capítulos es esencial para agentes aduanales y consultores. Permite anticipar requisitos documentales, prever auditorías o inspecciones y asesorar a clientes para reducir riesgos de detenciones, rechazos o sanciones.

“MANTENERSE ACTUALIZADOS SOBRE LOS MECANISMOS ADUANEROS PERMITE A LOS AGENTES ADUANALES Y CONSULTORES GUIAR MEJOR A SUS CLIENTES EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN O IMPORTACIÓN, EVITANDO COSTOS Y RETRASOS.”



Comprender las normas de etiquetado, certificación y cumplimiento es importante para regular el flujo transfronterizo de dispositivos médicos, fármacos e insumos de salud.

Coordinación trinacional de autoridades regulatorias

En América del Norte, el comercio de productos médicos y farmacéuticos está supervisado por la FDA en Estados Unidos, Health Canada en Canadá y COFEPRIS en México. Cada una emite registros y otorga autorizaciones para productos importados y fabricados localmente. Define normas. Es crítico identificar la autoridad competente según el país de destino, las certificaciones reconocidas mutuamente y los trámites obligatorios para liberar la carga en aduana. Esto es importante para el profesional aduanal o consultor. Entender los criterios de homologación o equivalencia es clave para ofrecer servicios de valor agregado y asegurar el cumplimiento de los embarques de los clientes.

El T-MEC fomenta la cooperación técnica y el intercambio de información entre autoridades, a pesar de que cada país conserva su soberanía regulatoria. En salud y bioseguridad, comités bilaterales o trinacionales

buscan armonizar estándares, resolver disputas técnicas y facilitar el comercio legítimo. Los actores privados pueden acceder a procesos simplificados si cumplen con estándares alineados en este entorno colaborativo. Mantenerse actualizados sobre los mecanismos aduaneros permite a los agentes aduanales y consultores guiar mejor a sus clientes en procesos de exportación o importación, evitando costos y retrasos.

Cadenas de suministro médicas: evolución regional

El entorno regulatorio complejo es una oportunidad de especialización y diferenciación profesional, no solo un obstáculo. Comprender la normativa del T-MEC y las exigencias de las agencias regulatorias permite a los asesores o agentes aduanales reducir riesgos, optimizar tiempos de despacho y fortalecer la competitividad de sus clientes. Permite



anticipar cambios normativos, identificar oportunidades de *nearshoring* y asesorar en estrategias para cumplir con estándares internacionales. Además, contar con conocimiento de bioseguridad es esencial para ofrecer un servicio de excelencia y consolidar relaciones con clientes de la industria médica y farmacéutica en un contexto donde la bioseguridad es una prioridad global.

En América del Norte, las cadenas de suministro de productos médicos y farmacéuticos han mostrado una tendencia clara hacia la integración regional en los últimos años. México se ha consolidado como uno de los principales fabricantes y exportadores de dispositivos médicos debido a su mano de obra calificada, costos competitivos y ubicación geográfica cercana a Estados Unidos y Canadá. Estos países aportan innovación tecnológica, capacidades de investigación y mercados con altos estándares de calidad. Identificar rutas logísticas

óptimas, anticipar tiempos de entrega y asesorar a clientes sobre proveedores confiables en la región son razones importantes para que el especialista en comercio exterior entienda esta dinámica.

La importancia del *compliance* y las oportunidades del *nearshoring*

México está siendo considerado por empresas farmacéuticas y fabricantes de dispositivos médicos para *nearshoring*, con el objetivo de disminuir riesgos logísticos y reforzar la continuidad de sus cadenas de valor y suministro. Este fenómeno representa una oportunidad de negocio para los agentes aduanales y consultores. Podrán atraer nuevos clientes que necesiten asesoría para instalar operaciones, tramitar permisos de importación de maquinaria y gestionar envíos de materia prima y componentes críticos. Prepararse para ofrecer soluciones integrales será clave para diferenciarse en un

mercado más competitivo. Anticipar estas necesidades.

No hay integración de cadenas de suministro sin desafíos. Los estrictos controles a lo largo de la cadena son clave para la calidad y la bioseguridad, desde la materia prima hasta el transporte final. Los requisitos obligatorios son las Buenas Prácticas de Manufactura (GMP), los registros sanitarios y los sistemas de trazabilidad. Conocer los estándares y sus implicaciones aduaneras es esencial para evitar rechazos, multas o sanciones penales en el comercio exterior. Ofrecer un servicio de asesoría preventiva que ahorre costos a los clientes y fortalezca la posición como aliados estratégicos. Esto se logra al contar con esta información.

Las empresas han implementado estrategias exitosas de buenas prácticas para integrar sus cadenas de suministro regionales. Se han establecido corredores logísticos



especializados con infraestructura de cadena fría para transporte de vacunas o medicamentos sensibles, por ejemplo. Los acuerdos de reconocimiento mutuo facilitan el despacho aduanal de productos autorizados por agencias regulatorias de los tres países. Estudiar estos casos es la base para proponer soluciones creativas a los clientes, diseñar planes logísticos más eficientes y anticipar obstáculos regulatorios, lo cual es más que un ejercicio teórico para agentes aduanales y consultores. Lo que genera confianza y valor agregado en el servicio profesional es la capacidad de ofrecer asesoría informada y proactiva.

Producción en bioseguridad

La bioseguridad en la producción de insumos médicos y farmacéuticos es crucial para mantener la confianza del mercado y cumplir con regulaciones. Los controles rigurosos son necesarios en cada fase del proceso según las GMP: calidad de materias primas, condiciones de equipos, higiene del personal y validación de procesos. Conocer estas exigencias es clave para asesorar a clientes sobre documentación de cumplimiento, certificaciones requeridas y tiempos estimados de liberación en aduana. Esto es importante para agentes aduanales y consultores. Reforzar la reputación de cumplimiento en mercados exigentes como el estadounidense o el canadiense, evitando contratiempos costosos.

El transporte transfronterizo de productos médicos representa desafíos particulares de bioseguridad para lograr un flujo seguro y optimizado. Medicamentos biológicos, vacunas y dispositivos sensibles necesitan embalajes especializados y control de temperatura durante el

transporte para garantizar su calidad. Una cadena segura o de frío con un error puede inutilizar la carga y causar pérdidas importantes. Ofrecer valor agregado para los profesionales del comercio exterior implica anticipar requisitos como verificar normativas de transporte, coordinar documentación sanitaria y sugerir rutas eficientes. Diseñar cadenas logísticas seguras y eficientes puede ser un argumento de venta frente a competidores menos preparados, ya que minimiza riesgos para los clientes.

Riesgos de incumplimiento, certificaciones y auditorías

La bioseguridad internacional requiere certificación y auditoría periódica, no solo en la fábrica o durante el transporte. Las agencias COFEPRIS, FDA y Health Canada tienen protocolos estrictos para autorizar importaciones, emitir registros sanitarios y validar plantas productivas. Preparar

expedientes completos y reducir la probabilidad de inspecciones demoradas o rechazos en la frontera le permite al agente aduanal o al consultor conocer los procedimientos y estar al tanto de cualquier cambio. Fortaleciendo la relación con clientes, pueden ofrecer servicios de asesoría para preparar auditorías y crear una nueva línea de negocio.

El costo de fallar en bioseguridad va más allá de multas o rechazos aduanales. La pérdida de contratos con grandes compradores, la cancelación de permisos regulatorios o daños irreversibles a la reputación de un fabricante o importador o incluso a los productos en tránsito. Sensibilizar a los clientes sobre los riesgos es parte del rol profesional de agentes y consultores. Se trata de garantizar que las mercancías lleguen en condiciones óptimas y cumplan con las leyes para proteger la salud pública. Los servicios



“EL COSTO DE FALLAR EN BIOSEGURIDAD VA MÁS ALLÁ DE MULTAS O RECHAZOS ADUANALES. LA PÉRDIDA DE CONTRATOS CON GRANDES COMPRADORES, LA CANCELACIÓN DE PERMISOS REGULATORIOS O DAÑOS IRREVERSIBLES A LA REPUTACIÓN DE UN FABRICANTE O IMPORTADOR O INCLUSO A LOS PRODUCTOS EN TRÁNSITO. ”



de calidad se diferencian por su enfoque proactivo y orientado a la prevención, lo que genera confianza a largo plazo en un sector crítico y altamente regulado.

Triangulación, falsificación y comercio ilícito

El mercado de productos médicos y farmacéuticos es vulnerable al comercio ilícito y la falsificación. La importación de medicamentos apócrifos, dispositivos de baja calidad o insumos sin registro sanitario representa un riesgo real para la salud pública y la reputación de los importadores. Suele aprovechar vacíos regulatorios o intentos de triangulación al ingresar a los mercados de América del Norte. Identificar señales de alerta es fundamental para evitar verse involucrados en operaciones ilegales o sujetos a sanciones. Estas señales pueden ser proveedores sin historial, precios anormalmente bajos o documentación incompleta. En este entorno, ofrecer análisis de riesgo o verificación de

proveedores es un valor agregado claro para los clientes.

