

3B

2023



TRADE LAW & CUSTOMS magazine®

Análisis de comercio internacional y los tratados comerciales

Dr. César Morales Razo

El nearshoring, ¿Oportunidad de desarrollo económico para México?

Dr. Hadar Moreno Valdez

Mayor integración comercial de América del Norte y el desempeño aduanero

Dr. Andrés Rohde Ponce



MXN 00.66\$



Edición 43 · 3er Bimestre · 2023 · www.tlcmagazinemexico.com.mx



Multimodal Altamira celebra 25 Años de hacer ¡logística que da Confianza!

ENCUENTRA DENTRO LA NOTA

DICEX Integral Trade



LA SOLUCIÓN PARA ESTAR **BIEN ASEGURADOS**

TRANSPORTE DE MERCANCÍAS, CONTENEDORES Y RESPONSABILIDAD

LOGEX

LOGISTICS EXPERIENCE | 1:1 MEETINGS

5-7 SEP 2023
PARADISUS,
Playa del Carmen

PRESENTADO POR **BRAVO**
MONTACARGAS

El evento personalizado que
te **conecta** con personas
estratégicas dentro de la
industria logística y de carga.



Escanea el **código**
y conoce todos
los **beneficios**

CONECTA

y vive
the logistics
experience



¡CHARLEMOS!

logex@reedexpo.com | +52 55 8852 6000

 /LogisticsExperience  /logex-latam

www.logisticsexperience.com

Built by
RX In the business of
building businesses

LOGEX es una marca de Reed Exhibitions Mexico SA de CV, objeto de uso bajo licencia.
© 2023 LOGEX, o sus afiliados. Todos los derechos reservados.

¿Por qué anunciarse?

Contenido especializado de Fondo y Análisis en Comercio Exterior, Logística, Fiscal y Aduanas.

TIRAJE

10,000 ejemplares a nivel nacional e internacional

PASS ALONG

4 lectores por ejemplar



Presencia en redes sociales



Circulación en los eventos más importantes del sector.

Distribución

INDUSTRIAS

Automotriz, Farmacéutica, Aeroespacial, Manufacturera, Textil, Cámaras y Asociaciones Gremiales.

GRATUITA

Altos Ejecutivos de Comercio Exterior, Asociaciones, Expos, Congresos, Embajadas, Aduanas, Salas VIP de Aerolíneas, Hoteles, Pisos Ejecutivos y Centros de Negocios.

LOCAL, NACIONAL E INTERNACIONAL:

Agencias Aduanales, Agencias de Carga, Operadores Logísticos, Transportistas, Importadores y Exportadores, Líneas Aéreas, Almacenes Fiscalizados, Puertos Marítimos y Brokers.



SEGOB
SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE MEDIOS IMPRESOS

En **Términoal Logistics** contamos con amplia experiencia en operaciones de **vuelos de carga**

Recibimos charters de manera regular y como operación alterna en peak season para que nuestros clientes puedan cumplir con sus compromisos de entrega.



www.terminal.com.mx

| [f](#) [@](#) [in](#)

Daniella Martínez Rodríguez
DIRECCIÓN GENERAL / GENERAL MANAGEMENT

Claudia González Martínez
DIRECCIÓN EJECUTIVA / EXECUTIVE MANAGEMENT

Patricia Ruiz Caraveo
DIRECCIÓN DE ARTE / ART DIRECTION

Dr. Francisco Javier Gorjón Gómez
**PRESIDENTE DEL CONSEJO EDITORIAL CIENTÍFICO INTERNACIONAL
PRESIDENT OF THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC EDITORIAL BOARD**



CORPORATIVO / CORPORATE

Patricia Ruiz Caraveo
DISEÑO EDITORIAL / EDITORIAL DESIGN

José Enrique López Ávila
EDITOR

Shutterstock / Bigstock
FOTOGRAFÍA / IMAGES

Alexis Cerecero Guerrero
TRADUCCIONES / TRANSLATION

CONSEJO EDITORIAL / EDITORIAL BOARD

Lic. Alberto Fernández Romero
Dr. Andrés Rohde Ponce
Ing. Enrique Herón Jiménez Ramírez
Dr. Hadar Moreno Valdez
Dr. José Rodolfo Chávez de los Ríos
Mtro. Julio Manuel Antonio Tinajero
Mtro. Luis Alberto Borbón
Lic. Luis Alberto Quiroz Martínez
Mtro. Luis Sandoval Figueroa
Lic. Naim Gilberto Calderón Bárcena
Dr. Octavio de la Torre de Stéffano
Mtro. Omar Contreras Borbón
Lic. Osiel Cruz Pacheco
Lic. Rafael Salinas Falcón
Mtro. Ricardo Méndez Castro
V.A. Rubén González Contreras
Sandro Piancone
Mtro. Santiago González Pérez
Dr. Steve B. Zisser

CONSEJO EDITORIAL CIENTÍFICO INTERNACIONAL INTERNATIONAL SCIENTIFIC EDITORIAL BOARD

Dr. Alejandro Arola García
Dr. Antonio López Peláez
Dr. Arnulfo Sánchez García
Dr. Carlos A. Gherzi
Dr. Diego Rengifo García
Dra. Esther Pillado González
Dra. Gladys Ruiz González
Dr. Juan Rabindrana Cisneros García
Dra. Laura Patricia Murguía Goebel
Dr. Luis de Jesús Hernández Doubleday
Dra. María Fernanda Vásquez Palma
Dr. Mario Castillo Freyre
Dra. Marta Gonzalo Quiroga
Dr. Porfirio Bayuelo Shoonewolff
Dr. Rafael Ibarra Garza
Dr. Ricaurte Soler Mendizabal
Dr. Vicente Torre Delgadillo





Confederación
Latinoamericana de
Agentes Aduanales A.C.®



Tu tiempo y **seguridad jurídica** son lo más importante para nosotros

SERVICIOS QUE INTEGRA EL **PREVALIDADOR CLAA**

MONITOR DE OPERACIONES

Muestra en tiempo real las operaciones prevalidadas y pagadas a través de CLAA

- ✓ Permite interpretar el código de error.
- ✓ Rápida ubicación del error detectado por el prevalidador y/o validador en el archivo "M".
- ✓ Verificación, control y envío de archivos de pago.

SISTEMA DE ALERTA

Basado en el Registro 001 proporcionado por la ANAM

- ✓ Permite generar reportes de operaciones vulnerables.
- ✓ Se puede programar el envío de alertas en base al resultado de las operaciones que se prevalidan y/o validan.
- ✓ Generación de reportes en base a las necesidades particulares de cada Agente Aduanal y de sus clientes.

SERVICIOS

- ✓ Justificación de pedimentos.
- ✓ Soporte de revisión de errores y apoyo para su solución 24 x 7.
- ✓ Verificación en línea de CFDI's en pedimentos de exportación.
- ✓ Reportes en mesa de ayuda SAAI y VUCEM.
- ✓ Apoyo en la operación de DODA, PITA, e-Despacho e implementación de nuevos aplicativos de la ANAM.

GARANTIAS

- ✓ Actualización diaria conforme a la normatividad exigible.
- ✓ Cumplimiento con los requisitos y lineamientos de seguridad de la información establecidos por la ANAM.
- ✓ Diseñado para procesar cualquier tipo de archivos.
- ✓ Implementación de controles conforme a las necesidades de cada uno de nuestros usuarios.
- ✓ Atención y seguimiento personalizado de nuestros expertos en comercio exterior.

El servicio de prevalidación NO REQUIERE AFILIACIÓN

Cobro de contraprestación en fecha posterior a la modulación de sus operaciones
(excepto importación definitiva de vehículos usados)

Sistema Integral de Expedientes de Pedimentos **SIEP**



Integra el expediente electrónico para el agente aduanal y sus clientes el **SIEP**, mismo que extrae información directamente de los sistemas oficiales.

Sin costo para los socios de CLAA

Contacto

55 11 07 85 15 | Oficina CDMX
55 11 07 85 92

www.claa.org.mx

[f](#) ClaaMexico [t](#) ClaaMx [in](#) ClaaMx [v](#) ClaaMexico

Editorial



ESPAÑOL

Las piezas del rompecabezas se están completando con los países con los que México tiene un Tratado de Libre Comercio o acuerdo comercial firmado y con la reciente fiebre del nearshoring que promete hacer crecer la economía mexicana hasta en un 4% en los próximos 15 años, según estimaciones hechas por el sector empresarial en nuestro país, y no es para menos dado que las inversiones no solamente llegarán desde Asia, sino desde nuestro mismo continente para aprovechar los ya mencionados TLC's.

Ya estamos a mitad de año y estamos viendo muchos cambios que inclinan la balanza para los trabajadores de México pero que sobrecarga las responsabilidades hacia el lado del sector empresarial con a las recientes reformas laborales como las vacaciones dignas, que sin duda son un gran avance en la fuerza laboral mexicana, su casi inmediata implementación provoca estragos económicos en las empresas y "ahorca" más a los empresarios, principalmente en las MiPyMES, pues se suma a la carga fiscal que recientemente adquirieron las empresas y que parece ser que las modificaciones continuarán.

Muchos de estos detalles que le mencionamos, estimado lector, los puede ver directamente en nuestra portada, que como en cada edición tratamos de reflejar un poco de lo que acontece en nuestro país muy a nuestro estilo; por ejemplo, cómo los legisladores debajo de esta balanza se encuentran aprobando reformas "fast track" que, según especialistas y el sector privado, podrían afectar la competitividad en México e incluso aseguraron que algunas de ellas son contrarias al marco constitucional y a los tratados internacionales, tales como el T-MEC, afectando directamente la reputación del país.

También podemos ver cómo el Ejército Mexicano juega un papel más relevante todos los días como la coordinación de la aerolínea del Estado Mexicano que se prevé lleve el nombre de Aeroméxico, así como el control del Tren Maya mediante modificaciones a las leyes de vías generales de comunicación, al reglamento del servicio Ferroviario y a la Ley Federal de las Entidades Paraestatales.

Todavía nos queda medio por recorrer y no parece que los cambios que aquí mencionamos vayan a parar, por lo que solo quedará prepararnos para mantenernos actualizados ante las nuevas legislaciones, por ello es que hoy que la pandemia ya se dio por terminada oficialmente debemos aprovechar las herramientas y medios de aprendizaje que nos dejó. Por ello queremos aprovechar para invitarte a participar en Hagamos un Trueque, una iniciativa que nació durante el confinamiento como alternativa a capacitaciones presenciales, mismo que al día de hoy sigue vigente en la comunidad especializada en el cumplimiento del comercio exterior, temas fiscales y aduanas. En nuestras redes sociales puede encontrar el calendario mensual que organizamos con expertos en estas materias que, a cambio de una hora de su tiempo le brindarán conocimientos, experiencias y tips con un toque humano.

ENGLISH

The pieces of the puzzle are being completed with the countries with which Mexico has a Free Trade Agreement or trade agreement signed and with the recent nearshoring trend that is expected to grow the Mexican economy by up to 4% in the next 15 years, according to projections made by the business sector in our country, and it is not surprising given that investments will not only come from Asia, but from our own continent to take advantage of the aforementioned FTAs.

We are already halfway through the year and we are seeing many changes that favor Mexican workers but that overload the responsibilities towards the business sector with the recent labor reforms such as decent vacations, which undoubtedly are a great advance in the Mexican labor force, its almost immediate implementation causes economic problems in companies and "suffocates" more entrepreneurs, mainly in MSMEs, as it is added to the tax burden that companies have recently acquired and it seems that the modifications will continue.

Many of these details that we mentioned, dear reader, can be seen directly on our cover, which as in every edition we try to reflect a little of what is happening in our country very much in our style; for example, how the legislators under this scale are approving "fast track" reforms that, according to specialists and the private sector, could affect competitiveness in Mexico and even assured that some of them are contrary to the constitutional framework and international treaties, such as the USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement), directly affecting the country's reputation.

We can also see how the Mexican Army plays a more relevant role every day, such as the coordination of the Mexican State airline that is expected to be called Aeroméxico, as well as the control of the Tren Maya (Mayan Train) through modifications to the laws of general communication routes, the regulations of the Railway service and the Federal Law of Parastatal Entities.

We still have half a way to go and it does not seem that the changes mentioned here are going to stop, so we will only have to prepare ourselves to keep up to date with the new legislations, that is why today that the pandemic is officially over we must take advantage of the tools and means of learning that it brought us. Therefore, we would like to take this opportunity to invite you to participate in Hagamos un Trueque (Let's Barter), an initiative that was created during the confinement as an alternative to face-to-face training, which is still in force today in the community specialized in foreign trade compliance, tax and customs issues. In our social networks you can find the monthly calendar that we organize with experts in these matters that, in exchange for an hour of your time, will provide you with knowledge, experiences and suggestions with a human touch.

PORQUE LO ÚNICO CONSTANTE ES EL CAMBIO
NOS TRANSFORMAMOS
PARA ROMPER
— FRONTERAS —



ASESORES ESPECIALIZADOS EN
SEGUROS LOGÍSTICOS



Índice Índice Índice Índice Índice

Mantente actualizado con cursos, artículos, noticias y más.

¡Únete a nuestra comunidad!



UBICA TU IDIOMA



Español

English



FIND YOUR LANGUAGE

12

Trade & Law News

Nearshoring, el fenómeno que atrae empresas e inversiones a la región

Nearshoring, the phenomenon that attracts companies and investments to the region

Economía mexicana puede crecer hasta un 4 % en los próximos 15 años por "nearshoring"

Mexican economy can grow up to 4 % in the next 15 years due to nearshoring

México capta 18.636 millones de dólares por inversión extranjera en el primer trimestre de 2023

Mexico captures US\$18.636 billion in foreign investment in the first quarter of 2023

Felicitamos al IMECE por su 25 aniversario

We congratulate IMECE on its 25th Anniversary

¡Feliz 36 aniversario, AMANAC!

Happy 36th Anniversary, AMANAC!

La relocalización en México, oportunidad de crecimiento para las 32 entidades federativas: Secretaría de Economía

Relocation in Mexico, a growth opportunity for the 32 states: Ministry of the Economy

16

Trade & Law News

PATROCINADORES

Invierte NYCE más de 2 millones de dólares en nuevo laboratorio de pruebas de calidad

NYCE invests more than \$2 million dollars in new quality testing laboratory

BAS Agente de Seguros y Fianzas se transforman para romper fronteras con BAS Cargo Insurance

BAS Agente de Seguros y Fianzas transforms to break frontiers with BAS Cargo Insurance

TFT Logística, comprometidos con la excelencia

TFT Logística, committed to excellence

Multimodal Altamira celebra 25 Años de hacer ¡logística que da Confianza!

Multimodal Altamira celebrates 25 Years of making logistics that gives Confidence!

En Terminal Logistics destaca por su amplia experiencia en operaciones de vuelos de carga

Terminal Logistics stands out for its extensive experience in cargo flight operations

20



PUBLI ENTREVISTA

Celebra IMECE 25 años de consolidarse como aliado en la formación de profesionales en comercio exterior

IMECE celebrates 25 years of consolidation as an ally in the training of foreign trade professionals

22



PUBLI ENTREVISTA

AMANAC: 36 años de ir viento en popa en el sector marítimo y portuario

AMANAC: 36 years of strong growth in the maritime and port sector

24



RESEÑA

AMTI busca flexibilizar el intermodal como la carretera

AMTI seeks to make intermodal as flexible as highway

26



RESEÑA

La Asociación Mexicana de Ferrocarriles celebra la XXI edición de la Exporail México 2023

The Mexican Association of Railroads celebrates the XXI edition of Exporail Mexico 2023

28



Mayor integración comercial de América del Norte y el desempeño aduanero

Increased North American trade integration and customs performance

Dr. Andrés **Rohde Ponce**

44



Glifosato y maíz transgénico: Una posible discordia en el marco del T-MEC y de la OMC

Glyphosate and transgenic corn: A possible discord in the framework of the USMCA and the WTO

Dr. José Manuel **Vargas Menchaca**

59



El nearshoring, ¿Oportunidad de desarrollo económico para México?

Nearshoring, an economic development opportunity for Mexico?

Dr. Hadar **Moreno Valdez**

70



Análisis de comercio internacional y los tratados comerciales en México

Analysis of international trade and trade agreements in Mexico

Dr. César **Morales Razo**

90



La valoración aduanera y el seguro global de transporte

Customs valuation and global transportation insurance

Dr. Ricardo **Méndez Castro**

98



Carga internacional aérea en México

International air cargo in Mexico

Dr. Hadar **Moreno Valdez**

DICEX

Integral Trade

CONECTAMOS TU NEGOCIO CON EL MUNDO



SOLUCIONES IN-COMMERCE

Para todas tus necesidades de comercio exterior,
garantizando tiempo, forma y costo.