Los intentos de triangulación facilitan el redireccionamiento de productos asiáticos para cumplir reglas de origen norteamericanas o estándares más estrictos. Buscan evadir controles, aranceles o certificaciones. Para los especialistas en comercio exterior, es esencial entender cómo se detecta y previene la triangulación. Esto implica revisar facturas, certificados de origen y cadenas logísticas. Prevenir auditorías costosas o procesos penales aconsejando a los clientes sobre la importancia de la documentación sólida y los procesos de verificación.

Un elevado porcentaje de los insumos médicos, equipo y componentes utilizados por el sector salud depende de China. Es importante mencionar esto. En un momento de crisis, esta dependencia puede tener un costo muy alto. Uno de los objetivos inmediatos de los tres gobiernos de Norteamérica debería ser reemplazar la

dependencia de China con producción regional o de otros países, para evitar caer en la triangulación.

Cooperación e inteligencia aduanera

La activa participación del sector privado es necesaria para combatir el comercio ilícito, no solo los gobiernos. Las agencias gubernamentales de aduana en México, Estados Unidos y Canadá cuentan con unidades especializadas en inteligencia de riesgo y análisis de operaciones sospechosas. Para mitigar riesgos, es práctico colaborar con entidades, compartir información relevante y mantenerse actualizado sobre patrones de tráfico ilícito. Los agentes aduanales y consultores pueden ser aliados estratégicos al demostrar conocimiento de prácticas aduaneras y ofrecer soluciones preventivas para garantizar el cumplimiento de las cadenas de suministro de sus clientes.

La prevención activa de comercio ilícito genera beneficios tangibles para importadores y exportadores, como reducción de tiempos en despacho, menos inspecciones extraordinarias, menor exposición a sanciones y fortalecimiento de relaciones comerciales con socios confiables, además de proteger la salud pública. Posicionarse como expertos en comercio internacional significa consolidar prestigio y ampliar servicios. Lo que diferencia a los verdaderos especialistas del comercio exterior en un mercado exigente es ofrecer un enfoque integral que considere bioseguridad, legalidad y eficiencia logística.

Políticas arancelarias recientes

El comercio exterior de productos médicos y farmacéuticos en América



Planificación, tiempos y costos

El rediseño de las cadenas de suministro busca minimizar riesgos logísticos, optimizar tiempos de entrega y reducir aranceles. La relocalización o diversificación de proveedores puede generar costos iniciales elevados y requerir un conocimiento profundo de la normativa aduanera y sanitaria de los tres países. Sin embargo, las personas expertas en comercio exterior podrían apoyar a sus clientes en la evaluación de costos totales, planeación de tiempos de tránsito y cumplimiento de normativas, convirtiéndose en socios estratégicos. Podrán proponer alternativas de financiamiento o logística multimodal para hacer más competitivas las operaciones.

La resiliencia regulatoria y estratégica es una necesidad, no un lujo en este escenario. En el mercado norteamericano, las empresas e industrias con cadenas de suministro seguras, certificadas y alineadas con los estándares del T-MEC tendrán ventajas competitivas. Posicionarse como asesores expertos implica anticipar cambios políticos

del Norte no opera en un vacío político. En los últimos años, la política comercial estadounidense ha experimentado cambios marcados, como la imposición de aranceles a productos chinos durante la segunda administración del presidente Donald Trump y los ajustes parciales bajo la administración del expresidente Joseph Biden. La incertidumbre generada obligó a empresas a reconsiderar sus cadenas de suministro, a pesar de que muchos dispositivos médicos quedaron exentos o con tarifas reducidas. Entender este contexto es clave para asesorar correctamente a los clientes sobre clasificaciones arancelarias, tarifas aplicables y programas de exención o diferimiento. Esto es importante para agentes aduanales y consultores. Ayuda a prever costos logísticos y evitar sorpresas en cotizaciones de operaciones.

Muchas empresas han adoptado estrategias de diversificación de proveedores y relocalización *nearshoring* debido a la volatilidad arancelaria y las lecciones de la pandemia. México se ha posicionado como destino estratégico debido a su cercanía geográfica, costos competitivos y acuerdos como el T-MEC. Inversiones

han sido recibidas por sectores como dispositivos médicos, farmacéuticos y biotecnológicos para instalar plantas de producción o ampliar capacidad exportadora. Esto representa una oportunidad de captar nuevos clientes que necesitan asesoría en importación de maquinaria, gestión de permisos sanitarios o planeación de rutas logísticas para los especialistas en comercio exterior. Ofrecer servicios integrales puede diferenciarte en el mercado. Estar preparados es clave.



y económicos que puedan afectar el flujo comercial, además de conocer la normatividad vigente. Fortalecer la relación de confianza con los clientes y consolidarse como aliado indispensable en un mercado en constante evolución se logra al ofrecer planes de contingencia, análisis de riesgo y estrategias de cumplimiento normativo.

Fortalecer la confianza en temas de bioseguridad

El comercio exterior norteamericano muestra un panorama complejo, pero lleno de oportunidades en salud y bioseguridad. El T-MEC establece altos estándares sanitarios para proteger a los consumidores y un marco sólido para la cooperación regulatoria. La comprensión de estos compromisos es una herramienta estratégica para anticipar requisitos, reducir riesgos y agilizar operaciones transfronterizas, especialmente con la próxima renegociación del tratado. Es más que un requisito técnico. Dominar estos temas fortalece la confianza de los clientes y permite ofrecer un servicio más completo y especializado a agentes aduanales y consultores.

Inversiones en calidad, cumplimiento normativo y logística especializada son necesarias para la integración regional de cadenas de



suministro médicas y farmacéuticas. Las buenas prácticas de manufactura, los controles en transporte y la documentación sanitaria son garantías de acceso a mercados exigentes y protección de la salud pública. Los expertos deben posicionarse como aliados estratégicos de sus clientes, ayudándoles a diseñar procesos eficientes, identificar rutas seguras y

cumplir con certificaciones internacionales. En un contexto de intensa competencia y evolución regulatoria, este papel activo y propositivo es especialmente valioso.

América del Norte tiene la oportunidad de consolidar una región más resiliente, competitiva y segura en el suministro de productos de salud. La colaboración estrecha entre gobiernos, industria y especialistas en comercio exterior es necesaria para lograrlo. Para mantenerse actualizados, los agentes aduanales y consultores deben participar en formación continua y cooperar con autoridades como la ANAM, la FDA o Health Canada. Contribuyen activamente a construir cadenas de suministro más confiables, accesibles y sostenibles para toda la región al fortalecer su portafolio de servicios.

“LA PREVENCIÓN ACTIVA DE COMERCIO ILÍCITO GENERA BENEFICIOS TANGIBLES PARA IMPORTADORES Y EXPORTADORES, COMO REDUCCIÓN DE TIEMPOS EN DESPACHO, MENOS INSPECCIONES EXTRAORDINARIAS, MENOR EXPOSICIÓN A SANCIONES Y FORTALECIMIENTO DE RELACIONES COMERCIALES CON SOCIOS CONFIABLES, ADEMÁS DE PROTEGER LA SALUD PÚBLICA”



CAAAREM®

CONFEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE AGENTES ADUANALES DE LA REPÚBLICA MEXICANA



CONGRESO CAAAREM 2025: ACTUALIZACIONES, CONSENSOS Y NUEVA DIRECCIÓN PARA LA PRÁCTICA ADUANERA EN MÉXICO

La Ciudad de México albergó uno de los encuentros gremiales más densos y participativos del año: el 85° Congreso Nacional 2025 de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM). El evento no se limitó al intercambio protocolario. Hubo diagnósticos técnicos, exposiciones rigurosas y pronunciamientos que sentaron bases para una reorganización de la práctica aduanera en el país.

Reforma, trazabilidad y responsabilidad compartida

Miguel Cos Nesbitt, en su calidad de presidente de la Confederación hasta el 31 de julio del presente año, pronunció un discurso de apertura que dio forma a las preocupaciones y aspiraciones del gremio. Fue categórico al señalar que “las aduanas ya no son solo garantes de la recaudación, son actores estratégicos para la competitividad y la justicia fiscal”. Con esa frase abrió paso a un llamado a la corresponsabilidad entre todos los sectores involucrados en el comercio exterior.

Cos presentó una propuesta de reforma a la Ley Aduanera sustentada en dos ejes operativos: trazabilidad en cada eslabón de la cadena y responsabilidades definidas para importadores, recintos fiscalizados, transportistas y autoridades. “No basta con emitir normativas si no hay consecuencias reales ante su incumplimiento. Necesitamos un marco jurídico que funcione, no uno que se negocie sobre la marcha”, expresó con contundencia.

Uno de los datos que generó mayor interés fue el crecimiento de la recaudación por comercio exterior: un 28.5 % más que en el primer semestre del año anterior. Lejos de asumir un tono celebratorio, Cos Nesbitt instó a fortalecer los sistemas operativos y tecnológicos de las aduanas. “Ese crecimiento debe ir acompañado de condiciones para sostenerlo. No podemos permitir que el ingreso se convierta en sobrecarga operativa sin respuesta institucional.”