LOGÍSTICA

- MX Doméstico
- EUA Doméstico
- Cruce de Frontera
- Carga Internacional
- Arrastres Contenedor
- Mensajería
- Dedicados
- Especializados
- Aéreo
- Marítimo
- Intermodal

RECINTOS FISCALIZADOS / RECINTOS FISCALIZADOS ESTRATÉGICOS

- Almacenaje y Distribución
- Etiquetado
- Pick and Pack (eCommerce)
- Reacondicionamiento de empaque
- Ensamble de productos

AGENCIA ADUANAL MÉXICO Y EUA

- 29 Aduanas Propias
- Aeropuertos
- Frontera
- Puertos
- Intermodal
- Ferrocarril
- Virtuales
- Revisión en origen

DISTRIBUCIÓN / FORWARDING

- E-Commerce (B2B,B2C)
- Temperatura Controlada
- VMI de proveedores
- Tier 1 para OEM
- Logística Inversa
- Control de inventarios con WMS propio
- Fulfillment para Comercio Electrónico
- Más de 600 mil pies cuadrados de bodega

CONSULTORES

- E-Commerce
- NOMS
- Cumplimiento
- Comercializadora
- Factoraje
- Soluciones de intermediación comercial
- RFC y Padrones
- Clasificación y análisis de RRNAS
- Gestoría de RRNAS
- Apoyo en instalación de plantas en México
- Servicios de IMMEX
- Litigio Fiscal y Aduanero

✉ hola@dicex.com
☎ +52 (55) 1041 0536



Conoce el nuevo Recinto Fiscalizado Estratégico en Salinas Victoria



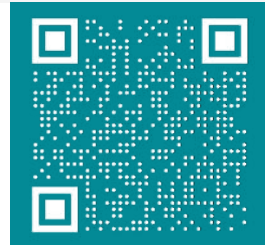
Descarga la revista Latitudex GRATIS



Consulta más sobre nosotros



@grupodicex



Nearshoring, el fenómeno que atrae empresas e inversiones a la región



Las inversiones y empresas se acercan como nunca a América, con México y Brasil a la cabeza, gracias al fenómeno de relocalización de cadenas o "nearshoring", en el que empresas manufactureras se reubican para estar más cerca de sus mercados, en especial desde Asia.

Los estragos de la pandemia de covid-19, la disrupción de las cadenas de valor, la inflación y la guerra comercial entre Estados Unidos y China empujan a las empresas a América para acercarse, sobre todo, al mercado estadounidense.

Pero en la región hay un panorama desigual, en el que no todos los países están preparados para atraer la inversión por las crisis internas y la falta de mano de obra.

México es el país más beneficiado por la relocalización de cadenas, como muestra la inversión de más de 5,000 millones de dólares de Tesla para instalar su planta de autos eléctricos más grande del mundo.

La maquila mexicana prevé una inversión de hasta 18,000 millones de dólares este año gracias al "nearshoring", reveló en entrevista Luis Manuel Hernández, presidente del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (Index).

Le sigue Brasil, que podría beneficiarse con un potencial para aumentar sus exportaciones en 7,844 millones de dólares anuales, según un estudio del BID de 2022.

Nearshoring, the phenomenon that attracts companies and investments to the region

Investments and companies are moving closer to the Americas than ever before, with Mexico and Brazil leading the way, thanks to the phenomenon of chain relocation or "nearshoring", in which manufacturing companies relocate to be closer to their markets, especially from Asia.

The effects of the covid-19 pandemic, disruption of value chains, inflation and the U.S.-China trade war are pushing companies to America to get closer, especially to the U.S. market.

However, there is a mixed picture in the region, where not all countries are prepared to attract investment due to internal crises and lack of labor.

Mexico is the country that has benefited the most from the relocation of chains, as shown by Tesla's investment of more than 5 million dollars to install its largest electric car plant in the world.

The Mexican assembly plant expects to invest up to US\$18 million this year thanks to "nearshoring", Luis Manuel Hernández, president of the National Council of the Assembly Plant and Export Manufacturing Industry (Index), revealed in an interview.

It is followed by Brazil, which could benefit from the potential to increase its exports by US\$7,844 million annually, according to a 2022 IDB study.

2

Economía mexicana puede crecer hasta un 4% en los próximos 15 años por "nearshoring"

La economía de México tiene "un piso de crecimiento" del 2.3% para 2023 y un alza potencial hasta del 4% para los próximos 15 años, por la relocalización de las cadenas de suministro, señalaron los sectores público y privado del país.

"La economía alcanzó un piso de crecimiento para todo el año de al menos 2.3%, si ya no suceden más cosas", aseguró el titular de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Rogelio Ramírez de la O.

Por su parte, el presidente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), Francisco Cervantes, estimó que México tiene un potencial de crecimiento de 4% en los próximos 15 años.

"Si el 'nearshoring' se detona con todo su potencial, puede hacer que México sea capaz de crecer a tasas promedio de hasta el 4% durante los próximos 15 años (...) esto será relevante para que México se mantenga como la decimoquinta economía en todo el mundo o "incluso mejorar", comentó.

Mexican economy can grow up to 4 % in the next 15 years due to nearshoring

Mexico's economy has a growth rate of 2.3% for 2023 and a potential increase of up to 4% for the next 15 years, due to the relocation of supply chains, according to the country's public and private sectors.

"The economy reached a growth rate for the whole year of at least 2.3%, assuming nothing else happens", said the head of the Ministry of Finance and Public Credit (SHCP), Rogelio Ramírez de la O.

The president of the Business Coordinating Council (Consejo Coordinador Empresarial in Spanish or CCE), Francisco Cervantes, estimated that Mexico has a growth potential of 4% in the next 15 years.

"If nearshoring is detonated to its full potential, it can enable Mexico to grow at average rates of up to 4% over the next 15 years (...) this will be relevant for Mexico to remain the fifteenth largest economy in the world or "even improve", he said.

3

México capta 18,636 millones de dólares por inversión extranjera en el primer trimestre de 2023

La inversión extranjera directa (IED) recibida por México en el primer trimestre de 2023 ascendió a los 18,636 millones de dólares, informó la Secretaría de Economía (SE).

El monto recibido fue 4.1% menor a lo registrado en los primeros tres meses de 2022, cuando se registró la entrada 19,427 millones de dólares.

Sin embargo, la dependencia detalló que este flujo de inversiones es 48% mayor si no se consideran los montos extraordinarios por la fusión Televisa-Univisión y la reestructuración de la compañía Aeroméxico.

Datos preliminares de la dependencia indican que, sin estas operaciones por más de 6,000 millones de dólares, la IED en el periodo enero-marzo de 2022 fue de 12,553 millones de dólares.

La IED del primer trimestre del año provino de 1,387 sociedades mexicanas con participación de capital extranjero y 863 contratos de fideicomisos.

El 90% fue parte de una reinversión de utilidades, mientras que un 5% correspondió a nuevas inversiones y otro 5% restante a préstamos y pagos entre compañías del mismo grupo corporativo.

Mexico captures US\$18.636 billion in foreign investment in the first quarter of 2023

Foreign direct investment (FDI) received by Mexico in the first quarter of 2023 amounted to 18.636 billion dollars, informed the Ministry of Economy (SE).

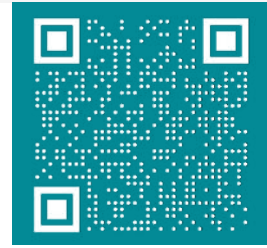
The amount received was 4.1% lower than that recorded in the first three months of 2022, when US\$19.427 billion was received.

However, the agency detailed that this flow of investments is 48% higher if the extraordinary amounts from the Televisa-Univisión merger and the restructuring of Aeroméxico are not taken into consideration.

Preliminary data from the agency indicate that, without these operations for more than 6 billion dollars, FDI in the January-March 2022 period was 12.553 billion dollars.

FDI in the first quarter of the year came from 1,387 Mexican companies with foreign capital participation and 863 trust agreements.

90% was part of a reinvestment of company revenues, while 5% corresponded to new investments and the remaining 5% to loans and payments between companies in the same corporate group.



4

Felicidades al IMECE por su 25 aniversario

En nombre de TLC Magazine México, reconocemos su destacado liderazgo y compromiso en la formación de profesionales en el ámbito del comercio exterior y aduanas.

¡Que continúen alcanzando grandes logros en beneficio de nuestra industria!

Atentamente,
Mtra. Daniella Martínez, Directora General

We congratulate IMECE on its 25th Anniversary



On behalf of TLC Magazine Mexico, we recognize your outstanding leadership and commitment to the training of professionals in the field of foreign trade and customs.

We hope you continue to achieve great things for the benefit of our industry!

Sincerely,
Daniella Martínez, General Director

5

¡Feliz 25 aniversario, Multimodal Altamira!

Desde TLC Magazine México celebramos con entusiasmo y reconocemos el invaluable trabajo que realizan desde 1998 posicionando a Multimodal Altamira como pionera en ofrecer servicios integrales de logística transporte y almacenaje, su papel en el crecimiento comercio internacional de nuestro país sin duda ha sido excepcional.

Enviamos un caluroso abrazo a sus directivos y a todo el gran equipo de trabajo que hacen posible realizar ¡logística que da Confianza!

Atentamente,
Mtra. Daniella Martínez, Directora General de TLC Magazine México.



Happy 25th Anniversary, Multimodal Altamira!

From TLC Magazine Mexico, we celebrate with enthusiasm and we recognize the invaluable work they have been doing since 1998, placing Multimodal Altamira as a pioneer in offering comprehensive logistics, transportation and warehousing services, its role in the growth of international trade in our country has undoubtedly been exceptional.

We extend a special greeting to it's directors and to all the great workforce that make it possible to carry out Logistics that gives Confidence!

Sincerely,
Daniella Martínez, General Director of TLC Magazine Mexico.

La relocalización en México, oportunidad de crecimiento para las 32 entidades federativas: Secretaría de Economía

La Secretaría de Economía llevó a cabo una reunión de trabajo con las secretarías de Desarrollo Económico de las entidades federativas, con el objetivo de compartir las estrategias conjuntas para aprovechar la relocalización de nuevas industrias y abatir la inflación de los productos de la canasta básica.

El encuentro estuvo presidido por la Secretaria de Economía, Raquel Buenrostro, quien resaltó la importancia de trabajar en conjunto a través de un diálogo intersectorial. Asimismo, enfatizó el compromiso de la dependencia para facilitar y acompañar los proyectos de inversión por medio de una ventanilla única para inversionistas.



Explicó que hay cinco sectores industriales principales: semiconductores, automotriz (electromovilidad), eléctrica y electrónica, dispositivos médicos y farmacéuticos, y agroindustria.

La funcionaria convocó a los secretarios estatales para elaborar un plan de trabajo para los próximos dos años, entre los puntos que debe de contener es un diagnóstico de la vocación productiva de cada entidad, simplificar los trámites para que se estandaricen a nivel nacional. Reiteró que, "todos son candidatos potenciales para recibir inversiones".

Relocation in Mexico, a growth opportunity for the 32 states: Ministry of the Economy

The Ministry of Economy held a working meeting with the Secretariats of Economic Development of the states, in order to share joint strategies to exploit the relocation of new industries and reduce inflation of basic market basket products.

The meeting was chaired by the Secretary of Economy, Raquel Buenrostro, who highlighted the importance of working together through an inter-sectoral dialogue. She also emphasized the agency's commitment to facilitate and support investment projects through a single window for investors.

She explained that there are five main industrial sectors: semiconductors, automotive (electromobility), electrical and electronics, medical devices and pharmaceuticals, and agribusiness.

She called on the state secretaries to prepare a work plan for the next two years, which should include a diagnosis of the productive vocation of each entity, simplifying the procedures so that they are standardized at a national level. She reiterated that "all of them are potential candidates to receive investments".

TFTO
Logística

Tu aliado estratégico especializado en almacenaje de Ingredientes y Materias Primas para la Industria Alimentaria, Pharma y Nutrición Animal.

ISO 9001 CERTIFIED
ISO 28000 CERTIFIED
ISO 22000 CERTIFIED

5578881205 | ventas@tftlink.com | www.tftlogistica.com

Síguenos en redes

LinkedIn Instagram Facebook YouTube

Invierte NYCE más de 2 millones de dólares en nuevo laboratorio de pruebas de calidad

Con una inversión de más de 2 millones de dólares en el recinto, NYCE inauguró su nuevo laboratorio en la Ciudad de México en el cual se realizan pruebas de calidad de aparatos y dispositivos eléctricos y electrónicos, destacó Carlos Pérez, Director General.

Durante la apertura del complejo en la colonia Vallejo de la Alcaldía Azcapotzalco, el directivo afirmó que el laboratorio se abrió en atención a las tendencias del comercio exterior y al comportamiento de los diferentes sectores productivos en el país, los cuales necesitan cumplir con las regulaciones nacionales e internacionales para exportar mercancías.

“El compromiso de NYCE es permitir que las empresas en México cuenten con una plataforma confiable y transparente para demostrar el cumplimiento de sus productos con las regulaciones de seguridad, ahorro de energía y desempeño, en la zona del T-MEC, con Estados Unidos y Canadá”, señaló.

Precisamente, se espera que el nuevo recinto impulse la competitividad del mercado interno y externo. Guillermo Funes, presidente de la Comisión de Salud de la Concamin, dijo que los tratados comerciales como el T-MEC impulsan el *nearshoring* en América Latina.

Marcela Juárez Herrera, directora general del Laboratorio Nacional de Protección al Consumidor de la PROFECO, comentó que la vigilancia de estándares y certificaciones contribuye a empoderar a los consumidores, promoviendo un consumo seguro, saludable y sostenible.

El laboratorio electrotécnico cuenta con cuatro analistas en eléctrica y cuatro más en electrónica, quienes se encargan de elaborar alrededor de 30 informes al mes acerca de los dispositivos que llegan a la unidad todos los días.

Además de las pruebas en el ámbito electrónico, en las instalaciones se desarrollan ensayos de productos de los sectores de la construcción, alimentos, cosméticos, juguetes, bebidas, cerámicas, entre otros más.



NYCE invests more than \$2 million dollars in new quality testing laboratory

With an investment of more than 2 million dollars, NYCE inaugurated its new laboratory in Mexico City, where quality tests of electrical and electronic devices and appliances are performed, said Carlos Pérez, General Director of NYCE.

During the opening of the complex in the Vallejo neighborhood of Azcapotzalco, the executive stated that the laboratory was opened in response to foreign trade trends and the behavior of the different productive sectors in the country, which need to comply with national and international regulations in order to export goods.

“NYCE’s commitment is to enable companies in Mexico to have a reliable and transparent platform to demonstrate the compliance of its products with safety, energy-saving and performance regulations in the area of the USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement) with the U.S. and Canada”, he said.

The new facility is expected to encourage competitiveness in both the domestic and foreign markets. Guillermo Funes, president of the Concamin’s Health Commission, said that trade agreements such as the USMCA promote nearshoring in Latin America.

Marcela Juárez Herrera, general director of PROFECO’s National Consumer Protection Laboratory, commented that the monitoring of standards and certifications contributes to empowering consumers, promoting safe, healthy and sustainable consumption.

The electrotechnical laboratory has four electrical analysts and four electronic analysts, who are responsible for preparing around 30 reports per month on the devices that arrive at the unit every day.

In addition to testing in the electronics field, the facilities test products for construction, food, cosmetics, toys, beverages, ceramics, among others.

BAS Agente de Seguros y Fianzas se transforman para romper fronteras con BAS Cargo Insurance

En BAS Agente de Seguros y de Fianzas se transformaron para romper fronteras, brindando soluciones en materia de seguros de carga a nivel nacional e internacional a través de su nueva línea BAS Cargo Insurance.

Respaldados por más de 11 años de experiencia y siendo una de las empresas líderes en seguros para la cadena logística en México, han decidido dar un paso adelante y expandir sus servicios siempre caracterizados por ser un equipo profesional especializado en prevención de riesgos y el correcto aseguramiento para mercancías y profesionales del sector.

Comprometidos con el bienestar de sus asegurados, se regimos por un camino de excelencia, ética e innovación promoviendo las buenas prácticas profesionales para fortalecer la industria logística de México y el mundo.



Asimismo, con el fin de acercarse a sus clientes y brindar un mejor servicio cambiaron su domicilio a Real de Acueducto 300, Piso 24, Puerta de Hierro, CP 45116 Zapopan, Jalisco.

Acércate a ellos y conoce a su equipo especializado en seguros para mercancías, para contenedores, responsabilidad civil para el operador logístico, y muchos más.

BAS Agente de Seguros y Fianzas transforms to break frontiers with BAS Cargo Insurance

BAS Agente de Seguros y de Fianzas has transformed itself to break frontiers, providing solutions in cargo insurance at national and international level through its new line **BAS Cargo Insurance**.

With more than 11 years of experience and being one of the leading insurance companies for the logistics chain in Mexico, they have decided to take a step forward and expand their services, always characterized by being a professional team specialized in risk prevention and the correct insurance for goods and professionals in the sector.

Committed to the welfare of its policyholders, we follow a path of excellence, ethics and innovation, promoting good professional practices to strengthen the logistics industry in Mexico and the world.

Additionally, in order to get closer to their customers and provide a better service, they changed their address to Real de Acueducto 300, 24th Floor, Puerta de Hierro, Postal Code 45116 Zapopan, Jalisco.

Contact them and meet their team specialized in cargo insurance, container insurance, liability insurance for the logistics operator, and others.

TFT Logística, comprometidos con la excelencia

La inocuidad alimentaria juega un papel relevante en la cadena de suministro y TFT Logística es consciente de ello, por ello es por lo que se preparó arduamente para la obtención de la ISO/TS 22002-5:2019, misma que especifica los requisitos previos de seguridad alimentaria en el transporte y almacenamiento con el fin de brindar servicios de primera calidad a sus clientes.

Esta norma se complementa con la ISO 22000:2018 para tener un sistema de gestión de inocuidad alimentaria robusto, también los esquemas reconocidos por la GFSI como BRCGS, IFS, SQF y Primus GFS han creado estándares con el mismo enfoque de garantizar la inocuidad en el almacenamiento.



El compromiso con la excelencia es una de las características principales de TFT Logística, por ello es tu mejor opción, contacta a sus especialistas quienes te brindarán la información necesaria para las necesidades específicas de tu cadena de suministro.

TFT Logística, committed to excellence

Food safety plays an important role in the supply chain and *TFT Logística* is aware of this, which is why it prepared hard to obtain the ISO/TS 22002-5:2019 certification, which specifies the prerequisites for food safety in transportation and storage in order to provide high quality services to its customers.

This standard is complemented by ISO 22000:2018 to have a strong food safety management system, also GFSI recognized schemes such as BRCGS, IFS, SQF and Primus GFS have created standards with the same focus on ensuring safety in storage.

The commitment to excellence is one of the main characteristics of *TFT Logística*, therefore it is your best option, contact their specialists who will provide you with the necessary information for the specific needs of your supply chain.

Multimodal Altamira celebra 25 Años de hacer logística que da Confianza!

Multimodal Altamira es un operador logístico con un concepto de negocio único en todo el continente, enfocado a incrementar la productividad y competitividad de sus más de 300 clientes alrededor del mundo, disminuyendo sus costos y optimizando sus recursos.

Su principal ventaja competitiva reside en sus servicios logísticos integrales con los que ofrecen todo tipo de soluciones logísticas en una misma terminal.

“¡Nuestros clientes nos confían su carga! Porque la cuidamos como si fuera nuestra”, comenta el Ing. Enrique de Hita Sánchez, Presidente y Director General de la compañía que este mes celebra 25 años de existencia.



Multimodal cuenta con: Almacenes y Centros de distribución, Recinto Fiscalizado, Terminal Ferroviaria, Atención a Líneas Navieras en un container depot, Almacenes de Refrigeración y Congelación, Transporte Foráneo, Transporte Especializado, Transporte Dedicado y Transporte Local.

A esto se añaden terminales interiores en San Luis Potosí y Querétaro, donde operan patios, equipo y container depot.

Además, servicios complementarios como una Gasolinera y Tienda de Conveniencia. Y, por supuesto, la emblemática Torre Multimodal, sede de agencias aduanales, líneas navieras y demás compañías del ramo logístico.

En virtud de prevenir el panorama logístico que plantean tendencias como el nearshoring en México, Multimodal celebra su 25 aniversario orientando acciones e inversión al crecimiento de sus terminales interiores en San Luis Potosí y Querétaro.

En SLP están reforzando la infraestructura, flotillas y procesos de manejo y transporte de las mercancías, a fin de hacer que los servicios sean progresivamente más eficientes en función a la demanda. En Querétaro se abocan a la especialización del transporte dedicado para atender necesidades específicas de clientes multinacionales como Kellogg's®.

Multimodal Altamira celebrates 25 Years of making logistics that gives Confidence!

Multimodal Altamira is a logistics operator with a unique business concept throughout the continent, focused on increasing the productivity and competitiveness of its more than 300 customers around the world, reducing their costs and optimizing their resources.

Its main competitive advantage lies in its integrated logistics services, which offer all types of logistics solutions in a single terminal.

“Our customers trust us with their cargo! Because we take care of it as if it was our own”, says Enrique de Hita Sánchez, President and CEO of the company, which this month celebrates 25 years of existence.

Multimodal has: Warehouses and Distribution Centers, Bonded Warehouse, Railway Terminal, Attention to Shipping Lines in a container depot, Refrigerated and Frozen Warehouses, Foreign Transport, Specialized Transport, Dedicated Transport and Local Transport.

In addition, inland terminals in San Luis Potosí and Querétaro operate yards, equipment and container depots.

In addition, complementary services such as a Gas Station and Convenience Store. And, of course, the emblematic Multimodal Tower, headquarters of customs agencies, shipping lines and other logistics companies.

In order to anticipate the logistical outlook posed by trends such as nearshoring in Mexico, Multimodal celebrates its 25th anniversary by focusing actions and investment on the growth of its inland terminals in San Luis Potosí and Querétaro.

In SLP, they are reinforcing infrastructure, fleets and processes for handling and transporting goods, in order to make services progressively more efficient according to demand. In Querétaro, they are focusing on specializing in dedicated transportation to meet the specific needs of multinational customers such as Kellogg's®.

Término Logistics destaca por su amplia experiencia en operaciones de vuelos de carga

A partir de la publicación del decreto del Gobierno Federal sobre el cierre de las operaciones de carga aérea en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM) las empresas cargueras han comenzado a buscar alternativas para continuar con su operación.

En Término Logistics tienen la experiencia en vuelos cargueros en la terminal de carga del Aeropuerto Internacional de Querétaro (AIQ) con operaciones regulares de Senator (Magma) en 2018, Panalpina (Atlas) en 2018 y Aerounión en 2019. Actualmente reciben charters de manera regular y como operación alterna en peak season para que sus clientes puedan cumplir con sus compromisos de entrega.



Su experiencia en Querétaro los respalda, pues representa una alternativa completamente viable y favorable para el manejo de carga. Han ampliado su oferta con la apertura del Recinto Fiscalizado en el Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA) con el objetivo de ofrecer la posibilidad de operar y mover carga al punto más conveniente para sus clientes.

Término Logistics stands out for its extensive experience in cargo flight operations

Following the publication of the Federal Government's decree on the closure of air cargo operations at the Mexico City International Airport (*Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México* in Spanish or AICM), cargo companies have begun to look for alternatives to continue their operations.

Término Logistics has experience in cargo flights at the cargo terminal of the Querétaro International Airport (*Aeropuerto Internacional de Querétaro* in Spanish or AIQ) with regular operations of Senator (Magma) in 2018, Panalpina (Atlas) in 2018 and *Aerounión* in 2019. They currently receive charters on a regular basis and as an alternate operation in peak season so that their customers can meet their delivery commitments.

The company's experience in Querétaro represents a completely viable and favorable alternative for the handling of cargo. They have expanded their offer with the opening of the Bonded Warehouse at the Felipe Ángeles International Airport (*Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles* in Spanish or AIFA) in order to offer the possibility of operating and moving cargo to the most convenient point for the customers.

Celebra IMECE 25 años de consolidarse como aliado en la formación de profesionales en comercio exterior

Haberse consolidado como un aliado constante en la formación profesional de alto nivel para los especialistas en comercio exterior es uno de los mayores logros de los que el Instituto Mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior (IMECE) está orgulloso en el marco de su 25 aniversario de su fundación.

“Estamos muy felices y orgullosos de continuar con el legado de nuestro fundador Ricardo Rosas Herrera, que en paz descansa, y de quienes durante su participación como Presidentes e integrantes del Consejo Directivo y de Administración del Instituto han hecho grandes aportaciones”, señaló la actual Presidenta del IMECE, Nashielly Escobedo Pérez.

La titular del Instituto recalcó que, en este 25 aniversario, se busca que el IMECE sea reconocido como un organismo participativo e interesado siempre en compartir conocimiento y mejores prácticas, propiciando un valioso networking y soporte entre sus afiliados.

Asimismo, destacó que el IMECE ha logrado ser un canal de comunicación estratégico para los ejecutivos en comercio exterior, generando espacios de diálogo y discernimiento con líderes de opinión y autoridades del sector.



Nashielly Escobedo Pérez
Presidenta del IMECE

IMECE celebrates 25 years of consolidation as an ally in the training of foreign trade professionals

Having established itself as a constant ally in high-level professional training for foreign trade specialists is one of the greatest achievements that the Mexican Institute of Foreign Trade Executives (*Instituto Mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior* in Spanish or IMECE) is proud of on the 25th anniversary of its foundation.

“We are very happy and proud to continue the legacy of our founder Ricardo Rosas Herrera, may he rest in peace, and of those who during their participation as Presidents and members of the Board of Directors and Administration of the Institute have made great contributions”, said the current President of IMECE, Nashielly Escobedo Pérez.

The head of the Institute emphasized that on this 25th anniversary, IMECE seeks to be recognized as a participatory organization always interested in sharing knowledge and best practices, promoting valuable networking and support for its members.

She also emphasized that IMECE has become a strategic communication channel for foreign trade executives, generating spaces for dialogue and judgment with opinion leaders and authorities in the sector.



Sergio Barajas
Expresidente IMECE
2016 - 2020



Abelardo García
Expresidente IMECE
2014 - 2016



Carlos M. Pérez Munguía
Expresidente IMECE
2011 - 2014



Manuel Díaz Sánchez
Expresidente IMECE
2009 - 2011



Luis Carlos Moreno
Expresidente IMECE
2007 - 2009



José Francisco Narro
Expresidente IMECE
2005 - 2007



Fernando Ramos Casas
Expresidente IMECE
2003 - 2005



Ricardo Rosas Herrera
Expresidente IMECE
1998 - 2003

Al respecto de los cambios que se aproximan para México con el tema del nearshoring, Nashielly Escobedo destacó algunos puntos en que se debe trabajar, entre ellos: Fortalecer y propiciar el desarrollo de infraestructura logística; procurar la facilitación comercial y seguridad jurídica; generar sinergia entre el sector privado y sector público para proveer los servicios públicos necesarios como energía eléctrica, agua, transporte, infraestructura carretera, desarrollo portuario, disponibilidad de parques industriales, seguridad pública, entre otros, además de potencializar el uso de tecnología en la cadena de suministro, por mencionar algunos.

“Para México, el nearshoring detonará crecimiento económico, una mayor atracción de IED, desarrollo tecnológico, generación de empleo, e incremento en las exportaciones, entre otros beneficios, por lo que debemos prepararnos y aprovechar al máximo esta oportunidad. En IMECE seguiremos trabajando en generar conocimiento y fortalecer la actividad profesional de nuestra membresía, construyendo lazos estratégicos en un excelente ambiente de profesionistas incluyendo el esparcimiento entre la calidez humana de quienes hoy integran nuestro grupo”, concluyó la Presidenta del IMECE.

Regarding the changes that are coming for Mexico with the nearshoring issue, Nashielly Escobedo highlighted some points that they will seek to work on, among them: Strengthen and promote the development of logistics infrastructure; seek trade facilitation and legal security; generate synergy between the private and public sectors to provide the necessary services such as electricity, water, transportation, road infrastructure, port development, industrial parks, public safety, among others; promote the use of technology in the supply chain, to mention some of them.

“For Mexico, nearshoring will detonate economic growth, a greater attraction of FDI, technological development, job creation, and increased exports, among other benefits, so we must prepare ourselves and embrace this opportunity as much as possible. In IMECE we will continue working to generate knowledge and strengthen the professional activity of our membership, building strategic ties in an excellent environment of professionals including recreation among the human kindness of those who today are part of our group”, concluded the President of IMECE.

AMANAC: 36 años de ir viento en popa en el sector marítimo y portuario



Norma Becerra Pocoroba
 Presidenta de la AMANAC

Fue en 1987 cuando siete agencias navieras tuvieron la visión que hoy se ve materializada en la Asociación Mexicana de Agentes Navieros, A.C. (AMANAC), agrupando actualmente al 96% de las agencias navieras del país y más de 260 agencias de carga líderes; representando el 93% de las escalas de buques, los cuales movilizan alrededor del 95% de la carga desde y hacia los puertos mexicanos.

En el ámbito del turismo, el organismo aglutina a las principales líneas de cruceros que históricamente han transportado a más de cuatro millones trescientos mil pasajeros, con un promedio de mil quinientas escalas en puertos nacionales, comentó Norma Becerra Pocoroba, Presidenta de la AMANAC.

Los agentes navieros en México, juegan un papel fundamental en las cadenas logísticas mundiales del sector automotriz, con la capacidad de atender más de ochocientos buques especializados que transportan un volumen superior a un millón ochocientos treinta mil vehículos.

“Desde su constitución, la AMANAC ha trascendido en México y a nivel global, logrando su noble misión de representar al gremio de manera contundente, agregando valor a la industria del transporte marítimo y del comercio exterior, creando sinergias con instituciones nacionales e internacionales; proporcionando servicios y asesoría con un alto nivel de profesionalismo”, expresó en entrevista para TLC Magazine México.

Aseveró que seguirán trabajando de la mano con su membresía, profesionalizando a través de un competitivo programa de capacitación, que este año está llegando a varios puertos, así como cursos en línea, que han sido un factor muy importante para el éxito del sector; ya que aumentar los conocimientos y compartir las mejores prácticas en el transporte marítimo, suman para ser más eficientes en el manejo de la carga.

Además, subrayó: *“Como pioneros desde 2002 en este rubro, continuaremos gestionando las transmisiones electrónicas de manifiestos de carga, así como los conocimientos de embarque house y guías aéreas para nuestros socios, ofreciéndoles soluciones tecnológicas integrales, seguridad y un volumen superior a quinientas mil transmisiones por año”.*

Destacó que el nearshoring es una gran oportunidad para México y el transporte marítimo continuará jugando un papel muy importante en el movimiento de mercancías: *“En AMANAC tenemos excelentes expectativas en cuanto a la consolidación del sector marítimo-portuario, como una actividad prioritaria, relevante y con alto impacto en el crecimiento económico de México, por lo cual reafirmamos nuestro compromiso de representar a nuestros agremiados para juntos ir viento en popa”.*

AMANAC: 36 years of strong growth in the maritime and port sector

It was in 1987 when seven shipping agencies had the vision that today is materialized in the Mexican Association of Shipping Agents (Asociación Mexicana de Agentes Navieros, A.C. in Spanish or AMANAC), currently bringing together 96% of the country's shipping agencies and more than 260 leading cargo agencies; representing 93% of ship port calls, which move about 95% of the cargo from and to Mexican ports.

In the field of tourism, the organization brings together the main cruise lines that historically have transported more than four million three hundred thousand passengers, with an average of one thousand five hundred port calls in national ports, said Norma Becerra Pocoroba, President of AMANAC.

Shipping agents in Mexico play a fundamental role in the global logistics chains of the automotive sector, with the capacity to serve more than 800 specialized vessels that transport a volume of more than one million eight hundred and thirty thousand vehicles.

“Since its foundation, AMANAC has transcended in Mexico and globally, achieving its noble mission of representing the guild in a forceful way, adding value to the shipping industry and foreign trade, creating synergies with national and international institutions, providing services and advice with a high level of professionalism”, she said in an interview with TLC Magazine Mexico.

It was stated that they will continue to work hand in hand with its members, professionalizing through a competitive training program, which this year is reaching several ports, as well as online courses, which have been a very important element for the success of the sector, since increasing knowledge and sharing best practices in maritime transport, contribute to be more efficient in the handling of cargo.