Además, anunció el inicio de un proceso interno de autorregulación y la firma de un convenio con la Con-

“Los agentes aduanales de todo el país debatieron con altura temas estructurales, técnicos y legislativos que darán forma al porvenir del sector”



federación de Cámaras Industriales (Concamin), como parte de una estrategia de vinculación con el sector productivo.

La ANAM ante nuevas condiciones logísticas y fiscales

En su intervención como invitado de honor al congreso, Rafael Marín Mollinedo, titular de la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM), ofreció una lectura precisa de los factores que están reformulando las operaciones aduaneras: revisión del T-MEC, digitalización, reconfiguración de cadenas logísticas, y la necesidad de ampliar acuerdos multilaterales. Marín expresó que la Agencia está trabajando “para que las aduanas mexicanas estén capacitadas para responder con estructuras sólidas, talento técnico y metodologías eficaces”.

Durante su conversación con medios de comunicación, Marín informó que se prevé inaugurar formalmente la nueva aduana de Nuevo Laredo en agosto. En cuanto a la situación en los accesos marítimos, señaló que se han realizado cambios de directores y evaluaciones puntuales

de desempeño. “Si no hay avances, los relevos se hacen desde oficinas centrales. No estamos permitiendo inercias donde debe haber resultados concretos”, afirmó.

Un programa técnico con contenido y proyección regional

El Congreso CAAAREM 2025 se distinguió por la calidad y diversidad de sus contenidos. La conferencia magistral del Dr. Daniel Covarrubias, director del Texas Center for Border Economic and Enterprise Development, abordó la integración económica de América del Norte con una mirada prospectiva que puso sobre la mesa el papel que México puede jugar en la redistribución manufacturera regional.

En el panel de directores generales de la ANAM participaron el Almirante Mtro. Fernando Alfonso Angli Rodríguez [Operación Aduanera], el Dr. Abel Gilbert López Flores [Jurídico], la Mtra. Irlanda Gabriela Pacheco Torres [Evaluación] y el Ing. Herman Leonardo Deutsch Espino [Modernización]. Las exposiciones giraron en torno a la fiscalización coordinada, el combate al comercio ilícito, la estandarización operativa y los efectos que tendrá la próxima revisión del T-MEC.



También se desarrollaron mesas temáticas sobre auditoría, prevención de ilegalidades y procesos digitales, con la participación de expertos como la Dra. Claudia Ileana Ávila Connelly, directora general de Atención Aduanera y Asuntos Internacionales, y Erick Jiménez Reyes, administrador general de Auditoría de Comercio Exterior del SAT.

Una nueva presidencia con estructura deliberativa

El cierre del Congreso estuvo marcado por el anuncio oficial del nuevo

presidente electo de la CAAAREM periodo 2025 - 2028: el Agente Aduanal Iñaki Zaragoza Ambrosi. Durante su mensaje, Zaragoza dejó claro que su gestión buscará disolver fracturas internas y consolidar un cuerpo gremial unido: "Aquí ya no hay bandos. A partir del 1º de agosto trabajaremos con identidad común, con lealtad y con estructura. No vengo a improvisar: vengo a cumplir con cada propuesta que me ha traído hasta aquí".

En este acto también participó Ricardo Treviño Chapa, secretario general adjunto de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), quien felicitó tanto al presidente saliente como al electo. En su mensaje, subrayó que "las divisiones internas han debilitado demasiadas estructuras en el mundo; el trabajo aduanero requiere cohesión y dirección compartida para resistir las tensiones internacionales".



¡ADQUIERE TU

EJEMPLAR AHORA!

CENCOMEX
editorial

1ª EDICIÓN
**ABRIL
2025**

CENCOMEX
EDICIÓN DE
NOVEDAD
CENCOMEX

VERSIÓN IMPRESA

COSTO

\$990.00 + IVA
+ GASTOS DE ENVÍO

VERSIÓN DIGITAL

COSTO

\$600.00 + IVA
Formato PDF

Dr. Erick Fimbres Ramos

DELITOS ADUANEROS

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

AUTOR:
**DR. ERICK
Fimbres
Ramos**

DIRECTOR DE LA FIRMA
A&E 9272 FISCAL
ADUANERO

¡ADQUIÉRELO AHORA!

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



LOGÍSTICA

LOGÍSTICA EN TRANSFORMACIÓN: *El impacto de los nuevos aranceles a partir de agosto 2025*

LA LOGÍSTICA NO ES AJENA A LA POLÍTICA: LA INTERPRETA, LA PADECE O LA CAPITALIZA. LOS NUEVOS ARANCELES ANUNCIADOS PARA AGOSTO DE 2025 NO SON MEROS AJUSTES: SON DETONADORES DE UN NUEVO CICLO EN EL SECTOR CON EXIGENCIAS RADICALMENTE DISTINTAS.



La Unión Europea se compromete a comprar aproximadamente **750 mil MDD de dólares** en energía estadounidense (petróleo, GNL, etc.) durante los próximos tres años y a realizar inversiones por **600 mil MDD** en EE.UU., y también compras de equipo militar estadounidense.

Reacciones europeas:

- Francia calificó el pacto como un “día oscuro” para Europa, denunciando una capitulación ante las amenazas estadounidenses.
- Alemania e Italia respaldaron el acuerdo por evitar una guerra comercial, pero también expresaron inquietudes sobre su impacto económico.
- Analistas advierten que podría provocar aumentos de precios y ralentizar el crecimiento económico en Europa, aunque también aportó estabilidad de cara al 1 de agosto, fecha límite para la imposición de aranceles más elevados.

A partir del 1 de agosto de 2025, el comercio internacional enfrentará una nueva ola de desafíos logísticos como resultado de los aranceles propuestos por la administración Trump, los cuales incluyen un gravamen del 30% a productos provenientes de México y la Unión Europea, así como tarifas del 15% a las importaciones desde Japón. Esta medida, que forma parte de un giro proteccionista en la política comer-

cial estadounidense, amenaza con alterar profundamente las cadenas de suministro globales, aumentar los costos de producción y modificar los flujos logísticos tradicionales. México, como principal socio comercial de Estados Unidos, se encuentra en el centro de este decisivo marco arancelario.

¿Por qué importan los nuevos aranceles?

Los aranceles son impuestos que se aplican a productos importados y que, en teoría, buscan proteger a la industria nacional. En la práctica, sin embargo, tienden a generar efectos colaterales: encarecen los bienes, reducen la competitividad de las empresas, afectan el consumo y reconfiguran las rutas logísticas globales. En este caso, la nueva política arancelaria pretende presionar a socios comerciales como México, Japón y la Unión Europea para renegociar condiciones más favorables para la economía estadounidense.

Tres impactos inmediatos en la logística

1. Volatilidad de precios y tiempos de entrega

Uno de los primeros efectos de los aranceles será la volatilidad en los precios de importación. Las empresas deberán decidir si absorben el sobre costo o lo trasladan al consumidor, mientras que proveedores en ambos lados de la frontera ajustan sus precios para mantener competitividad.



POR: LIC. JAVIER AMIEVA OBREGÓN

Licenciado en Derecho, Especialista en Logística de Comercio Exterior y Asuntos Migratorios en Estados Unidos. Destacado articulista de la revista Estrategia Aduanera y de El Financiero/Bloomberg MX, Socio del Centro Nacional para la Competitividad del Comercio Exterior (CENCOMEX).

Este entorno incierto dificultará la planeación y requerirá modelos de pronóstico dinámico y adaptativo.

Además, los tiempos de entrega aumentarán en muchos casos debido al mayor escrutinio en aduanas, la necesidad de nueva documentación, y el redireccionamiento de rutas. Para empresas que dependen de modelos just-in-time, esto representará un reto logístico considerable.

2. Complejidad aduanera y operativa

Los nuevos aranceles obligarán a las empresas a replantear su estrategia de origen de mercancías. Esto implica reconfigurar no solo a los proveedores, sino también las rutas, modos de transporte y esquemas aduanales. Documentación, clasificación arancelaria y reglas de origen se vuelven ahora variables críticas.

Para México, país con una red robusta de tratados comerciales, esto puede representar una ventaja competitiva si se aprovechan rutas alternas con naciones no afectadas por aranceles. Sin embargo, lograrlo requerirá una inversión importante en capacitación, tecnología aduanera y coordinación binacional.

3. Sobrecostos estructurales

El impacto en costos no se limita a los aranceles. Sectores como el automotriz, que dependen de autopartes que cruzan la frontera múltiples veces, enfrentan un incremento sustancial en el costo de manufactura. Esto podría derivar en una deslocalización de operaciones o en la creación de centros de ensamblaje en zonas libres de aranceles, lo cual modificaría los patrones logísticos actuales.

La tendencia hacia el nearshoring podría impulsar centros logísticos regionales más cercanos a los puntos de consumo, pero en el corto plazo se anticipa un alza en los precios de productos básicos y una mayor presión sobre los márgenes de supermercados y distribuidores.