She also emphasized that *“As pioneers since 2002 in this area, we will continue to manage electronic transmissions of cargo manifests, as well as house bills of lading and air waybills for our partners, offering them comprehensive technological solutions, security and a volume of more than 500,000 transmissions per year”.*

She highlighted that nearshoring is a great opportunity for Mexico and maritime transport that will continue to play a very important role in the movement of goods: *“In AMANAC, we have excellent expectations regarding the consolidation of the maritime-port sector, as a priority activity, relevant and with a high impact on the economic growth of Mexico, so we reaffirm our commitment to represent our members to jointly work together moving in the right direction”.*



NUESTROS SERVICIOS



- Ferry de carga rodada y pasajeros con dos rutas en el Mar de Cortés (Topolobampo - La Paz, Mazatlán - La Paz)
- Feeder nacional (actualmente entre los puertos de Manzanillo, Mazatlán y Guaymas) e internacional.
- Circuito Multimodal
Valle de México - Baja California Sur
- Circuito Intermodal Corredor Interpacífico:
Valle de México-Mexicali y Cross Border
- Contract Logistics:
patios de transferencia, cross dock, primera y última milla, carga refrigerada, almacenaje y distribución.
- Carga proyecto (equipo propio o fletado)
- Freight Forwarding (Nacional & Internacional)
- Agente Naviero
- Fletamento de naves para cargas proyecto, servicio dedicado y bulk charter brokerage

☎ 800-FERRIES (337-7437) 🌐 bajaferries.com.mx
 📱 bajaferriesoficial 🐦 bajaferries 📷 bajaferriesoficial



GEOS

OFRECEMOS SERVICIOS DISEÑADOS A LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES

- 🚚 Transporte dedicado y spot
- 🚛 Servicio Intermodal
- 📅 Coordinación y planeación logística
- 🔍 Intercambio de cajas para arrastres de primera y última milla
- 📍 Transferencia y coordinación de entrega de cargas desde nuestras terminales

COBERTURA

Baja California
 Baja California Sur
 Nayarit
 Jalisco
 Guanajuato
 CDMX
 Sinaloa
 Sonora

SERVICIOS A LA CARGA

- Manejo de cargas proyecto
- Cargas Peligrosas
- Fumigación
- Carga Seca
- Servicios integrados puerta a puerta
- Seguros a la carga
- Carga Refrigerada
- Inspección a la carga
- Asesoría logística integrada
- Servicio Internacional USA y Canadá
- Certificación de trincaje



CONTACTO

Ejecutivo de ventas
 ☎ 612 157 8525
 transportadorageos.com.mx



AMTI busca flexibilizar el intermodal como la carretera

El pasado 8 de marzo la Asociación Mexicana del Transporte Intermodal (AMTI) realizó un recorrido logístico en la ciudad de Monterrey con la finalidad de realizar un encuentro mensual con los socios de la región.

El desayuno se llevó a cabo en las instalaciones del corporativo de Alianza Trayecto, en donde Jorge Casares, Líder de ésta, presentó el tema: ¿Cómo lograr que el Intermodal sea tan flexible como la carretera?

En esta conferencia, Casares comentó que Alianza Trayecto está integrada por **Grupo Transportes Monterrey (GTM) y Grupo Larmex (GLM)** y enfatizó que para lograr este objetivo se requiere una alineación de los actores de la cadena de suministro que permita aprovechar de manera efectiva la infraestructura y, con ello, hacer más eficiente la actividad de los operadores.

Por su parte J.B HUNT a través de Jafer Sánchez, Octavio Alcalá de ALA Transportes, Javier Cendejas de Dicex y Luis de la Roca de GMXT expusieron el proceso que llevan a cabo para operar y las ventajas del servicio que ofrecen.



AMTI seeks to make intermodal as flexible as highway

On March 8, the Mexican Association of Intermodal Transportation (Asociación Mexicana del Transporte Intermodal in Spanish or AMTI) held a logistics tour in the city of Monterrey in order to hold a monthly meeting with members of the region.

The breakfast was held at Alianza Trayecto's corporate facilities, where Jorge Casares, its leader, presented the topic: How to make the Intermodal as flexible as the highway?

In this conference, Casares commented that Alianza Trayecto is integrated by **Grupo Transportes Monterrey (GTM) and Grupo Larmex (GLM)** and emphasized that in order to achieve this objective, an alignment of the participants in the supply chain is required to effectively take advantage of the infrastructure and, thus, make the activity of the operators more efficient.

J.B. Hunt Intermodal, through Jafet Sánchez and Octavio Alcalá of ALA Transportes, Javier Cendejas of Dicex and Luis de la Roca of GMXT, explained the process they use to operate and the advantages of the service they offer.



Asimismo, los asistentes realizaron un recorrido por el patio de ALA Transportes, así como en la Universidad del Autotransporte en México (UDAT) con el fin de mostrar el desarrollo y objetivo de la casa de estudios, el cual consiste en ser la institución educativa referente de la formación de expertos en la industria del autotransporte de carga y logística, que contribuyan en el posicionamiento competitivo de las empresas en México, impulsando la excelencia y la innovación.

Finalmente, realizaron un recorrido a la rampa ferroviaria para concluir los trabajos de esta agenda y compartir del cierre en una comida grupal.

El Presidente de la AMTI, Lic. Diego Anchustegui, agradeció la participación de los presentes, así como la Directora General, Lic. Yolanda Esquivel, para concluir el lema: **Sigamos creando cultura intermodal.**

In addition, the attendees visited the courtyard of *ALA Transportes*, as well as the *Universidad del Autotransporte en México* (UDAT) in order to show the development and objective of the university, which is to be the educational institution of reference for the training of experts in the freight forwarding and logistics industry, which contribute to the competitive positioning of companies in Mexico, promoting excellence and innovation.

Finally, they toured the railroad ramp and concluded the work of this agenda and shared a group meal at the end of the day.

The President of AMTI, Mr. Diego Anchustegui, thanked those who attended, as well as the General Director, Ms. Yolanda Esquivel, and concluded with the slogan: **"Let's continue creating an intermodal culture"**.



La Asociación Mexicana de Ferrocarriles celebra la XXI edición de la Exporail México 2023



El 18 y 19 de abril se llevó a cabo la XXI edición de la Exporail México 2023 por parte de la Asociación Mexicana de Ferrocarriles (AMF) y que tuvo como sede el Centro de Congresos de Yucatán. En el encuentro, el alcalde de Mérida, Renán Barrera Concha, resaltó que este foro permite realizar un análisis de tendencias, acciones y retos del sector ferroviario en México.

En este magno evento, en el que se realizaron más de 40 sesiones técnicas en donde participaron 500 especialistas de las ramas ferroviarias especializadas en transporte de carga y pasajeros, Barrera Concha, como representante de la ciudad anfitriona, agradeció el interés de los representantes de 14 países por aportar las experiencias y retos que existen para modernizar este servicio.

Ante el Presidente de la AMF, Óscar Cueto Cuevas, señaló que este sistema de transporte, que aún tiene gran demanda en el país, debe mantenerse con un impulso constante para continuar como una pieza importante en el desarrollo económico y turístico para México.

“De ahí la vital importancia de un proyecto federal como el Tren Maya, que recorrerá los estados de Tabasco, Chiapas, Campeche, Yucatán y Quintana Roo, con transporte de mercancías, pasajeros y turistas, convirtiéndose en punta de lanza del sistema ferroviario mexicano y consolidando aún más el potencial económico y turístico que tenemos en esta parte del país para alcanzar mejores niveles de competitividad”, mencionó el alcalde de Mérida.

The Mexican Association of Railroads celebrates the XXI edition of Exporail Mexico 2023

On April 18 and 19, the XXI edition of Exporail Mexico 2023 was held by the Mexican Railway Association (Asociación Mexicana de Ferrocarriles in Spanish or AMF) at the Yucatan Congress Center. At the meeting, the Mayor of Mérida, Renán Barrera Concha, highlighted that this forum allows an analysis of trends, actions and challenges of the railway sector in Mexico.

In this great event, in which more than 40 technical sessions were held with the participation of 500 specialists from the railway branches specialized in freight and passenger transportation, Barrera Concha, as representative of the host city, thanked the representatives of 14 countries for their interest in contributing with their experiences and challenges to modernize this service.

Before the President of the Mexican Railway Association, Óscar Cueto Cuevas, he pointed out that this transportation system, which is still in great demand in the country, must be maintained with constant encouragement to continue as an important piece in the economic and tourist development of Mexico.

“Hence the vital importance of a federal project such as the Tren Maya (Mayan Train) project, which will run through the states of Tabasco, Chiapas, Campeche, Yucatán and Quintana Roo, transporting goods, passengers and tourists, becoming the leading force of the Mexican railway system and further consolidating the economic and tourism potential we have in this part of the country to achieve better levels of competitiveness,” said the mayor of Mérida.



Barrera Concha recordó que el proyecto le-Tram a cargo del gobierno del estado, cuya inversión es de 2 mil 820 millones de pesos, representa un cambio importante en la transformación del transporte público de la ciudad, al ser un sistema de transporte metropolitano 100% eléctrico que conectará a Mérida con los municipios conurbados.

Acompañado del General Óscar Lozano Águila, Director General de la empresa Tren Maya, adscrita a la Secretaría de la Defensa Nacional, reiteró que la voluntad política para que los tres niveles de gobiernos trabajen unidos, permitió que se impulse el proyecto del Tren Maya, el Gran Parque de la Plancha y el Corredor Gastronómico y Turístico de la calle 47, este último a cargo del ayuntamiento y gobierno del estado.

Cueto Cuevas resaltó la importancia de este encuentro, con el propósito de analizar e intercambiar experiencias en el sector, abarcando desde diferentes vertientes los retos del sector ferroviario en el país, así como del sistema ferroviario en la región sureste.

“El programa de este Exporail incluyó segmentos especializados para el Tren Maya y el ferrocarril del Istmo de Tehuantepec, también analizaremos el sistema ferroviario nacional, cómo consolidarlo y discutir las condiciones en las que se debe operar”, expuso.

Agregó que es importante este análisis, porque en este año el sector privado invirtió más de 600 millones de dólares, que se destinarán a la infraestructura ferroviaria.

Abundó que entre los temas de interés está analizar los conceptos de atracción de inversión, ante el auge del fenómeno “*nearshoring*” para seguir impulsando y expandiendo al sector ferroviario de manera segura a nivel nacional e internacional.

Asimismo, se efectuó un recorrido en la zona donde se construye el Tren Maya.

Barrera Concha mentioned that the le-Tram project, whose investment is 2,820 million pesos, represents an important change in the transformation of the city's public transportation system, as it is a 100% electric metropolitan transportation system that will connect Merida with the surrounding municipalities.

Accompanied by General Óscar Lozano Águila, General Director of the company Tren Maya, assigned to the Ministry of National Defense, he reiterated that the political will for the three levels of government to work together, allowed the promotion of the Tren Maya project, the Gran Parque de la Plancha and the Gastronomic and Tourist Corridor of 47th Street, the latter in charge of the city council and the state government.

Cueto Cuevas highlighted the importance of this meeting, with the purpose of analyzing and exchanging experiences in the sector, covering from different aspects the challenges of the railway sector in the country, as well as the railway system in the southeast region.

“The program of this Exporail included specialized segments for Tren Maya and the Isthmus of Tehuantepec railroad, we will also analyze the national railway system, how to consolidate it and discuss the conditions under which it should operate,” he said.

He added that this analysis is important because, this year, the private sector invested more than 600 million dollars, which will be allocated to railway infrastructure.

He added that one of the topics of interest is to analyze the concepts of investment attraction, given the boom of the “*nearshoring*” phenomenon, in order to continue promoting and expanding the railway sector in a safe manner at a national and international level.

In addition, a tour was conducted in the area where the Tren Maya (Mayan Train) is being built.

Mayor integración comercial de América del Norte y el desempeño aduanero

Increased North American trade integration
and customs performance



Dr. Andrés **Rohde Ponce**





Dr. Andrés
Rohde Ponce

SEMBLANZA

Egresado de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México. Obtuvo los grados de Especialización en Derecho Fiscal, Especialización en Derecho Económico y Corporativo, Maestría en Administración Pública y Maestría en Derecho Fiscal y Administrativo, Doctor en Derecho.

Fue Abogado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Jefe del Departamento de Intercambio Compensado y Subdirector Jurídico del Instituto Mexicano de Comercio Exterior y Secretario Ejecutivo de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México.

Durante el ejercicio de la patente de agente aduanal, de la cual se retiró voluntariamente, fue presidente de la Asociación de la ciudad de México y presidente de la Comisión de Honor y Justicia de su Confederación nacional (CAAAREM).

Fue Presidente del Centro de Investigación Aduanera y Comercio Internacional CIACI y del Instituto Interamericano de Fronteras y Aduanas IIFA. Es profesor universitario de las asignaturas de Derecho Fiscal y de Derecho Aduanero y conferencista internacional.

Autor de los libros "Derecho Aduanero Mexicano"; "Reformas Fiscales en Materia Aduanera" y "Las Aduanas durante la Revolución Mexicana. El Establecimiento del Control Aduanero en México". Presidente de la Academia Internacional de Derecho Aduanero ICLA, Socio de la firma Rohde & Weiss.

RESUME

Graduated from the Law School of the National Autonomous University of Mexico. He earned specializations in Tax Law, Economic and Corporate Law, Master's Degree in Public Administration and Master's Degree in Tax and Administrative Law, and a Doctorate in Law.

He was an attorney of the Secretariat of Finance and Public Credit, Head of the Department of Compensated Exchange and Deputy Legal Director of the Mexican Institute of Foreign Trade and Executive Secretary of the Commission for the Protection of Foreign Trade of Mexico. During his tenure as a customs broker, from which he voluntarily retired, he was President of the Mexico City Association and President of the Honor and Justice Commission of its national Confederation (CAAAREM).

He was President of the Center for Customs Research and International Trade CIACI and of the Inter-American Institute of Borders and Customs IIFA. He is a university professor of Tax Law and Customs Law and an international lecturer.

Author of the books "Derecho Aduanero Mexicano"; "Reformas Fiscales en Materia Aduanera" and "Las Aduanas durante la Revolución Mexicana. The Establishment of Customs Control in Mexico". President of the International Customs Law Academy ICLA, Partner of the firm Rohde & Weiss.

El volumen del comercio internacional

En el período conocido como “entreguerras” que transcurre entre 1918 y 1948 el comercio internacional se sometió a un intenso proteccionismo que lo arrojó a sus peores niveles en la historia contemporánea.

Ante ello, al fin de la Segunda Guerra Mundial surgen tres instituciones resultado de los acuerdos de Bretton Woods, que procuran reactivar la economía internacional y evitar que en el futuro se produzcan las crisis que llevaron también a los conflictos de restricciones y aranceles: El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), conocido como Banco Mundial; el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés).

La acción de esa trilogía se reflejó en el notable crecimiento del comercio internacional, sólo afectado por sus descensos en los años 2009 y 2020 a consecuencia de las crisis financiera y pandémica ocurridas en el mundo en esos años, respectivamente.

International trade volume

In the “interwar” period between 1918 and 1948, international trade was subjected to intense protectionism, which brought it to its worst levels in contemporary history.

At the end of World War II, three institutions emerged as a result of the Bretton Woods agreements, which were intended to reactivate the international economy and prevent future crises that also led to conflicts over restrictions and tariffs: the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), known as the World Bank; the International Monetary Fund (IMF); and the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

The action of this trilogy was reflected in the remarkable growth of international trade, only affected by declines in 2009 and 2020 as a result of the financial and pandemic crises that occurred in the world in those years, respectively.