México: en el centro del huracán

México representa el 15% de las importaciones totales de Estados Unidos, con una participación dominante en sectores como automotriz, agroindustria, textiles y manufactura ligera. La imposición de un arancel del 30% afectaría tanto a exportadores mexicanos como a empresas estadounidenses que dependen de insumos mexicanos.

Este escenario coloca a los operadores logísticos, agentes aduanales y proveedores de servicios fronterizos ante un dilema: ¿cómo mantener la eficiencia operativa en un entorno



donde los márgenes se comprimen y la incertidumbre se dispara?

La respuesta, según expertos como Orderful y analistas de comercio internacional, está en la diversificación, la digitalización y la resiliencia.

Estrategias para mitigar el impacto

Ante este nuevo panorama, las empresas deben adoptar una visión estratégica que trascienda la reacción inmediata. Aquí algunas recomendaciones clave:

1. Mapeo de riesgos en la cadena de suministro

Es crucial identificar no solo a los proveedores directos, sino también a los de segundo y tercer nivel que puedan estar expuestos a los nuevos aranceles. Esta cartografía detallada permitirá anticipar disrupciones y planear escenarios alternativos.

2. Diversificación de proveedores y rutas

Aunque cambiar de proveedor no es fácil ni inmediato, es una inversión necesaria. Países como Vietnam, India y Colombia surgen como alternativas potenciales. En el caso de México, se puede considerar una relocalización parcial hacia el sur del país, orientada a mercados latinoamericanos.

3. Uso estratégico de tratados de libre comercio

EIT-MEC sigue vigente y ofrece ventajas en ciertos sectores si se cumple con las reglas de origen. Aprovechar su marco legal puede minimizar impactos, siempre y cuando se tenga claridad jurídica y documental.

4. Tecnología para agilidad logística

La adopción de soluciones digitales como ERPs avanzados, plataformas



“LA TENDENCIA HACIA EL NEARSHORING PODRÍA IMPULSAR CENTROS LOGÍSTICOS REGIONALES MÁS CERCANOS A LOS PUNTOS DE CONSUMO, PERO EN EL CORTO PLAZO SE ANTICIPA UN ALZA EN LOS PRECIOS DE PRODUCTOS BÁSICOS Y UNA MAYOR PRESIÓN SOBRE LOS MÁRGENES DE SUPERMERCADOS Y DISTRIBUIDORES”



de trazabilidad y sistemas de cumplimiento aduanero automatizados permitirá a las empresas reaccionar con mayor rapidez ante los cambios regulatorios.

5. Replanteamiento del inventario

El modelo de inventario ultra esbelto (lean) puede volverse insostenible en este nuevo entorno. Contar con inventarios estratégicos o buffers en puntos críticos de la cadena puede ser la clave para mantener la continuidad operativa.

6. Ingeniería arancelaria

Algunas empresas optan por modificar productos o empaques para clasificarlos en categorías con menores tarifas. Esta técnica, aunque legal, requiere un conocimiento profundo de la nomenclatura arancelaria y la asesoría de expertos.

Sectores más afectados

Automotriz

Las cadenas de suministro automotriz cruzan la frontera hasta ocho veces durante el ensamblaje de un solo vehículo. Un arancel del 30% afectaría no solo a los autos terminados, sino también a cientos de componentes. Esto podría llevar a una relocalización parcial de ensambladoras o a una renegociación de contratos de suministro.

Electrónica y electrodomésticos

La fabricación de computadoras, teléfonos y electrodomésticos depende en gran parte de Asia, pero el ensamblaje y distribución muchas veces pasa por México. Los aranceles harán más costosos estos productos y podrían acelerar la migración de plantas a otros países del sudeste asiático.

Agroindustria

El comercio de alimentos como huevos, carne de pollo y productos agríco-

las procesados se verá directamente afectado. La cadena de frío, los certificados sanitarios y los tiempos de tránsito deberán adaptarse a nuevas condiciones para evitar desperdicios y pérdidas.

Retail y consumo masivo

Supermercados y tiendas por departamento deberán revisar miles de SKUs para evaluar cuáles requieren reubicación de proveedores o ajustes de precios. Los márgenes en este sector son reducidos, por lo que el impacto será inmediato en el consumidor.

Casos específicos

Acero y aluminio: una presión directa a la industria manufacturera binacional

A partir del 1 de agosto de 2025, los aranceles aplicados al acero y al aluminio mexicano representan uno de los golpes más directos a la cadena de valor compartida entre ambos países. Estos metales, esenciales para industrias como la automotriz, la construcción y la maquinaria, enfrentarán tarifas del 25% al 30%, lo que eleva de manera significativa el costo de producción tanto en México como en Estados Unidos. Empresas que dependen de insumos de origen mexicano para operaciones de ensamblaje en Texas o el Midwest deberán reconsiderar sus modelos de abasto. En la frontera, se espera una desaceleración en el movimiento de productos metálicos, así como ajustes en los flujos logísticos por parte de proveedores que podrían buscar certificarse bajo programas como el USMCA Steel Monitoring para obtener excepciones limitadas o beneficios compensatorios. Esta medida también presiona

a los fabricantes estadounidenses a abastecerse localmente, lo que podrá reconfigurar el mapa de inversiones industriales en ambos lados del Río Bravo.

El tomate mexicano y el futuro incierto de la agroexportación

El tomate mexicano, una de las principales exportaciones agrícolas hacia Estados Unidos, ha sido blanco de tarifas especiales desde ciclos anteriores, pero a partir de agosto de 2025 enfrenta una renovada ofensiva comercial bajo un esquema de aranceles del 17.5%, más requisitos antidumping. Esta medida busca proteger a los productores de Florida, pero amenaza con desestabilizar toda la cadena agrícola del norte y occidente de México. Se prevé que el aumento de precios impacte directamente al consumidor estadounidense y que los importadores reduzcan volúmenes o busquen proveedores alternos en Centroamérica. En el corto plazo, miles de hectáreas de tomate podrán quedar fuera del mercado, afectando el empleo rural y la logística de productos perecederos. En paralelo, sectores como el aguacate, el chile y los berries monitorean con atención, temiendo que esta tendencia protec-

“EN LA FRONTERA, SE ESPERA UNA DESACELERACIÓN EN EL MOVIMIENTO DE PRODUCTOS METÁLICOS, ASÍ COMO AJUSTES EN LOS FLUJOS LOGÍSTICOS POR PARTE DE PROVEEDORES QUE PODRÍAN BUSCAR CERTIFICARSE BAJO PROGRAMAS COMO EL USMCA STEEL MONITORING PARA OBTENER EXCEPCIONES LIMITADAS O BENEFICIOS COMPENSATORIOS”



cionista se expanda a otros cultivos de exportación clave para la economía agrícola mexicana.

La administración Trump ha anunciado implementará vigilancia estricta sobre productos con aranceles especiales

¿Port-Laredo, crisis u oportunidad?

La situación abre una ventana para

el análisis logístico empresarial y la innovación. Empresas que vean los aranceles no como una barrera, sino como un catalizador para reinventar sus operaciones, podrán ganar una ventaja competitiva.

Alimentos frescos y productos refrigerados: el eslabón más frágil de la cadena

El comercio transfronterizo de productos alimenticios frescos y refrigerados —como frutas, verduras, carnes, lácteos y alimentos preparados— será uno de los más vulnerables ante la imposición de aranceles en agosto de 2025. Estos productos dependen de tiempos de tránsito estrictos, controles sanitarios binacionales y una cadena de frío ininterrumpida.

Un solo día adicional en aduanas puede traducirse en pérdida de calidad, multas, decomisos o incluso la destrucción del embarque. La aplica-



ción de tarifas de hasta el 20% a alimentos procesados, y del 10% a ciertos lácteos y cárnicos, encarecerá el acceso del consumidor estadounidense a productos que históricamente llegan en grandes volúmenes desde México, particularmente desde regiones como Baja California, Sonora, Michoacán y Guanajuato.

Empresas de logística especializada —como las que operan cruces con infraestructura de refrigeración en Laredo, Nogales y Otay— deberán adaptarse no solo al encarecimiento de costos, sino también a mayores exigencias documentales.

En el área de Port-Laredo, el cruce más importante del comercio internacional entre México y Estados Unidos, la infraestructura y los servicios de cadena de frío, pueden representar no solo una gran oportunidad para el puerto, sino una respuesta para que los usuarios encuentren un punto de cruce y distribución de sus productos, especialmente aquellos que requieren de una cadena de frío confiable.

La digitalización, la automatización de procesos aduanales y la flexibilidad en el diseño logístico serán claves para esta transformación. Aquellas firmas que integren inteligencia comercial, análisis de datos y relaciones sólidas con sus socios de negocio estarán mejor preparadas para afrontar la era post-agosto 2025.

PORT-LAREDO FACTS:

Capacidad de Redundancia y Resiliencia: En 2021, Port Laredo operó más de \$248 MMD de comercio terrestre con México, recuperando niveles récord tras la pandemia.

- Infraestructura de la Cadena de Frío en expansión: Además de contar con instalaciones de inspección federal con temperatura controlada, en los últimos años se han aprobado más de 28 nuevos proyectos de almacenes y logística refrigerada, superando los \$100 millones en inversión.

Facilitadores del T-MEC desde Laredo: Mecanismos como el procesamiento conjunto (UCP) y los programas C-TPAT/FAST han permitido a empresas mantener cumplimiento ágil, algo que podría ganar protagonismo ante un nuevo entorno arancelario.

- “Task Force Binacional de Resiliencia Logística” Port-Laredo está ensamblando este esquema con participación de actores del sector público y privado, para anticipar escenarios y aprovechar oportunidades como el nearshoring.

Nota: Este artículo fue elaborado en julio de 2025, con base en la información oficial disponible hasta esa fecha. Cualquier modificación posterior en las disposiciones arancelarias o en su interpretación operativa será incorporada oportunamente por esta revista en futuras actualizaciones o notas complementaria a través de nuestra página web, con el fin de ofrecer a nuestros lectores un seguimiento riguroso y actualizado del tema.





¿POR QUÉ ES IMPORTANTE VALORAR CORRECTAMENTE *las mercancías para fines aduaneros y de comercialización?*

CUANDO UNA MERCANCÍA CRUZA UNA FRONTERA, EL VALOR QUE SE LE ASIGNA NO SOLO DETERMINA LOS IMPUESTOS A PAGAR, SINO QUE CONDICIONA TODA LA RELACIÓN CON LA AUTORIDAD ADUANERA. UNA OMISIÓN, UNA SOBRESTIMACIÓN O UNA SUBVALORACIÓN PUEDEN DERIVAR EN AUDITORÍAS, CARGOS ADICIONALES O LITIGIOS QUE COMPROMETEN LA CONTINUIDAD OPERATIVA DE UNA EMPRESA. VALORAR CORRECTAMENTE ES, EN ESTE CONTEXTO, UNA MEDIDA DE PROTECCIÓN MÁS QUE UNA FORMALIDAD.





Desde que México comenzó su proceso de apertura comercial en los 80's se avizoraba que el cambio de paradigma traería nuevos retos para los actores del comercio exterior; el marco legal aplicado por autoridades y seguido por importadores y exportadores debía de comprenderse y difundirse para que cumpliera su fin pragmático.

En este sentido, entender la adhesión de México al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), en 1986, y el empleo del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT/1994 (Acuerdo de Valoración de la OMC), es fundamental; pues en ellos se describe puntualmente el procedimiento al que denominamos "Valoración Aduanera".

Como es común, en esta serie de temas se refleja la práctica diaria del comercio exterior, cuyos principios emanan de la adopción de los instrumentos del Derecho Internacional Público. Y que, finalmente se incorporan a nuestro marco legal nacional: Ley Aduanera, Reglamento de la Ley Aduanera, RGCE 2025, Código Fiscal de la Federación, principalmente.

Los importadores deben, de acuerdo con el artículo 64 de la Ley Aduanera determinar la Base Gravable para el cálculo del Impuesto General de Importación (IGI), para

tal fin, se considera como esta base al Valor en Aduanas de las mercancías. Bajo condiciones expuestas en el artículo 67 este valor será el Valor de Transacción de estas (Método principal de valoración), que fueron vendidas para ser exportadas a nuestro país. Sin embargo, hay que ser cuidadosos, pues se basa principalmente en el precio pagado o por pagar por las mercancías, ya que el precio que fue pagado pudiera ser ajustado (positiva o negativamente) como consecuencia de los términos comerciales que el importador pactó con el proveedor (INCOTERMS).

Si no ocurrieran las condiciones enunciadas anteriormente o bien, si hubiere vinculación entre proveedor e importador, que pudiera afectar al valor, este último no podrá emplear ese Valor de Transacción, obligándolo a utilizar Métodos secundarios, enunciados en el artículo 71 de la citada ley, que se desprenden también del Acuerdo de valoración de la OMC, y se aplican en orden sucesivo y por exclusión, Anexo 22, apéndice 11

Se puede referir que la importancia principal de valorar aduanalmente las mercancías que se pretenden importar es la de determinar correctamente las contribuciones de comercio exterior que se pagarán y cumplir con las formalidades del despacho aduanero;



POR: LIC. FILEMÓN ORTIZ SANTIAGO

Director General de la Agencia Aduanal Grupo Logístico en Materia Aduanera S.C. Cuenta con una Licenciatura en Administración de Empresas por el Centro Universitario BARNARD. Además de tener un Diplomado en Normas de Información Financiera Mexicanas e Internacionales por el Instituto de Formación Ejecutiva y Profesional, y un Diplomado en Ventas

POR: MTRO. PEDRO ONTIVEROS HERRERA

Maestro en Alta Dirección y Operación Logística por el IUCAAAREM, donde también imparte cátedra. Ingeniero Civil por la UNAM y Licenciado en Derecho, cuenta con formación en tramitación aduanal y certificación CONOCER. Ha sido expositor en foros como la UNAM, ITESM y AMEI. Su trayectoria abarca docencia, asesoría técnica y logística para firmas como Office Depot, Interconti y Lanco. Actualmente colabora en el Grupo Logístico en Materia Aduanera.

“LOS IMPORTADORES DEBEN, DE ACUERDO CON EL ARTÍCULO 64 DE LA LEY ADUANERA DETERMINAR LA BASE GRAVABLE PARA EL CÁLCULO DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN (IGI), PARA TAL FIN, SE CONSIDERA COMO ESTA BASE AL VALOR EN ADUANAS DE LAS MERCANCÍAS”



pues en caso contrario la Secretaría de Hacienda y Crédito Público puede en ejercicio de sus facultades (señaladas en la Ley Aduanera, su Reglamento y en el Código Fiscal de la Federación) rechazar, corregir y determinar el valor de las mismas. Pudiendo instaurar actos administrativos, derivados de procedimientos que pueden afectar al

importador en la disposición de sus bienes, sus finanzas o su libertad.

En Grupo Logístico en Materia Aduanera (GLMA) contamos con el “expertis” y los profesionales necesarios para dar un cabal cumplimiento al procedimiento de valoración que hemos expuesto, y que es común en operaciones de arrendamiento internacional, vinculación

comercial, precios de transferencia, condiciones o restricciones aplicables a los bienes importados, y regularizaciones, entre otros.

Para la comercialización, una correcta valoración aduanera asegura precios justos, evita la competencia desleal y facilita la transparencia en las transacciones internacionales.

CLAVES DE MÉTODOS DE VALORACIÓN

CLAVE	DESCRIPCIÓN
0	Valor comercial (clave usada solo a la exportación).
1	Valor de transacción de las mercancías.
2	Valor de transacción de las mercancías idénticas.
3	Valor de transacción de las mercancías similares.
4	Valor de precio unitario de venta.
5	Valor reconstruido.
6	Último recurso.



CENCOMEX
editorial

¡ADQUIERE TU

EJEMPLAR
— AHORA!

VERSIÓN IMPRESA

COSTO
\$990.00 +IVA
+ GASTOS DE ENVÍO

1ª EDICIÓN
**ABRIL
2025**

CENCOMEX
**EDICIÓN DE
NOVEDAD**
CENCOMEX

VERSIÓN DIGITAL

COSTO
\$600.00 +IVA
Formato PDF

AUTOR:
DR. ERICK
Fimbres
Ramos

DIRECTOR DE LA FIRMA
A&E 9272 FISCAL
ADUANERO



Dr. Erick Fimbres Ramos
**JUSTICIA
ADUANERA**

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior

¡ADQUIÉRELO AHORA!

LIC. ANA ROJAS SÁNCHEZ
ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

WhatsApp  222 735 0518

COMPARATIVA DEL COMERCIO *internacional en 2025*

EL AÑO 2025 REVELA CONTRASTES AGUDOS ENTRE REGIONES QUE ACELERAN SU INTEGRACIÓN Y OTRAS QUE OPTAN POR POLÍTICAS INTROSPECTIVAS. CON DATOS RECIENTES, PERSPECTIVAS SECTORIALES Y LA REVISIÓN DE TRATADOS VIGENTES, ESTA COMPARATIVA TRAZA LOS MOVIMIENTOS QUE DEFINEN EL PULSO ECONÓMICO DEL ORBE: DESDE EL DINAMISMO ASIÁTICO HASTA LOS DESAFÍOS ESTRUCTURALES DE AMÉRICA LATINA, PASANDO POR EL PAPEL RENOVADO DE EUROPA FRENTE A LA RESILIENCIA ESTADOUNIDENSE. EL OBJETIVO: ENTENDER, MÁS ALLÁ DE LOS TITULARES, CÓMO EVOLUCIONA EL SISTEMA COMERCIAL INTERNACIONAL BAJO NUEVAS REGLAS NO ESCRITAS.