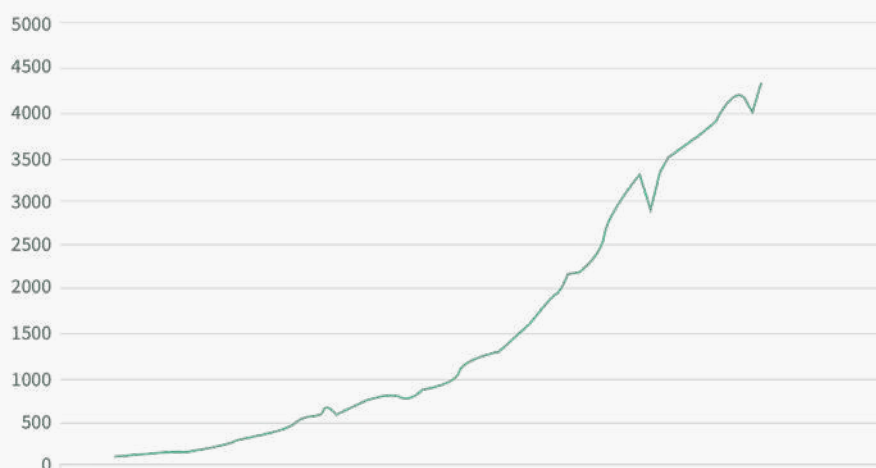


Gráfica 1
Evolución del comercio mundial 1950-2021
índice de volumen 1950=100



La gráfica 1 muestra hasta 1973 un lento pero constante crecimiento y un relanzamiento a partir de 1974 – el fin de la crisis petrolera y los códigos de la Ronda Tokio–, pero un crecimiento particularmente vigoroso a partir del 1995 causado en su mayor parte de la entrada en vigor del Acuerdo de Marrakech por medio del cual entró en vigor el Acuerdo que estableció la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la suscripción de todos los Acuerdos Multilaterales de Comercio establecidos en su Anexo 1A.

Graph 1
Evolution of world trade 1950-2021
Volume index 1950=100



Graph 1 shows a slow but steady growth until 1973, a revival from 1974 onwards - the end of the oil crisis and the Tokyo Round codes - but a particularly vigorous growth from 1995 onwards caused mostly by the entry into force of the Marrakesh Agreement through which the Agreement establishing the World Trade Organization (WTO) and the subscription of all the Multilateral Trade Agreements established in its Annex 1A came into force.

El crecimiento del comercio exterior de México

Durante gran parte del siglo XX la estructura, composición y cantidad del comercio internacional de México estuvieron condicionadas por las políticas nacionalistas posrevolucionarias de corte proteccionista que tuvieron por objeto crear una base industrial prácticamente inexistente en la dictadura porfirista y también en los años subsecuentes por la inestabilidad bélica del país.

La gráfica 2 muestra el volumen y la estructura del comercio exterior del país en 1985, tomando este año como el último de ese proteccionismo, ya que México suscribió el GATT en 1986 y con ello la adopción formal de las políticas de libre cambio y la ejecución de una intensa política de negociación de tratados comerciales y de promoción y protección de inversiones extranjeras.

La gráfica además de mostrar un crecimiento del comercio exterior rápido, cuantioso y de diversa composición, permite apreciar que México pasó de ser una economía agrícola y petrolera para convertirse en un polo industrial exportador de manufacturas y, también por ello, importador de bienes intermedios y maquinaria.

Gráfica 2
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO (MILLONES DE DÓLARES)
2022 cifras al mes de noviembre

| | 1985 | 2018 | 2022 |
|------------------------------|---------------|----------------|----------------|
| Exportaciones totales | 21,866 | 450,504 | 578,193 |
| Petroleras | 13,845 | 30,639 | 39,212 |
| No petroleras | 7,663 | 419,865 | 538,981 |
| Importaciones totales | 14,014 | 463,896 | 604,615 |
| Petroleras | 708 | 53,731 | 74,114 |
| No Petroleras | 13,305 | 410,164 | 530,500 |
| Bienes de consumo | 1,007 | 63,039 | 80,413 |
| Bienes de uso intermedio | 10,191 | 355,324 | 475,832 |
| Bienes de capital | 2,006 | 45,532 | 48,369 |
| Saldo | 7,852 | -13,391 | -26,422 |

Mexico's foreign trade growth

During most of the 20th century, the structure, composition and quantity of Mexico's international trade were conditioned by post-revolutionary protectionist nationalist policies aimed at creating an industrial base that was practically non-existent during the Porfirio Díaz's dictatorship and also in subsequent years due to the country's wartime instability.

Graph 2 shows the volume and structure of the country's foreign trade in 1985, taking this year as the last of this protectionism, since Mexico signed the GATT in 1986 and with it the formal adoption of free trade policies and the implementation of an intense policy of negotiating trade agreements and promoting and protecting foreign investment.

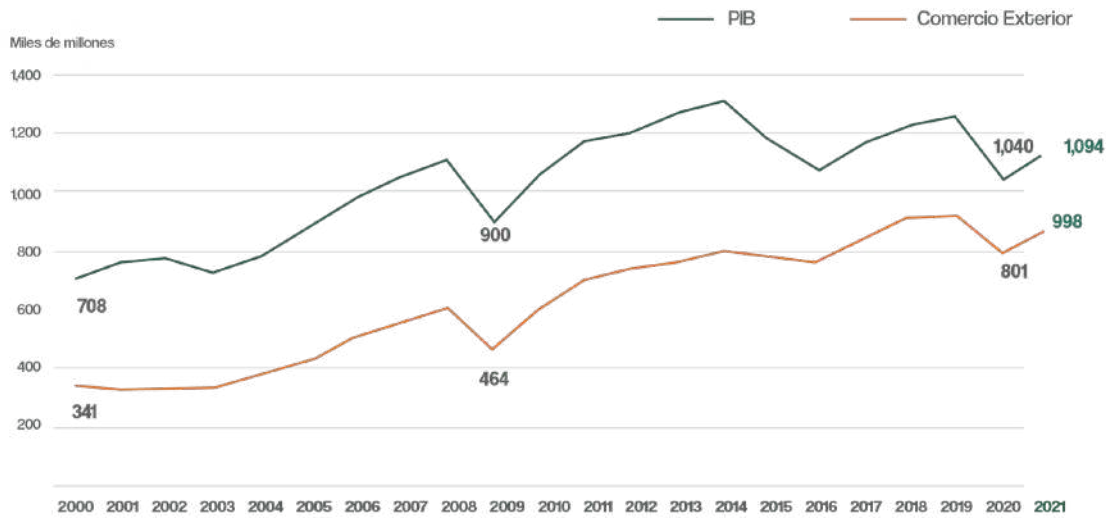
In addition to showing a rapid, large and diverse foreign trade growth, the graph shows that Mexico went from being an agricultural and oil economy to become an industrial manufacturing exporter and, therefore, an importer of intermediate goods and machinery.

Graph 2
MEXICO'S TRADE BALANCE (MILLIONS OF US DOLLARS)
2022 November figures

| | 1985 | 2018 | 2022 |
|----------------------|---------------|----------------|----------------|
| Total exports | 21,866 | 450,504 | 578,193 |
| Oil exports | 13,845 | 30,639 | 39,212 |
| Non-oil exports | 7,663 | 419,865 | 538,981 |
| Total imports | 14,014 | 463,896 | 604,615 |
| Oil imports | 708 | 53,731 | 74,114 |
| Non-oil imports | 13,305 | 410,164 | 530,500 |
| Consumer goods | 1,007 | 63,039 | 80,413 |
| Intermediate goods | 10,191 | 355,324 | 475,832 |
| Capital goods | 2,006 | 45,532 | 48,369 |
| Balance | 7,852 | -13,391 | -26,422 |

Esta evolución del comercio internacional y de la economía mexicana repercutió de modo significativo en el Producto Interno Bruto nacional (PIB), como se puede apreciar en la gráfica 3, generando grandes oportunidades de inversión y empleo, pero surgiendo algunos riesgos por esa alta proporción de la demanda extranjera.

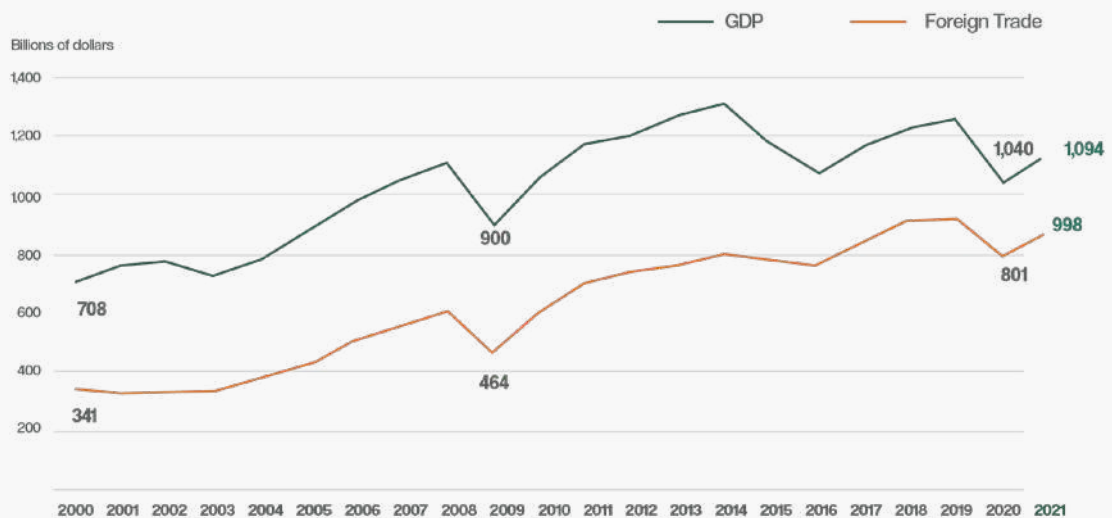
Gráfica 3



Fuente: Secretaría de Economía, con datos de FMI y Banco de México

This evolution of international trade and the Mexican economy had a significant impact on the national Gross Domestic Product (GDP), as shown in Graph 3, generating great investment and employment opportunities, but generating some risks due to the high proportion of foreign demand.

Graph 3



Source: Ministry of Economy, with data from IMF and Banco de México

El comercio internacional de la región Norteamérica

En la gráfica 4 se observa que en los primeros años posteriores a la suscripción del GATT de 1947 fue la entonces Comunidad Económica Europea quien incrementó sustancialmente su porción del crecimiento del comercio internacional, seguida muy de lejos por la región asiática con un precario aumento debido a la recuperación japonesa, pero no así por el área norteamericana.

A partir de 1993, un poco antes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) las cifras para Europea ya mostraban pérdida de su participación del comercio mundial que se trasladó principalmente a Asia y también mostró que se mantenía la tendencia a la baja del reparto del crecimiento del comercio internacional a la región Norte América.

Gráfica 4

Comercio internacional por bloques regionales

| (billones dólares) | 1953 | 1963 | 1973 | 1983 | 1993 | 2003 | 2021 |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|-------|
| Exportaciones Mundiales | 84 | 157 | 579 | 1838 | 3688 | 7382 | 21678 |
| Norte América | 24.8 | 19.9 | 17.3 | 16.8 | 17.9 | 15.8 | 12.7 |
| Sudamérica y el Caribe | 9.7 | 6.4 | 4.3 | 4.5 | 3.0 | 3.1 | 3.3 |
| Europa | 39.4 | 47.8 | 50.9 | 43.5 | 45.3 | 46.2 | 36.9 |
| CW of Ind States (CIS) | | | | | 17 | 2.3 | 3.0 |
| África | 6.5 | 5.7 | 4.8 | 4.5 | 2.5 | 2.4 | 2.6 |
| Oriente Medio | 2.7 | 3.2 | 4.1 | 6.7 | 3.5 | 4.1 | 5.3 |
| Asia | 13.4 | 12.5 | 14.9 | 19.1 | 26.0 | 26.1 | 36.3 |
| Importaciones Mundiales | 85 | 164 | 594 | 1883 | 3805 | 7599 | 22034 |
| Norte América | 20.5 | 16.1 | 17.2 | 18.5 | 21.3 | 22.7 | 18.0 |
| Sudamérica y el Caribe | 8.3 | 6.0 | 4.4 | 3.9 | 3.3 | 2.5 | 3.4 |
| Europa | 43.7 | 52.0 | 53.3 | 44.1 | 44.5 | 44.6 | 36.4 |
| CW of Ind States (CIS) | | | | | 15 | 14 | 21 |
| África | 7.0 | 5.2 | 3.9 | 4.6 | 2.6 | 2.2 | 2.9 |
| Oriente Medio | 2.2 | 2.3 | 2.7 | 6.2 | 3.3 | 2.8 | 3.9 |
| Asia | 15.1 | 14.1 | 14.9 | 18.5 | 23.5 | 23.8 | 33.4 |

Graph 4

International trade by regional blocs

International trade in the North American region

Graph 4 shows that in the first years following the signing of GATT 1947, it was the European Economic Community that substantially increased its share in the growth of international trade, followed by the Asian region with a limited increase due to the Japanese recovery, but not by the North American area.

Since 1993, shortly before the entry into force of the North American Free Trade Agreement (NAFTA), the figures for Europe already showed a loss of its share of world trade, which moved mainly to Asia, and also showed that the downward trend in the distribution of the growth of international trade to the North American region remained.

| (billion dollars) | 1953 | 1963 | 1973 | 1983 | 1993 | 2003 | 2021 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|-------|
| Global exports | 84 | 157 | 579 | 1838 | 3688 | 7382 | 21678 |
| North America | 24.8 | 19.9 | 17.3 | 16.8 | 17.9 | 15.8 | 12.7 |
| South America and the Caribbean | 9.7 | 6.4 | 4.3 | 4.5 | 3.0 | 3.1 | 3.3 |
| Europe | 39.4 | 47.8 | 50.9 | 43.5 | 45.3 | 46.2 | 36.9 |
| CW of Ind States (CIS) | | | | | 17 | 2.3 | 3.0 |
| Africa | 6.5 | 5.7 | 4.8 | 4.5 | 2.5 | 2.4 | 2.6 |
| Middle East | 2.7 | 3.2 | 4.1 | 6.7 | 3.5 | 4.1 | 5.3 |
| Asia | 13.4 | 12.5 | 14.9 | 19.1 | 26.0 | 26.1 | 36.3 |
| Global Imports | 85 | 164 | 594 | 1883 | 3805 | 7599 | 22034 |
| North America | 20.5 | 16.1 | 17.2 | 18.5 | 21.3 | 22.7 | 18.0 |
| South America and the Caribbean | 8.3 | 6.0 | 4.4 | 3.9 | 3.3 | 2.5 | 3.4 |
| Europe | 43.7 | 52.0 | 53.3 | 44.1 | 44.5 | 44.6 | 36.4 |
| CW of Ind States (CIS) | | | | | 15 | 14 | 21 |
| Africa | 7.0 | 5.2 | 3.9 | 4.6 | 2.6 | 2.2 | 2.9 |
| Middle East | 2.2 | 2.3 | 2.7 | 6.2 | 3.3 | 2.8 | 3.9 |
| Asia | 15.1 | 14.1 | 14.9 | 18.5 | 23.5 | 23.8 | 33.4 |

No obstante, que pudiera dar la impresión de una pérdida sustancial del mercado por parte de Europa, por el contrario, esa porción la concentra y la compensa sobremanera con el crecimiento de su comercio intra-regional, lo cual implica que la demanda de bienes de toda la región europea la satisface con su propia producción, esto es, que discretamente pero intensamente ha llevado a cabo un proceso de *sustituir las importaciones extra-región* por la oferta industrial europea. La gráfica 5 muestra que el comercio internacional de América del Norte tan solo un 30% es comercio transfronterizo dentro de la misma región.

Gráfica 5
Comercio inter-regional 2022¹

| Bloque regional | Comercio intrarregional (%) |
|---------------------------|-----------------------------|
| Europa | 68.48 |
| Asia | 58.51 |
| Norteamérica | 30.41 |
| Latinoamérica y el Caribe | 14.52 |
| África | 12.65 |
| Oceanía | 5.78 |

1. UNCTAD. Handbook of Statistics 2022
<https://hbs.unctad.org/trade-structure-by-partner/>.

Although this might give the impression of a substantial loss of market share on the part of Europe, on the contrary, this portion is concentrated and compensated to a great extent by the growth of its intra-regional trade, which implies that the demand for goods from the entire European region is satisfied by its own production, that is, in other words, it has discretely but intensely carried out a process of substituting extra-regional imports for the European industrial supply. Graph 5 shows that only 30% of North American international trade is cross-border trade within the same region.

Graph 5
Inter-regional trade 2022¹

| Regional block | Intra-regional trade (%) |
|---------------------------------|--------------------------|
| Europe | 68.48 |
| Asia | 58.51 |
| North America | 30.41 |
| Latin America and the Caribbean | 14.52 |
| Africa | 12.65 |
| Oceania | 5.78 |

1. UNCTAD. Handbook of Statistics 2022
<https://hbs.unctad.org/trade-structure-by-partner/>.



La sustitución de importaciones en la región del T-MEC

En la X Cumbre de Líderes de América del Norte celebrada el 10 de enero de 2022, se dio a conocer la iniciativa para impulsar conjuntamente entre las tres naciones del T-MEC, México, Estados Unidos y Canadá, un “modelo de sustitución de importaciones” que intentará construir un camino hacia la Independencia energética e industrial, cuya meta sería que el 25% de lo que importan los Estados Unidos, México y Canadá de Asia se produzca en Norteamérica.