México frente al mundo

En pleno 2025, Donald Trump, actual presidente de Estados Unidos, ha amenazado con imponer aranceles desde que era candidato en 2024, y ha mantenido una política arancelaria cambiante o, al menos, incierta durante su presidencia. En ocasiones, amenaza con un arancel del 10% para todas las naciones, pero luego pospone la ejecución de esas medidas. En otras, concentra su atención en un país específico, imponiendo aranceles de hasta 145%, como ocurrió con China, para luego reducirlos a 30% tras negociaciones. También ha impuesto un arancel del 25% al acero y aluminio, y recientemente, el 2 de junio, decidió incrementarlo al 50% para todas las naciones, incluyendo Canadá y México.¹ Se entiende que el presidente de Estados Unidos ha gestionado la economía de su país con manifestaciones y acciones enérgicas, cambiantes y desafiantes, que generan problemas para las naciones con las que mantiene relaciones comerciales.

Las acciones que lleva a cabo ocasionan malestar general en el resto de naciones del mundo y pone en riesgo el sistema económico en su conjunto y ocasiona que el comercio entre a una situación de incertidumbre, donde empresas y países no saben y están buscando cómo lidiar con la situación para obtener el mayor rédito posible, aunque es complicado, porque la volatilidad

detiene la inversión y la producción, especialmente para los fabricantes, ocasionando que la cantidad de bienes producidos no sea la óptima para satisfacer las necesidades del mercado mundial.²

Se ha generado desconfianza económica y ha sido medida como Incertidumbre en la política económica o Economic Policy Uncertainty (EPU).³ Hicimos una revisión de esta desconfianza. En el caso de Estados Unidos se revisó la incertidumbre desde enero del año 2000 a diciembre de 2024 y alcanzó en promedio 140 unidades de incertidumbre o EPU. Posteriormente, se revisó desde enero a junio de 2025 y se obtuvo en promedio 447 puntos de incertidumbre, 300 puntos de EPU más de incertidumbre dentro de la economía de Estados Unidos en solo 6 meses que son los mismos que ha estado Trump en la presidencia de ese país. Lastimosamente, no se tienen los datos de esta variable para México actualizados, ya que solo llegan al año 2016.⁴

Lo que sí se tuvo en la EPU fue la situación de incertidumbre mundial, conocido como GEPU, por la parte "Global". Nuevamente buscamos el promedio mundial desde enero de 2000 a diciembre de 2024 obteniendo, un promedio de GEPU corriente de 147 unidades. En la misma medición de enero a junio de 2025 el GEPU se incrementó a 440



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.

unidades,⁵ con lo que se elevó la desconfianza en prácticamente 300 unidades.

Es de esperar que la incertidumbre llegó al mismo tiempo

"LAS ACCIONES QUE LLEVA A CABO OCASIONAN MALESTAR GENERAL EN EL RESTO DE NACIONES DEL MUNDO Y PONE EN RIESGO EL SISTEMA ECONÓMICO EN SU CONJUNTO Y OCASIONA QUE EL COMERCIO ENTRE A UNA SITUACIÓN DE INCERTIDUMBRE, DONDE EMPRESAS Y PAÍSES NO SABEN Y ESTÁN BUSCANDO CÓMO LIDIAR CON LA SITUACIÓN PARA OBTENER EL MAYOR RÉDITO POSIBLE"



que Trump a su presidencia y no solo en el aspecto económico, sino a nivel normativo, al estar afectando la letra del Tratado Comercial México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) y otros acuerdos comerciales vigentes, como los que se tienen con la Organización Mundial de Comercio (OMC), donde ha dejado de financiar a la organización y ha logrado que se paralice el sistema de disputas entre

los países miembro y sus empresas desde su anterior mandato.⁶ Este aspecto adicional tiene una consecuencia directa para Estados Unidos, el resto de países del mundo no considera que esa nación sea, en este momento, una entidad digna de confianza, ya que no cumple con sus responsabilidades ante las organizaciones mundiales y, por lo tanto, ante las naciones en su conjunto.

Así se puede inferir también por la salida de Estados Unidos de las responsabilidades ante la Organización Mundial de la Salud (OMS),⁷ y sobre el cambio climático, aunque, desde 1948 fue Estado Parte de la ONU. Con estas acciones Trump lleva a su nación a ser considerada como un socio internacional poco confiable, impredecible y reacio a cooperar con el sistema multilateral, debilitando su liderazgo global y generando desconfianza ante las naciones, sean aliados históricos o estratégicos como Canadá o México y Europa en general.

Ante la situación, se tiene en el mundo una pérdida de competitividad, se han venido alterando las cadenas globales y se considera que habrá pérdidas de, al menos 2 mil 680 millones de dólares (mmd) para la primera mitad de este 2025 según Stellantis, el fabricante de vehículos Jeep y Ram. Estas consecuencias ya son visibles en las acciones de Trump en la presidencia, un ejemplo es el peor



primer semestre para el dólar estadounidense en los últimos 50 años.⁸ Se puede entender que la debilidad de esta moneda se debe, de nuevo, a la desconfianza que tienen inversionistas y empresas del mundo sobre Estados Unidos, al grado de considerar que la administración actual es *"somewhat chaotic"*,⁹ algo caótica y, ante la desconfianza de lo que viene, naciones como China, se está deshaciendo de los bonos del tesoro estadounidense en su poder.¹⁰

Con el contexto desarrollado, según el Banco Mundial se tendrá un crecimiento mundial que tal vez alcance el 2.3% para este 2025, que será el nivel más bajo desde la crisis mundial de 2008.¹¹ En el informe del Banco Mundial explica que se están creando más barreras comerciales y arancelarias, sigue habiendo incertidumbre política, se están debilitando las principales economías y, en los últimos tiempos se están gestando conflictos geopolíticos y eventos climáticos que afectan el desarrollo económico de las naciones.

Se considera que Asia Oriental y el Pacífico, Europa y Asia Central tendrán una mayor desaceleración porque dependen mucho



del comercio global, en el caso de Asia del Sur, se espera que su desaceleración sea menor que las anteriores. En el caso de América Latina y el Caribe el Banco Mundial considera que habrá un menor crecimiento, también por efecto de las barreras comerciales y arancelarias que se están creando, aunque también considera que las naciones de esta región tienen debilidades estructurales que ayudan a que el impacto sea mayor. Para finalizar

con lo más importante del informe para este 2025, Medio Oriente, África del Norte y África Subsahariana tendrán afectación por menor demanda de los commodities en el exterior.¹²

El documento del Banco Mundial también habla de México: Se espera que en este 2025 México crezca en 0.2% frente al 1.4 estimado para el 2024; para el 2026 el crecimiento alcanzaría el 1.1% y para el 2027 se lograría un 1.8% de crecimiento en el Producto Interno Bruto (PIB).¹³ En el documento del Banco Mundial se enfatiza que la incertidumbre comercial, los aranceles y las distintas tensiones geopolíticas están afectando la inversión y el comercio internacional.

Por su parte, México ya está sintiendo los efectos de la incertidumbre comercial y la imposición de aranceles en lo que va de este 2025, esto significa menos inversiones y no tener un crecimiento sostenido a corto plazo. Según Deloitte se alcanzará solo el 0.25% de crecimiento de PIB al finalizar el año.¹⁴

"SEGÚN EL BANCO MUNDIAL SE TENDRÁ UN CRECIMIENTO MUNDIAL QUE TAL VEZ ALCANCE EL 2.3% PARA ESTE 2025, QUE SERÁ EL NIVEL MÁS BAJO DESDE LA CRISIS MUNDIAL DE 2008"





Habrà también un descenso del 7% en las tasas de interés y el tipo de cambio peso-dólar podría cerrar en 19.90 pesos. Ya se tienen afectaciones en la industria automotriz, autopartes, computadoras, productos electrónicos, acero y aluminio y, en el caso del sector construcción, se tiene una reducción de la inversión pública.¹⁵

Por su parte, BBVA Research considera que nuestro país alcanzará un crecimiento negativo de -0.4% de PIB, con una recuperación que alcanzará el 1.2% para el 2026, adicionalmente considera que habrá un crecimiento real del salario de 3.1% y la confianza del consumidor será en los niveles de 2023, poco después de la pandemia de 2020.¹⁶

El informe de BBVA Research está viendo una inversión fija bruta y estancada que se aprecia en la caída del gasto público que cayó un 30% desde enero de 2025; en el caso de la inversión en maquinaria y equipo, también se ha reducido a 3.5 con niveles inferiores a los de 2023.¹⁷ Los datos en general de BBVA Research

indican que México está en una situación preocupante, porque hay desaceleración del empleo, se está deteriorando el consumo interno, la inversión está detenida, la actividad económica se sigue contrayendo y, en nuestra opinión, las cosas cambiarán lentamente hasta que el actual presidente deje su mandato.

Ante lo expuesto, es posible emitir algunas conclusiones sobre la comparativa en el comercio internacional y México. Se está en un contexto global marcado por la incertidumbre, un

Donald Trump con políticas proteccionistas, del que, con sus actos, también ha estado debilitando a las instituciones multilaterales y, en su caso, el derecho comercial internacional. Sus actos han generado desconfianza, han ocasionado que el dólar esté débil y se tenga un incremento sin precedentes de la incertidumbre económica mundial.