El término “setentero” usado puso a algunos a evocar el fantasma del proteccionismo del siglo pasado con sus medidas de elevados aranceles, permisos, prohibiciones, subsidios, intercambio compensado y otras más, actualmente reguladas en los términos convenidos bajo el GATT y los tratados de libre comercio suscritos por México.

En realidad, la iniciativa tiene por finalidad elevar el comercio intra-regional del T-MEC –al igual que lo han hecho exitosamente Europa y Asia– logrando que una parte de su demanda de insumos industriales y de consumo sea atendida por la oferta producida dentro de la misma región, objetivo que de ningún modo es contrario a las obligaciones internacionales de los tres países.

Bajo una perspectiva atinada, la iniciativa de la X Cumbre de Líderes de América del Norte puede marcar el inicio de un proceso de mayor integración del T-MEC y éste bien podría realizarse acorde a las normas del GATT y de los TLC’s con terceros países o bloques comerciales.

En efecto, entre otras medidas, la región T-MEC –podría al final del proceso– conformar una unión aduanera en los términos del artículo XXIV del GATT, que tuviera por objetivo la concertación de un arancel externo común (modalidad de alícuotas iguales) hasta por el nivel consolidado por los tres países en dicho Acuerdo, aplicable a las importaciones de fuera de la región. De hecho, los aranceles nacionales ya se han acercado debido a los artículos 303 del TLCAN y 2.5. del T-MEC y, en el caso de México, por el efecto de los PROSEC’s y la regla Octava.



Import substitution in the USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement) region

At the 10th North American Leaders' Summit held on January 10, 2022, an initiative was unveiled to jointly promote among the three USMCA nations, the United States, Mexico and Canada, an “import substitution model” that will attempt to build a path towards energy and industrial independence, whose goal would be that 25% of what the United States, Mexico and Canada import from Asia is produced in North America.

The term “seventies” used made some people remember the ghost of the protectionism of the last century with their measures of high tariffs, permits, prohibitions, subsidies, compensated exchange and others, currently regulated under the terms agreed under the GATT and the free trade agreements signed by Mexico.

In reality, the initiative is intended to increase intra-regional trade in the USMCA - just as Europe and Asia have successfully done - by ensuring that part of their demand for industrial and consumer inputs is met by supply produced within the same region, an objective that is in no way contrary to the international obligations of the three countries.

From the right perspective, the initiative of the Tenth North American Leaders' Summit could mark the beginning of a process of greater integration of the USMCA, which could well be carried out in accordance with the rules of the GATT and FTAs with third-party countries or trade blocs.

In effect, among other measures, the USMCA region could, at the end of the process, form a customs union under the terms of Article XXIV of the GATT, with the objective of agreeing on a common external tariff (equal aliquot modality) up to the level bound by the three countries in said Agreement, applicable to imports from outside the region. In fact, domestic tariffs have already come closer due to Articles 303 of NAFTA and 2.5 of the USMCA and, in the case of Mexico, due to the effect of the PROSEC's and the Eighth Rule.

Es importante señalar que las uniones aduaneras (al igual que las zonas de libre comercio) no son un punto de partida sino una meta de llegada, esto es, que los tratados que las crean establecen sectores y ramas productivos excluidos; tiempos de espera que pueden ser de corto, mediano y largo plazo; calendarios para la adopción total o parcial del arancel externo e incluso que el pago de éste no implique la libre circulación de las mercancías a través de los territorios de la unión (imperfecta o incompleta), como fue el caso, durante varias décadas de la Unión Europea y lo sigue siendo en muchos casos en el Mercosur.

Como hace casi treinta años, muchos especialistas dudan que pudiera existir una unión aduanera entre estas tres economías, pero la diferencia con aquel entonces es que éstas ya no son tan asimétricas y ahora los procesos industriales y de servicios están intrincados, lo cual ha llevado a un notable crecimiento del contenido regional de los productos de exportación, sin mencionar la oportunidad del desplazamiento hacia la región T-MEC de los proveedores de las cadenas globales, conocido como *nearshoring*.

It is important to note that customs unions (like free trade zones) are not a point of departure but a goal of arrival, that is, that the treaties that create them establish sectors and productive branches excluded; waiting times that can be short, medium and long term; timetables for the total or partial adoption of the external tariff and even that the payment of this does not imply the free circulation of goods through the territories of the union (imperfect or incomplete), as was the case for several decades in the European Union and continues to be the case in many cases in Mercosur (Southern Common Market).

As almost thirty years ago, many specialists had doubts that there could be a customs union between these three economies, but the difference with that time is that they are no longer asymmetric and now industrial and service processes are intricate, which has led to a remarkable growth in the regional content of export products, not to mention the opportunity for the displacement of suppliers of global chains, known as *nearshoring*, to the USMCA region.



La medición del desempeño de las aduanas

Es indudable que la iniciativa para incrementar el comercio intra-región T-MEC con el fin de cambiar la proveeduría procedente de fuera de la región por oferta regional conllevará una eficientización de los servicios aduaneros que eviten demoras y sobrecostos logísticos, pero que también impidan el comercio ilegítimo y combata aquel que intente aprovechar indebidamente los beneficios de esta unión.

Para ello, sería necesario hacer una evaluación del desempeño de las aduanas mexicanas, para lo cual podrían usarse varios métodos:

1. La recaudación

Este fue el método más acostumbrado durante la época en la cual las aduanas tenían como única finalidad la exacción tributaria y, por ende, sus resultados se medían o evaluaban por el monto de su recaudación. Este sistema ha venido siendo cada vez menos representativo en el control aduanero, entre otras razones, porque los impuestos al comercio exterior o aranceles se han reducido notablemente por la apertura de mercados (unilateralmente o por acuerdos de libre comercio: regional o multilateralmente), y en cambio, se le han asignado funciones de enorme trascendencia para la integridad del territorio nacional, la seguridad de los ciudadanos y la protección de intereses públicos, como el medio ambiente, la salud de las personas, la sanidad de la flora y fauna, el patrimonio cultural, los derechos del consumidor y otros más.

Por lo demás, evaluar a las aduanas por la recaudación tiene el inconveniente que la misma estará sujeta al flujo del volumen del comercio exterior del país.



Measuring customs performance

Undoubtedly, the initiative to increase intra-regional trade USMCA in order to change the supply from outside the region for regional supply will involve an efficiency of customs services to avoid delays and logistical cost overruns, but also to prevent illegal trade and fight against those who try to take undue advantage of the benefits of this union.

To this end, it would be necessary to evaluate the performance of Mexican customs, for which several methods could be used:

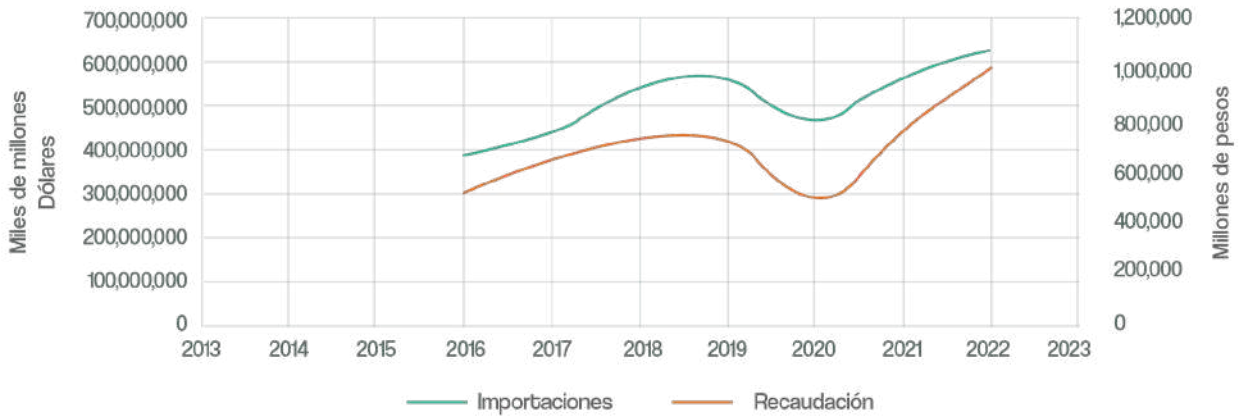
1. The collection

This was the method most commonly used during the period when customs had the sole purpose of tax collection and, therefore, its results were measured or evaluated by the amount of its collection. This system has become less and less representative in customs control, among other reasons, because taxes on foreign trade or tariffs have been significantly reduced by the opening of markets (unilaterally or by free trade agreements: regionally or multilaterally), and instead, it has been assigned functions of enormous importance for the integrity of the national territory, the security of citizens and the protection of public interests, such as the environment, human health, the health of flora and fauna, cultural heritage, consumer rights and others.

In addition, assessing customs by collection has the disadvantage that it will be subject to the flow of the country's foreign trade volume.

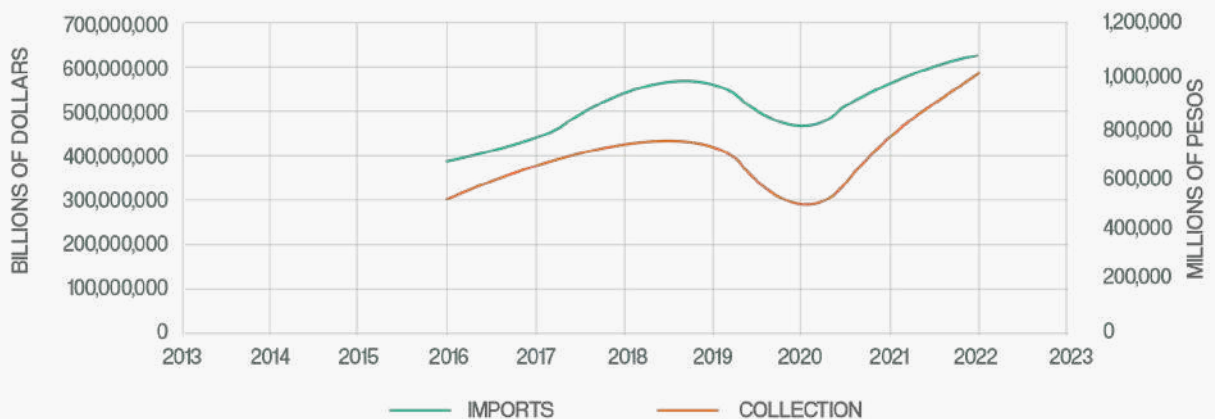
La gráfica 6 muestra el comportamiento directamente proporcional entre las importaciones y la recaudación de contribuciones sobre las mismas en los años 2016-2022, haciendo notar que conforme a los informes tributarios y de gestión del Servicio de Administración Tributaria aproximadamente el 94% de la recaudación corresponde al Impuesto al Valor Agregado y al Impuesto sobre Producción y Servicios que se cobran en las aduanas.

Gráfica 6



Graph 6 shows the symmetrical performance between imports and the collection of taxes on imports in the period 2016-2022, noting that according to the tax and management reports of the Tax Administration Service approximately 94% of the collection corresponds to the Value Added Tax and the Tax on Production and Services that are collected in customs.

Graph 6



2. La cantidad de reconocimientos aduaneros embargos y multas

El número de reconocimientos aduaneros (cuando la mercancía se detiene en el punto de entrada al país y se inspecciona físicamente) se mantiene en elevados niveles, ya que los informes tributarios señalan que se practican anualmente un promedio 1.5 millones, que comparado con los 10 millones de pedimentos equivalen a que por cada 10 pedimentos al menos a 2 se le somete al reconocimiento aduanero, es decir, una proporción del 20%.

No obstante, en el año 2021 de los 1'329,262 verificaciones aduaneras practicados solo en el 0.56% (7,483) los oficiales aduaneros encontraron irregularidades que motivaran la tramitación de procedimientos administrativos en materia aduanera (PAMA) y el embargo de las mercancías, destacando la de cigarrillos, estupefacientes y precursores, armas de fuego y explosivos, dinero en efectivo y documentos e hidrocarburos.

No obstante, el Informe tributario y de Gestión del Servicio de Administración Tributaria (SAT) para el año de 2021 señaló que “Una de las asignaturas pendientes para la operación aduanera es reforzar el combate al contrabando. Desde 2018 el número de pedimentos muestra un incremento sostenido. Sin embargo, este comportamiento no se ha reflejado en la recaudación. En términos reales las contribuciones de comercio exterior tienen una tendencia decreciente para el mismo periodo marcada por el incremento del contrabando” de lo cual se desprende que para el mismo SAT, la inspección en la aduana por medio de los reconocimientos aduaneros no ha sido eficiente ni la recaudación como tampoco en el combate al fraude aduanero.

Al inicio de 2022 se creó la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM) con la misma estructura organizacional y funcional destinada a la operación aduanera que tenía en el SAT, por lo que podrían ser pocas las expectativas de resultados distintos si se siguiera haciendo lo mismo. En cuanto a la sustitución de los Oficiales de Comercio Exterior (OCE) por personal militar de las Secretarías de la Defensa Nacional y de Marina en las aduanas, ordenada con el decreto de la ANAM es prematura hacer alguna evaluación debido al corto tiempo de la medida.



2. The number of customs examinations, seizures and fines

The number of customs examinations (when goods are stopped at the point of entry into the country and are physically inspected) remains at high levels, since tax reports indicate that an average of 1.5 million customs examinations are performed annually, which compared to the 10 million customs declarations, means that for every 10 declarations at least 2 are subject to customs examinations, in other words, 20% of the total number of declarations are subject to customs examinations.

However, in 2021, out of the 1,329,262 customs examinations carried out, only in 0.56% (7,483) the customs officers found irregularities that led to the processing of administrative procedures in customs matters (PAMA) and the seizure of goods, especially cigarettes, narcotics and chemical substances, firearms and explosives, cash and documents, and hydrocarbons.

Nevertheless, the Tax and Management Report of the Tax Administration Service (SAT) for the year of 2021 stated that “One of the pending issues for the customs operation is to strengthen the fight against smuggling. Since 2018 the number of customs declarations has shown a sustained increase. However, this performance has not been reflected in the collection. In real terms, foreign trade taxes have a downward trend for the same period marked by the increase in smuggling” from which it follows that for the SAT itself, the inspection in customs through customs examinations has not been efficient nor the collection nor in the fight against customs fraud.

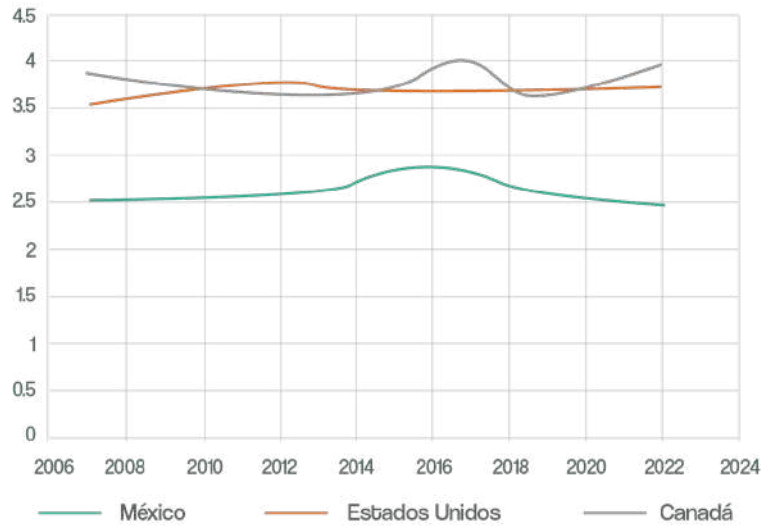
At the beginning of 2022, the National Customs Agency of Mexico (ANAM) was created with the same organizational and functional structure for customs operations as it had in the SAT (Tax Administration Service), so there could be little expectation of different results if they would continue to do the same thing. Regarding the replacement of the Foreign Trade Officers (*Oficiales de Comercio Exterior* in Spanish or OCE) by military personnel from the Ministries of National Defense and the Navy in customs, ordered with the ANAM decree, it is very soon to make any evaluation due to the short time the measure has been in place.