Países como China han respondido a la defensiva, incluso han buscado nuevos mercados y alianzas para reducir su dependencia comercial de Estados Unidos. Pero sólo es una nación. El resto de naciones están teniendo una desaceleración económica y se están fragmentando las regiones al grado que el crecimiento mundial será el equivalente a una época de crisis mundial.

Por su parte, México se encuentra atrapado ante el contexto desafiante, sobre todo al principal socio de Estados Unidos y, las acciones y consecuencias que ese país tiene impactan de forma más directa a la economía mexicana al grado de vislumbrar un crecimiento que va desde -0.4% del PIB desde la perspectiva de BBVA Research al +0.2% del Banco Mundial, que indica un crecimiento o, negativo o, muy cercano al 0%. La situación





lleva a problemas en prácticamente todas las industrias y se nota en las claves que mencionamos aquí.

En los dos casos, las perspectivas mundiales y las de México son negativas y son un referente para ponernos a trabajar, para menguar los daños a la economía, lo anterior indica la necesidad de diversificar para depender menos de lo que haga o suceda en Estados Unidos; debemos mirar el comercio regional y seguir impulsando el nearshoring, para poder tener más empresas activas en México para paliar los problemas; es importante reactivar la inversión pública, en este caso México debe seguir impulsando proyectos de infraestructura logística, de transporte, telecomunicaciones y energía para poder atender a las empresas del país.

Incluso, debemos dar certidumbre jurídica y regulatoria para los inversionistas nacionales e internacionales, ya que, al prever que Estados Unidos está faltando a las reglas de comercio, los países que tengan un sólido sistema jurídico podrán contener más y mejores empresas

del mundo, gracias a la confianza jurídica. En el caso de los sectores agroalimentario y manufacturero se deben proteger ante los actos unilaterales de Estados Unidos, aquí es importante que las negociaciones que lleva la presidenta Sheinbaum lleguen a buen puerto y no solo se queden en buenas acciones.

Según todo lo presentado, México se encuentra en una coyuntura histórica en la que debe transformar su política comercial para reducir su vulnerabilidad externa y fortalecer su capacidad productiva interna, esperemos que el Plan México de Claudia Sheinbaum ayude en este aspecto.

1. Morales, Roberto. Trump autoriza alza a 50% en aranceles al acero; México pedirá exclusión. *El Economista*. 03/06/2025. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/donald-trump-autoriza-alza-25-50-aranceles-acero-20250603-762020.html>
2. CEPR. Trump tariff policy, uncertainty, and the role of economics. Centre for Economic Policy Research (CEPR). 14/06/2025. https://cepr.org.translate.google.com/voxeu/columns/trump-tariff-policy-uncertainty-and-role-economics?x_tr_sl=en&x_tr_tl=es&x_tr_hl=es&x_tr_pto=tc
3. Policy Uncertainty. US Monthly EPU Index [1900-present]. EPU. 01/07/2025a. https://www.policyuncertainty.com.translate.google.com/us-monthly.html?x_tr_sl=en&x_tr_tl=es&x_tr_hl=es&x_tr_pto=tc
4. Policy Uncertainty. Mexico Monthly Index. EPU.

01/07/2025b. https://www.policyuncertainty.com.translate.google.com/mexico-monthly.html?x_tr_sl=en&x_tr_tl=es&x_tr_hl=es&x_tr_pto=tc

5. Policy Uncertainty. Global Economic Uncertainty Index. EPU. 01/07/2025c. https://www.policyuncertainty.com.translate.google.com/global-monthly.html?x_tr_sl=en&x_tr_tl=es&x_tr_hl=es&x_tr_pto=tc
6. Farge, Emma. Exclusive: US pauses financial contributions to WTO, trades sources say. Reuters. 28/03/2025. https://www.reuters.com.translate.google.com/world/us-suspends-financial-contributions-wto-trade-sources-say-2025-03-27/?x_tr_sl=en&x_tr_tl=es&x_tr_hl=es&x_tr_pto=tc
7. Salud. La ONU lamenta la salida de EE.UU. de la cooperación mundial en salud y cambio climático. ONU. 21/01/2025. <https://news.un.org/es/story/2025/01/1535856>
8. Wearden, Graeme. US dollar has worst first half in more than 50 years amid Trump Tariffs. The Guardian. 30/06/2025. https://www.theguardian.com.translate.google.com/business/2025/jun/30/us-dollar-first-half-trump-tariffs?x_tr_sl=en&x_tr_tl=es&x_tr_hl=es&x_tr_pto=tc
9. Wearden, 2025. Ibidem.
10. SWI. China reduce su cartera de deuda estadounidense a mínimos desde 2009. Swissinfo.ch. 18/06/2025. <https://www.swissinfo.ch/spa/china-reduce-su-cartera-de-deuda-estadounidense-a-m%C3%A1ximos-desde-2009/89700354>
11. Banco Mundial. Global Economic Prospects. June 2025. World Bank Group. 01/07/2025. <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/De685254-776a-40cf-b0ac-f329dd182e9b/content>
12. Banco Mundial, 2025. Ibidem.
13. Banco Mundial, 2025. Ibidem.
14. Deloitte. Perspectivas económicas de México. 14/05/2025. <https://www.deloitte.com/latam/es/servicios/financial-advisory/perspectives/perspectivas-economicas-de-mexico-navegando-tiempos-inciertos.html>
15. Deloitte, 2025. Ibidem.
16. BBVA Research. Mexico Economic Outlook. BBVA Research 01/06/2025. <https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2025/06/2025-Report-Mexico-Economic-Outlook-June-June-25.pdf>
17. BBVA Research, 2025. Ibidem.

LOS MAYORES IMPORTADORES *y exportadores* *de México*

“MÉXICO MÁS QUE COMERCIALIZAR CON EL MUNDO: DIALOGA CON ÉL A TRAVÉS DE BIENES, RUTAS Y TRATADOS QUE LO CONSOLIDAN COMO UN PAÍS-ARTERIA EN EL CUERPO ECONÓMICO MUNDIAL.”



E

El territorio nacional no se convirtió en potencia exportadora por azar. Fue una decisión estratégica, una apuesta geoeconómica cultivada durante décadas. Desde su adhesión al GATT en 1986 hasta su participación activa en tratados de nueva generación como el T-MEC y el CPTPP, el país ha pavimentado rutas de intercambio comercial con más de 50 naciones. Pero más allá de los acuerdos firmados y de los datos en columnas, hay un relato profundo: el de una nación que convirtió su geografía en aliada, su manufactura en promesa y su mercado en vía cardinal.

A las puertas de 2025, somos una patria productiva que resiste los embates de una guerra comercial volátil; y que además, se reinventa. Los datos más recientes lo confirman: en 2024, las exportaciones nacionales ascendieron a **618.9 mil millones de dólares**, mientras que las importaciones totalizaron **625.8 mil millones**, según cifras de INEGI y el Banco de México. Pero, ¿quiénes mueven estas cifras? ¿Qué sectores y empresas se esconden detrás de estos montos? ¿Qué tan diversificada está nuestra relación con el mundo?

LOS DESTINOS DEL ORO MEXICANO

“Estados Unidos sigue siendo el corazón del comercio mexicano, pero los tentáculos se extienden más allá del hemisferio.”

En 2024, El **82.7% de las exportaciones mexicanas** tuvo como destino un solo país: Estados Unidos. Un dato que, por sí solo, parecería riesgoso, pero que se matiza si se

observa con atención. Esta concentración es, en realidad, la manifestación de un ecosistema productivo profundamente integrado gracias al T-MEC, donde un auto ensamblado en Silao contiene componentes estadounidenses, software canadiense y talento mexicano.

Sin embargo, hay vida más allá del norte. **Canadá** (3.1%), **China** (1.9%),

Alemania, Japón y Brasil son parte del abanico creciente de destinos en los últimos años. Las exportaciones hacia Europa se han consolidado gracias al TLCUEM (Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea), mientras que Asia representa una plataforma de oportunidad que crece con el CPTPP y la conectividad portuaria en el Pacífico.

“LAS EXPORTACIONES MEXICANAS DE AGUACATE BATIRÁN RÉCORD EN 2025, AL ALCANZAR LOS 4,000 MILLONES DE DÓLARES, DE ACUERDO CON PROYECCIONES REALIZADAS POR EL DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA DE ESTADOS UNIDOS (USDA)”



EL RETRATO DE NUESTRAS IMPORTACIONES

México no solo vende, también compra. Y lo hace con una lógica táctica: importa maquinaria, componentes, tecnología, bienes intermedios que alimentan su industria exportadora. Es una relación simbiótica.

Estados Unidos, con el 42% de las importaciones, y **China**, con el 19%, son los principales proveedores. Le siguen **Alemania, Corea del Sur** y **Japón**, que abastecen a sectores

industriales clave. En otras palabras: mientras China nos vende celulares, maquinaria y partes electrónicas, nosotros le devolvemos coches, cerveza y productos agroalimentarios.