3. Las medidas para la facilitación del comercio

Diversas entidades se han dedicado a evaluar los niveles de competitividad que observan los países para promover y mantener sus flujos comerciales internacionales, entre ellas, las encuestas y trabajos que realiza el Banco Mundial en colaboración con otras instituciones, que se conocen como los índices de desempeño que de tiempo en tiempo publica a través de sus sitios electrónicos.²

En la gráfica 7 aparecen los índices de desempeño aduaneros de México, Estados Unidos y Canadá en las evaluaciones de 2007 a 2022, en los cuales se aprecia que todavía existe un margen importante entre la eficiencia de los servicios aduaneros del país comparado con la de sus socios del T-MEC, no obstante las cantidades empleadas en la adquisición en ese período de equipos de inspección sofisticados y de *software* para la operación de sistemas digitales y de análisis de riesgo y las voluminosas reformas legislativas de 2013 y 2018 de la Ley Aduanera, así como el otorgamiento de facultades prácticamente discrecionales para la emisión de reglas de carácter general en materia de comercio exterior.

Gráfica 7
Índice de desempeño aduanero



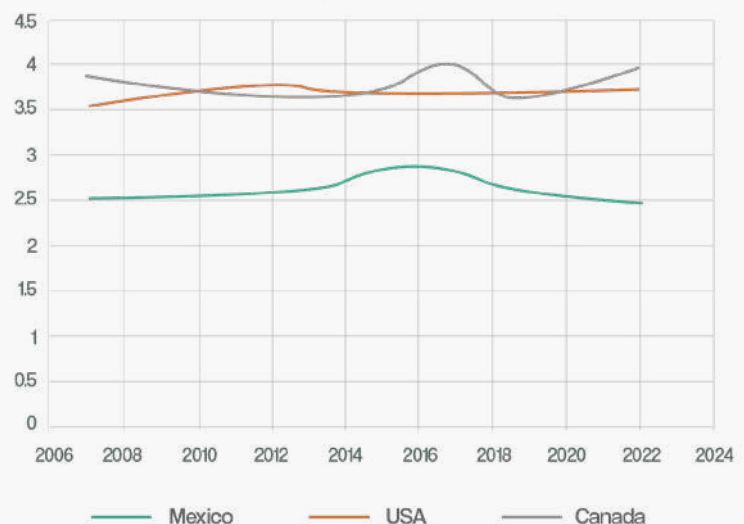
2. <https://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.CUST.XQ>

3. Trade facilitation measures

Several entities have been dedicated to assessing the levels of competitiveness observed by countries to promote and maintain their international trade flows, among them, the surveys and work carried out by the World Bank in collaboration with other institutions, known as the performance indexes published from time to time through its websites.²

Graph 7 shows the customs performance indexes of Mexico, the United States and Canada in the evaluations from 2007 to 2018, which show that there is still a significant margin between the efficiency of the country's customs services compared to that of its USMCA partners, despite the amounts spent on the acquisition in that period of sophisticated inspection equipment and software for the operation of digital systems and risk analysis, and the voluminous legislative reforms of 2013 and 2018 of the Customs Law, as well as the granting of practically discretionary powers for the issuance of general rules on foreign trade matters.

Graph 7
Customs performance index



2. <https://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.CUST.XQ>

Los retos de una aduana para la mayor integración de Norte América

Una primera fase llevaría a acelerar la implementación del despacho aduanero conjunto pasando de aduanas yuxtapuestas a procesos aduaneros unificados, con los retos organizacionales, operativos, financieros y jurídicos que implican, con medidas, por ejemplo, de certificado de circulación; alineación de los parámetros de los reconocimientos aduaneros; revisión de los mecanismos para el pago y control del IVA y del IEPS a la importación y exportación sin afectar el despacho aduanero, tema que por cierto, ocupa a las autoridades aduaneras para evitar la evasión de esos impuestos.

Parece entonces que las estructuras organizacional y funcional de la Aduana Mexicana deberán ser ajustadas para responder a una mayor integración económica con Norte América que deberá atender eficazmente el crecimiento del flujo comercial tan portentoso y fenomenal como el ocurrido con la aplicación del TLCAN.

The challenges of a customs office for the greater integration of North America

A first phase of the proposed model that does not involve general free circulation (imperfect customs union) would lead to accelerate the implementation of joint customs clearance, moving from juxtaposed customs offices to unified customs processes, with the organizational, operational, financial and legal challenges that this implies, with measures such as, for example, a movement certificate; alignment of the parameters of customs examinations; review of the mechanisms for the payment and control of VAT and STPS on imports and exports without affecting customs clearance, an issue that, by the way, concerns the customs authorities in order to prevent evasion of these taxes.

It seems then that the organizational and functional structures of Mexican Customs aimed at collection and seizures will have to be adjusted to respond to greater economic integration with North America, which will also have to effectively address the growth of trade flows as impressive and phenomenal as that which has occurred with the implementation of NAFTA.





¡LOGÍSTICA
QUE DA
CONFIANZA!



**MULTIMODAL
ALTAMIRA**

TRANSPORTE
(833) 260 01 48

CARGA
(833) 260 02 27



+ DE 300 CLIENTES CONFÍAN EN NUESTRO SERVICIO
www.altamiramultimodal.com



Glifosato y maíz transgénico: Una posible discordia en el marco del T-MEC y de la OMC

Glyphosate and transgenic corn: A possible discord in
the framework of the USMCA and the WTO



Dr. José Manuel **Vargas Menchaca**





Dr. José Manuel
Vargas Menchaca

SEMBLANZA

Licenciado (1986), maestro (1989), doctor en Derecho (1992) y especialista en Finanzas Públicas (2013) de la UNAM. Fue Panelista del Capítulo XIX del TLCAN y ahora del Capítulo 10 del TMEC. Árbitro de la Corte Internacional de Londres.

Prestó sus servicios en Puertos Mexicanos, órgano desconcentrado de la SCT y en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía. Actualmente, Consultor en materia de comercio exterior.

Asesor de Tesis y profesor en la Facultad de Derecho de la UNAM, Instituto Superior de Posgrado, Instituto GVA, Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ) e Instituto Especializado para Ejecutivos (IEE).

Miembro de la Barra Mexicana de Abogados (1988); del Colegio de Profesores en Comercio Exterior, UNAM (1996); del Ilustre y Nacional Colegio de Abogados de México (2000); Presidente de la Comisión de Comercio Internacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2018-2021), vicepresidente de la Comisión Jurídica de Concamin (2016- a la fecha).

Coordinador por parte del sector privado de la mesa de solución de controversias del TMEC y otros tratados (2016- a la fecha) y colaborador de la Revista TLC Magazine México. Coordinador de la Comisión de Cumplimiento de Comercio Exterior y Aduanas de *World Compliance Association*.

RESUME

With a Bachelor's degree (1986), master's degree (1989), and doctorate in law (1992) and specialist in public finance (2013) from UNAM, he was a panelist for NAFTA Chapter XIX and Chapter X of the USMCA an Arbitrator of the International Court of London.

He served in Puertos Mexicanos (Mexican Ports), a decentralized body of the SCT and in the Unit of International Commercial Practices of the Secretariat of Economy. Currently, he is a consultant in foreign trade matters, as well as a thesis advisor and professor at the School of Law of UNAM, Graduate Institute, GVA Institute, University Center for Legal Studies (CUEJ) and Specialized Institute for Executives (IEE).

He is a member of the Mexican Bar Association (1988); the Association of Professors of Foreign Trade, UNAM (1996); and the Mexican Bar Association (2000). He is President of the International Trade Commission of the Mexican Institute of Public Accountants (2018 - 2021), Vice President of the Legal Commission of Concamin (2016 to date).

Coordinator for the private sector of the dispute resolution panel of the USMCA and other agreements (2016 to date) and contributor to TLC Magazine Mexico. Coordinator of the World Compliance Association.

En los últimos años, el glifosato y el maíz transgénico han ocupado la palestra, a partir de lo cual han circulado diversas notas periodísticas y especialistas, mexicanos y norteamericanos, se han pronunciado a raíz de las publicaciones de las iniciativas presidenciales, cuyo objeto es regular las importaciones mexicanas de ambos productos. La idea de este artículo es ventilar algunas de las ideas principales y circundantes sobre el tema, con el propósito de enfatizar en el conflicto comercial que puede derivar e intensificarse con Estados Unidos y otras naciones.

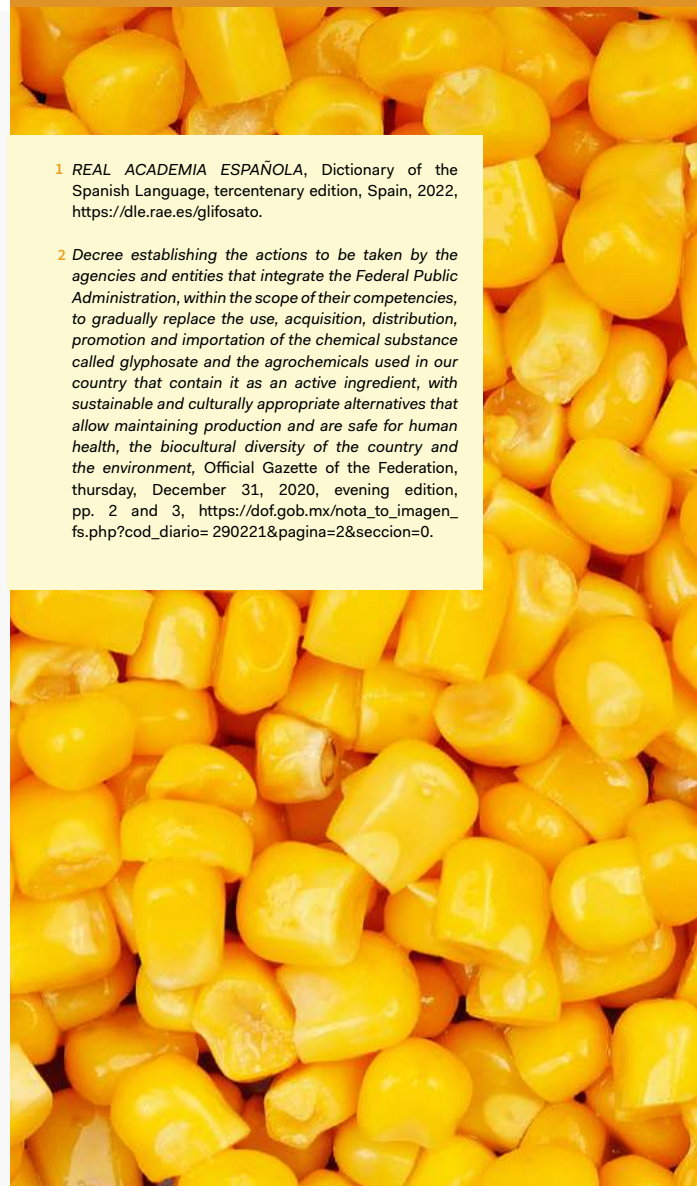
El glifosato es un herbicida empleado para eliminar las malas hierbas,¹ y de conformidad con el Gobierno Federal mexicano, es una sustancia química empleada como ingrediente activo en los agroquímicos.² Entonces, dicho producto ha sido empleado en la agricultura mundial de manera indiscriminada, afectando de algún modo los alimentos consumidos por los humanos y por los animales que el hombre consume, así como por aquellos animales no domésticos (incluidos insectos) en contacto con dicha sustancia, los cuales contribuyen al desarrollo del medio ambiente.

In recent years, glyphosate and transgenic corn have been in the spotlight, as a result of which several journalistic articles have circulated and specialists, both Mexican and American, have made statements following the publication of presidential initiatives aimed at regulating Mexican imports of both products. The idea of this article is to discuss some of the main and surrounding ideas on the subject, with the purpose of emphasizing the trade conflict that may arise and intensify with the United States and other nations.

Glyphosate is a herbicide used to eliminate weeds¹, and according to the Mexican Federal Government, it is a chemical substance used as an active ingredient in agrochemicals². Therefore, this product has been widely used in agriculture worldwide, affecting in some way the food consumed by humans and the animals consumed by humans, as well as by non-domestic animals (including insects) in contact with this substance, which contribute to the development of the environment.

¹ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, *Diccionario de la Lengua Española*, edición del tricentenario, España, 2022, <https://dle.rae.es/glifosato>.

² *Decreto por que se establecen las acciones que deberán realizar las dependencias y entidades que integran la Administración Pública Federal, en el ámbito de sus competencias, para sustituir gradualmente el uso, adquisición, distribución, promoción e importación de la sustancia química denominada glifosato y de los agroquímicos utilizados en nuestro país que lo contienen como ingrediente activo, por alternativas sostenibles y culturalmente adecuadas, que permitan mantener la producción y resulten seguras para la salud humana, la diversidad biocultural del país y el ambiente*, Diario Oficial de la Federación, jueves 31 de diciembre de 2020, edición vespertina, pp. 2 y 3, https://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?cod_diario=290221&pagina=2&seccion=0.



¹ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, *Dictionary of the Spanish Language*, tercentenary edition, Spain, 2022, <https://dle.rae.es/glifosato>.

² *Decree establishing the actions to be taken by the agencies and entities that integrate the Federal Public Administration, within the scope of their competencies, to gradually replace the use, acquisition, distribution, promotion and importation of the chemical substance called glyphosate and the agrochemicals used in our country that contain it as an active ingredient, with sustainable and culturally appropriate alternatives that allow maintaining production and are safe for human health, the biocultural diversity of the country and the environment*, Official Gazette of the Federation, thursday, December 31, 2020, evening edition, pp. 2 and 3, https://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?cod_diario=290221&pagina=2&seccion=0.

Como resultado de diversas investigaciones, al parecer, el glifosato ha sido identificado como un precursor cancerígeno, razón por la cual diversos países han adoptado políticas para revertir su uso en las prácticas agrícolas, así como evitar su eventual consumo por el ser humano. Por ejemplo, *Green Peace* indica:

El glifosato es un herbicida que ha sido clasificado por la Organización Mundial de la Salud como “probablemente cancerígeno para los seres humanos”. En diciembre de 2022 finaliza la autorización de venta en la UE ¡No podemos permitir que se re-autorice!³



La asociación mencionada agrega, dicho producto “... se filtra en el agua y sus residuos permanecen en los cultivos: está en lo que comemos, en el agua que bebemos y en nuestros cuerpos”.⁴ Además de que puede afectar a otros seres vivos cruciales para la agricultura, como los polinizadores.

El origen de estas preocupaciones deriva del documento elaborado el 20 de marzo de 2015 por la Agencia Internacional de Investigación sobre Cáncer (AIIC o en inglés IARC), el cual mostró los resultados de las investigaciones realizadas sobre diversos productos para determinar si podían o no contribuir al cáncer en humanos. Entre las sustancias analizadas está el glifosato, el cual, junto con otros productos, fue clasificado con la probabilidad de provocar cáncer:

The herbicide glyphosate and the insecticides malathion and diazinon were classified as probably carcinogenic to human (Group 2A).

...

For the herbicide glyphosate, there was limited evidence of carcinogenicity in human for non-Hodgkin lymphoma.

...

Glyphosate currently has the highest global production volume of all herbicides. The largest use worldwide is in agriculture. ...

Group 2A ... This category is also used when there is limited evidence of carcinogenicity in human and strong data on how the agent causes cancer.⁵

³ GREEN PEACE, *Glifosato*, <https://es.greenpeace.org/es/trabajamos-en/agricultura/glifosato/>, consultado el 24 de febrero de 2023.

⁴ Ídem.

⁵ INTERNATIONAL AGENCY FOR RESEARCH ON CANCER, WORLD HEALTH ORGANIZATION, *IARC Monographs Volume 112. Evaluation of five organophosphate insecticides and herbicides*, 20 de marzo de 2015, Francia, <https://www.iarc.who.int/wp-content/uploads/2018/07/MonographVolume112-1.pdf>.

As a result of several investigations, glyphosate has apparently been identified as a carcinogenic precursor, which is why several countries have adopted policies to reverse its use in agricultural practices, as well as to avoid its eventual consumption by humans. For example, Green Peace states:

Glyphosate is a herbicide that has been classified by the World Health Organization as “probably carcinogenic to humans”. In December 2022 the authorization for sale in the EU ends. We cannot allow it to be reauthorized!³

The aforementioned association adds that this product “... seeps into the water and its residues remain in the crops: it is in what we eat, in the water we drink and in our bodies”.⁴ In addition, it can affect other living beings that are crucial for agriculture, such as pollinators.