De acuerdo con el INEGI, en el periodo enero-marzo de 2025, el valor de las importaciones totales fue **de 148 156 millones de dólares**, monto superior en 1.3 % al observado en igual lapso de 2024. A su interior, las importaciones no petroleras crecieron 1.5 % a tasa anual.

“EN CADA CONTENEDOR QUE PARTE DE UN PUERTO MEXICANO VIAJA LA VOLUNTAD DE UNA NACIÓN QUE APRENDIÓ A NEGOCIAR CON EL MUNDO”



En 2024, México alcanzó un récord histórico en sus importaciones del hidrocarburo proveniente de Estados Unidos (gas natural), superando los **2.3 billones de pies cúbicos** a lo largo del año, según cifras oficiales de la Administración de Información Energética (EIA, por sus siglas en inglés)

Esta dualidad revela algo evidente, no somos un consumidor pasivo, formamos parte de un circuito complejo donde el insumo importado se transforma, se ensambla y se reexporta, generando valor en cada paso de la cadena.

LAS INDUSTRIAS QUE NOS DAN NOMBRE

La narrativa común suele romantizar el aguacate y el tequila. Y sí, ambos son embajadores culturales y agroindustriales poderosos. Pero el alma del comercio exterior mexicano late en otro sitio: en las fábricas de Puebla, en los parques industriales de Guanajuato, en las naves logísticas de Querétaro y en las plantas electrónicas de Jalisco.

• Sector automotriz

En 2024, México exportó **más de 194 mil millones de dólares** en vehículos y autopartes. No es casual: somos el cuarto exportador automotriz del mundo y uno de los principales provee-

dores de autos ligeros a Estados Unidos. Las plantas de Ford, GM, Volkswagen, Nissan, Toyota y Kia en territorio nacional son más que ensambladoras: son centros de ingeniería avanzada.

Este sector, es importante mencionar que representa **alrededor del 4 % del Producto Interno Bruto (PIB) nacional** y un notable **20.5 % del PIB manufacturero**, por lo que, ninguna otra actividad industrial concentra semejante peso específico en la economía mexicana, según datos de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).

• Electrónica y tecnología:

Según datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos, solo en agosto de 2024 las exportaciones mexicanas de tecnología avanzada —que abarcan desde componentes electrónicos y equipos de telecomunicaciones hasta instrumentos de precisión— alcanzaron los **9.8 mil millones de dólares**, mientras que las ventas chinas y taiwanesas se situaron en **8.7 y 8.5 mil millones de dólares**, respectivamente.

Este desplazamiento favorable es el resultado de años de integración industrial, relocalización inteligente de cadenas de suministro —el llamado nearshoring— y una reconfiguración geoeconómica

acelerada por la guerra comercial entre Washington y Pekín.

• Agroindustria y bebidas:

El sabor que conquista mercados. México es el mayor exportador mundial de **cerveza, tomates frescos y tequila**. La agroindustria representa no solo una fuente de divisas, sino también de identidad. Estados Unidos, Canadá, Europa y Asia son los principales consumidores de estos productos, que cada vez llegan con mayor sofisticación, trazabilidad y valor agregado.

Las proyecciones para 2025 auguran una marca inigualable para la cerveza: más de **7 mil millones de dólares en exportaciones**, lo que implicaría un crecimiento de casi **10 % respecto al año anterior**. Pero más allá de la cifra, lo que está en juego es el lugar que México comienza a ocupar en el top de las potencias cerveceras.

Si la tendencia se confirma, el país consolidará su dominio en América, y se **instalará entre los tres mayores exportadores del planeta**, a la par de los Países Bajos y Bélgica, desplazando —con sorbo sereno pero firme— a la mismísima Alemania.

En el caso del tequila, sigue ensanchando su huella a todos los rincones del mundo. De acuerdo con cifras del Consejo Regulador del Tequila, entre enero y marzo de 2025, las exportaciones al mercado estadounidense alcanzaron los **89.8 millones de litros**, un salto de **14.1 millones respecto al mismo periodo del año anterior**, cuando se registraron 75.7 millones.

• Energía:

Aunqu en descenso relativo, el





petróleo continua manteniéndose relevante, con **27.5 mil millones de dólares** exportados en 2024. Pero hay un giro: la creciente exportación de **electricidad, gases naturales y petroquímicos** es un indicio del nuevo papel de México como proveedor energético diversificado.

LAS EMPRESAS DETRÁS DEL MÚSCULO EXPORTADOR

En colaboración con las cifras existen nombres. Algunos internacionales, otros orgullosamente mexicanos. Entre las multinacionales que han apostado por México destacan:

- **General Motors, Ford y Volkswagen:** Titanes automotrices en el Bajío y el norte del país.
- **Intel, Bosch, Flex y Jabil:** Motores tecnológicos en Jalisco y Baja California.
- **Whirlpool, Samsung, LG:** Fabricantes de electrodomésticos que exportan desde Nuevo León y Reynosa.

Y en el frente nacional:

- **Grupo Bimbo:** Exporta pan y productos alimenticios a más de 30 países.
- **Grupo Modelo y Cuauhtémoc Moctezuma:** Titulares del liderazgo en exportación de cerveza.

- **Minsa y Gruma:** Llevan la tortilla mexicana a los cinco continentes.

Estas firmas no solo exportan productos, exportan marca país. Exportan confianza.

UN PAÍS QUE DIALOGA CON EL MUNDO DESDE SUS PROPIOS CÓDIGOS DE RESILIENCIA

La globalización se está reescribiendo. Las tensiones comerciales, las guerras tecnológicas, la crisis climática y la automatización están reformulando a toda una industria. En este encuadre convulso, la interrogante es inevitable: ¿Dónde queda México en esta nueva ecuación?

Entre los desafíos:

- Diversificar mercados y reducir la dependencia excesiva de EE.UU.
- Modernizar infraestructura logística portuaria, ferroviaria y aduanera.
- Apostar por la industria 4.0 y la capacitación laboral.
- Aumentar la agregación de valor en la cadena exportadora.

Pero también hay oportunidades:

- **Nearshoring:** La reconfiguración de cadenas globales convierte a México en uno de los destinos más atractivos para relocalización de industrias.
- **Transición energética:** Liderar el suministro de tecnologías limpias.
- **Diplomacia comercial inteligente:** Una agenda exterior más activa puede abrir mercados y defender intereses prioritarios.

Exportar es narrarse hacia afuera. Importar, entender el afuera desde adentro. México, en su lucidez comercial, ha asumido con madurez la noción de que el comercio es expansión del ser y que la soberanía se ejerce, también, desde el intercambio inteligente.

“NO HAY TRATADOS NI VENTAJAS ARANCELARIAS QUE REEMPLACEN EL ACTIVO MÁS VALIOSO QUE MÉXICO HA CULTIVADO: SU REPUTACIÓN COMO UN SOCIO CONFIABLE, PREDECIBLE Y COMPETITIVO”



No pierdas el tiempo viendo **Netflix**, mejor
capacítate y actualízate.



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



Disfruta de
+ DE
1000 horas
DE CAPACITACIÓN EN
COMERCIO EXTERIOR

LOS MEJORES
ESPECIALISTAS
DE MÉXICO EN COMERCIO
EXTERIOR Y ADUANAS

SÚPER PRECIO

PLAN Anual \$5,000.00 + IVA
(Ahorras \$988.00)

OPCIÓN Mensual \$499.00 + IVA

Incluye: Acceso a más de 1000 horas de videos de capacitación en Comercio Exterior, Logística y Aduanas
+ Contenido nuevo cada mes + Acceso sin costo a eventos online exclusivos
+ Material descargable + Promociones especiales + Descuento en cursos CENCOMEX presenciales.

Actualízate y conoce nuestra plataforma en WWW.CENCOMEX.COM

MÁS INFORMACIÓN: ✉ ana.rojas@estrategiaaduanera.mx

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

De la misma forma
que ves una serie o
una película, ahora
invierte tiempo en
tu preparación
profesional.

UNA

APLICACIÓN ÚNICA,
QUE TIENE TODOS LOS CURSOS
QUE SIEMPRE **QUISISTE TOMAR**



ESCANEA AQUÍ

ADQUIERE EL MEJOR CATÁLOGO DE CAPACITACIÓN EN COMERCIO EXTERIOR



Y MUCHOS MÁS

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





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*

CON APOYO DE



GOBIERNO DEL ESTADO DE
BAJA CALIFORNIA SUR

LA PAZ, BAJA CALIFORNIA SUR
22.23.24 DE OCTUBRE



**estrategia
ADUANERA**
LA REVISTA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR

www.estrategiaaduanera.mx

INFORMES E INSCRIPCIONES CON
Lic. Ana Rojas S. ☎ 2227350518
ana.rojas@estrategiaaduanera.mx
congresos@cencomex.com

CENCOMEX
Centro Nacional para la Competitividad
del Comercio Exterior
www.cencomex.com

**academia
aduanera**

Academia para la
Difusión del Conocimiento
y el Derecho Aduanero

ORGULLOSOS PATROCINADORES


Arola
End to end International
Trade Partners