The origin of these concerns derives from the document prepared on March 20, 2015 by the International Agency for Research on Cancer (IARC), which showed the results of research conducted on various products to determine whether or not they could contribute to cancer in humans. Among the substances analyzed was glyphosate, which, along with other products, was classified as a probable cause of cancer:

The herbicide glyphosate and the insecticides malathion and diazinon were classified as probably carcinogenic to humans (Group 2A).

...

For the herbicide glyphosate, there was limited evidence of carcinogenicity in humans for non-Hodgkin lymphoma.

...

Glyphosate currently has the highest global production volume of all herbicides. The largest use worldwide is in agriculture. ...

Group 2A ... This category is also used when there is limited evidence of carcinogenicity in humans and strong data on how the agent causes cancer.⁵

³ GREEN PEACE, *Glyphosate*, <https://es.greenpeace.org/es/trabajamos-en/agricultura/glifosato/>, accessed on February 24, 2023.

⁴ Ídem.

⁵ INTERNATIONAL AGENCY FOR RESEARCH ON CANCER, WORLD HEALTH ORGANIZATION, *IARC Monographs Volume 112. Evaluation of five organophosphate insecticides and herbicides*, March 20, 2015, France, <https://www.iarc.who.int/wp-content/uploads/2018/07/MonographVolume112-1.pdf>.

La AIIC forma parte de la Organización Mundial de la Salud (OMS), en su comunicación reconoce la existencia de otros estudios e investigaciones realizadas por Estados Unidos, Canadá y Suecia en 2001, cuyos hallazgos parecen advertir la preocupación de que el glifosato podría ser cancerígeno. Lo cierto es que, a partir de marzo de 2015, se encendieron las alertas, por un lado, entre los productores, por ejemplo, Monsanto; y por otro, entre gobiernos y consumidores, así como de asociaciones preocupadas en el desarrollo sostenible del planeta.

Como sucede comúnmente frente al tipo de anuncios referido, generalmente hay al menos dos lecturas, por ejemplo, un portavoz de Monsanto, empresa valorada en 2015 en USD 15 millones de dólares, declaró:

“Estamos estudiando la mejor manera de proceder (ante la publicación de la OMS)”, dijo en su momento la empresa en un comunicado en el que dijo (sic) que el glifosato se había probado como seguro durante décadas y en el que acusó a IARC de **basar sus conclusiones en política** y no en buena ciencia.⁶ (Énfasis añadido)



⁶ “OMS defiende clasificación del glifosato como posible cancerígeno”, *BBC News Mundo*, 27 de marzo de 2015, https://www.bbc.com/mundo/ultimas_noticias/2015/03/150327_ulnnot_glifosato_cancerigeno_mon_santo_oms_polemica_av.

⁷ *Decreto por que se establecen las acciones que deberán realizar las dependencias ...*, Ob. Cit., p. 2.

Con esos y otros argumentos se generó una discusión similar en México, a partir de la publicación en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 31 de diciembre de 2020, del Decreto por el cual se impuso sustituir gradualmente la adquisición, importación y uso del glifosato, con la idea de no afectar de golpe la agricultura y en particular la producción de alimentos. Los Considerandos del Decreto no revelan que México haya llevado a cabo estudios e investigaciones para comprobar las presuntas afectaciones en la naturaleza y seres vivos, entre ellos, el humano y el desarrollo del cáncer. Básicamente la decisión del gobierno federal se apoya en las investigaciones de la AIIC y en las políticas seguidas por otros países, sin decir cuáles. Para confirmar lo anterior se transcriben los párrafos siguientes:

Que en los últimos años, distintas investigaciones científicas han alertado que dicha sustancia química tiene efectos nocivos en la salud, tanto de los seres humanos como en algunas especies animales, y ha sido identificada como probable carcinogénico en humanos por la Agencia Internacional de Investigación de Cáncer;

Que diversos países han prohibido el uso de la citada sustancia en agroquímicos y muchos otros se encuentran evaluando la implementación de medidas similares y de otro tipo para proteger a la población;⁷

IARC, which is part of the World Health Organization (WHO), in its communication acknowledges the existence of other studies and research carried out by the United States, Canada and Sweden in 2001, whose findings seem to warn of the concern that glyphosate could be carcinogenic. The truth is that, since March 2015, alerts have been raised, on the one hand, among producers, such as Monsanto, and on the other hand, among governments and consumers, as well as associations concerned about the sustainable development of the planet.

As commonly happens in the face of the type of announcements referred to, there are usually at least two readings, for example, a spokesperson for Monsanto, a company valued in 2015 at \$15 million USD. The following was declared:

“We are considering the best way to proceed (with the WHO publication)”, the company said at the time in a statement in which it said (sic) that glyphosate had been proven safe for decades and in which it accused IARC of **basings its conclusions on politics** rather than good science. ⁶ (Emphasis added)

With these and other arguments, a similar discussion was generated in Mexico, following the publication in the Official Gazette of the Federation (DOF) on December 31, 2020, of the Decree by which it was imposed to gradually replace the acquisition, importation and use of glyphosate, with the purpose of not suddenly affecting agriculture and, in particular, food production. The recitals of the Decree do not reveal that Mexico has carried out studies and research to prove the alleged effects on nature and living beings, including humans and the development of cancer. Basically, the federal government's decision is based on IARC's research and on the policies followed by other countries, without stating which ones. To confirm the above, the following paragraphs are transcribed:

In recent years, various scientific investigations have warned that this chemical has harmful effects on the health of both humans and some animal species, and has been identified as a probable carcinogen in humans by the International Agency for Research on Cancer;

Several countries have banned the use of this substance in agrochemicals and many others are evaluating the implementation of similar and other measures to protect the population;⁷

⁶ “OMS defiende clasificación del glifosato como posible cancerígeno”, *BBC News Mundo*, 27 de marzo de 2015, https://www.bbc.com/mundo/ultimas_noticias/2015/03/150327_ulnnot_glifosato_cancerigeno_mon_santo_oms_polemica_av.

⁷ *Decreto por que se establecen las acciones que deberán realizar las dependencias ...*, Ob. Cit., p. 2.



El mencionado Decreto se orienta en reconocer las facultades de las autoridades del Gobierno Federal para emitirlo y la importancia de contar con una producción agrícola sostenible, a través de la utilización de insumos seguros para la salud humana, animal y el medio ambiente. Entre otras dependencias se reconoce la participación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), para efecto de emitir recomendaciones anuales sobre la cantidad de glifosato que se autorizará a los particulares para su importación (Artículo Cuarto del Decreto).

Al respecto, vale comentar, entre los fundamentos legales del Decreto no se incluye el artículo 131 de la Constitución Política Mexicana, en el cual se establecen las facultades del Ejecutivo Federal para tomar acciones en materia de comercio exterior, como una facultad delegada del Congreso de la Unión, relacionada con la acción de limitar las importaciones de glifosato. Para corroborar la omisión se transcribe el Proemio del Decreto, así como los artículos constitucionales pertinentes y aplicables.

The aforementioned Decree is aimed at recognizing the powers of the federal government authorities to issue it and the importance of having a sustainable agricultural production, through the use of safe inputs for human and animal health and the environment. Among other agencies, the participation of the National Council of Science and Technology (*Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología* in Spanish or Conacyt) is recognized, for the purpose of issuing annual recommendations on the amount of glyphosate that will be authorized to be imported by individuals (Article Four of the Decree).

In this regard, it is worth commenting that the legal grounds of the Decree do not include Article 131 of the Mexican Constitution, which establishes the powers of the Federal Executive to take actions in foreign trade matters, as a delegated power of the Congress of the Union, related to the action of limiting imports of glyphosate. In order to corroborate the omission, the Prologue of the Decree is transcribed, as well as the relevant and applicable Constitutional articles.



ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que me confiere el artículo 89, fracción I, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; y con fundamento en lo dispuesto por los artículos 31, 32 Bis, 34, 35, y 39 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2, fracciones I, II, III, IV y VIII, 3, fracción XXII, XXIV, XXV y XXVIII, 4, fracciones I y III, 17 bis, 194, fracción III, 198, fracciones II y III, 204, 278, fracciones I, III y IV, 279, fracciones I, II y IV, 280, 282, 298, 368, 380, fracción I, 393, 402 y 416 de la Ley General de Salud; 119, 24, 38, 69, 91 al 98, de la Ley de Bioseguridad de Organismos Genéticamente Modificados; así como el Convenio sobre la Diversidad Biológica y el Protocolo de Cartagena sobre Bioseguridad, y ...⁸

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
Artículo 73. El Congreso tiene facultad:

...

XXIX. Para establecer contribuciones:

- 1o. Sobre el comercio exterior;
- 2o. Sobre el aprovechamiento y explotación de los recursos naturales comprendidos en los párrafos 4º y 5º del artículo 27;

...

Artículo 131. **Es facultad privativa de la Federación** gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras; **así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito, en beneficio del país.** El propio Ejecutivo al enviar al Congreso el Presupuesto Fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.⁹ (Énfasis añadido)



⁸ Íbidem, p. 3.

⁹ *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, publicada en el DOF del 5 de febrero de 1917, última reforma publicada el 18 de noviembre de 2022, pp. 73 y 148, <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CPEUM.pdf>.

ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR, President of Mexico, in exercise of the power vested in me by Article 89, Section I of the Political Constitution of Mexico; and based on the provisions of Articles 31, 32 Bis, 34, 35, and 39 of the Organic Law of the Federal Public Administration; 1, 2, sections I, II, III, IV and VIII, 3, section XXII, XXIV, XXV and XXVIII, 4, sections I and III, 17 bis, 194, section III, 198, sections II and III, 204, 278, sections I, III and IV, 279, sections I, II and IV, 280, 282, 298, 368, 380, section I, 393, 402 and 416 of the General Law of Health; 119, 24, 38, 69, 91 to 98, of the Law on Biosafety of Genetically Modified Organisms; as well as the Convention on Biological Diversity and the Cartagena Protocol on Biosafety, and ...⁸

Political Constitution of Mexico

Article 73. Congress has the authority:

...

XXIX. To establish contributions:

- 1o. On foreign trade;
- 2o. On the use and exploitation of natural resources included in paragraphs 4 and 5 of article 27;

...

Article 131. **It is the exclusive power of the Federation** to tax goods that are imported or exported, or that pass in transit through the national territory, as well as to regulate at all times and even prohibit, for security or police reasons, the circulation within the interior of the Republic of all kinds of effects, regardless of their origin.

The Executive may be empowered by the Congress of the Union to increase, decrease or suppress export and import tariff quotas, issued by the Congress itself, and to create others; **as well as to restrict and prohibit imports, exports and the transit of products, articles and effects, when it deems it urgent, in order to regulate foreign trade, the economy of the country, the stability of national production, or to carry out any other purpose, for the benefit of the country.** The Executive, upon submitting to Congress the Fiscal Budget for each year, shall submit for its approval the use made of the power granted to it.⁹(Emphasis added)

⁸ Ibidem, p. 3.

⁹ *Political Constitution of Mexico*, published in the Official Gazette of the Federation on February 5, 1917, last amendment published on November 18, 2022, pp. 73 and 148, <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CPEUM.pdf>.

El Artículo Primero del Decreto en comento señaló como período de transición, para la sustitución gradual del glifosato, el 31 de enero de 2024. Entre las acciones para lograr la sustitución se plantean, en el Artículo Tercero, las siguientes:

- i)** Utilización de agroquímicos de baja toxicidad;
- ii)** Empleo de productos biológicos u orgánicos;
- iii)** Realización de prácticas agroecológicas; o bien,
- iv)** Uso intensivo de mano de obra.

Todas o cualquiera de ellas, siempre que resulten seguras para la salud humana y la diversidad biocultural del país y el ambiente.

En cuanto a la limitación de las importaciones de glifosato, el Conacyt estableció los límites siguientes: para 2021, 15,526.18 toneladas de glifosato formulado y 1,257.23 de glifosato técnico. Con respecto a dichos montos se recibieron 33 solicitudes, las cuales fueron autorizadas por la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat) y la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (Cofepris) por 7,497.99 toneladas de glifosato formulado y 500.56 de técnico. Con lo cual, al parecer, se evidencia el éxito de la reducción de importaciones, así como de su utilización en el campo y actividades agrícolas.¹⁰

Con base en lo anterior, para 2022 el Conacyt emitió como recomendación anual: 8,263.09 toneladas de glifosato formulado y 6,812.62 toneladas de glifosato técnico. A partir de dichos montos, se recibieron 18 solicitudes por 3,953.78 toneladas de formulado y 222.36 toneladas de técnico, las cuales fueron autorizadas por Semarnat y Cofepris, cumpliendo por segundo año consecutivo con los límites establecidos.¹¹ Con lo cual, parece que los importadores, comercializadores y usuarios del glifosato fácilmente se sujetaron a los límites establecidos.



¹⁰ Decreto por el que se establecen diversas acciones en materia de glifosato y maíz genéticamente modificado, publicado en el DOF del lunes 13 de febrero de 2023, edición vespertina, p. 2, https://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=5679405&fecha=13/02/2023&cod_diario=304081.

Article One of the Decree in question established January 31, 2024 as the transition period for the gradual substitution of glyphosate. Among the actions to achieve the substitution, the following are proposed in the Third Article:

- i)** Use of low-toxicity agrochemicals;
- ii)** Use of biological or organic products;
- iii)** Carrying out agro-ecological practices; or,
- iv)** Labor-intensive.

All or any of them, as long as they are safe for human health and the biocultural diversity of the country and the environment.

Regarding the limitation of glyphosate imports, Conacyt established the following limits: for 2021, 15,526.18 tons of formulated glyphosate and 1,257.23 tons of technical glyphosate. With respect to these amounts, 33 requests were received and authorized by the Ministry of the Environment and Natural Resources (Semarnat) and the Federal Commission for Protection against Health Risks (Cofepris) for 7,497.99 tons of formulated glyphosate and 500.56 tons of technical glyphosate. This is evidence of the success of the reduction of imports, as well as of its use in the field and in agricultural activities.¹⁰

Based on the above, for 2022 Conacyt issued as an annual recommendation: 8,263.09 tons of formulated glyphosate and 6,812.62 tons of technical glyphosate. Based on these amounts, 18 requests were received for 3,953.78 tons of formulated glyphosate and 222.36 tons of technical glyphosate, which were authorized by Semarnat and Cofepris, complying for the second consecutive year with the established limits.¹¹ Thus, it appears that importers, marketers and users of glyphosate easily complied with the established limits.

¹⁰ Decree establishing several actions regarding glyphosate and genetically modified corn, published in the Official Gazette of the Federation of Monday, February 13, 2023, evening edition, p. 2, https://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=5679405&fecha=13/02/2023&cod_diario=304081.

Por otra parte, a pesar de que el encabezado del Decreto publicado en el DOF el 31 de diciembre de 2020 se refiere en particular al glifosato y no al maíz, de manera sorprendente el Artículo Sexto del ordenamiento referido, dispone la protección al maíz nativo, la milpa, la riqueza biocultural, el patrimonio gastronómico y la salud de los mexicanos, e instruye bajo tal señalamiento, la revocación y abstención de otorgamiento de permisos para liberar al ambiente semillas de maíz genéticamente modificado. En el entendido también de que se revocarán y se abstendrán de otorgar autorizaciones para el uso de grano de maíz genéticamente modificado para la alimentación de los mexicanos. Insistiendo el Decreto, deberá sustituirse gradual y totalmente su utilización al finalizar el período de transición, es decir, no más allá del 31 de enero de 2024.



Sobre los dos temas invocados y con la misma lógica, el 13 de febrero del presente año se publicó un nuevo Decreto, el cual, entre otras líneas, señala en sus Considerandos: la identificación por parte de Conacyt de alternativas para la sustitución del glifosato, entre ellas, la utilización de insumos identificados como bioherbicidas, así como la adopción de otro tipo de prácticas agroecológicas, aplicables a cualquier escala de producción y para diversos cultivos o productos agrícolas. Al respecto, el mencionado Decreto señala lo siguiente:

En particular, con tecnologías novedosas y de manufactura mexicana, están en desarrollo, a cargo de universidades públicas y empresas, cinco nuevos herbicidas agroecológicos. Además de que, a través de un proceso de vigilancia tecnológica, se han identificado siete bioherbicidas disponibles a nivel mundial, que suman en total 12 alternativas, cinco que serán desarrollos de manufactura mexicana y siete ya en el mercado;¹²

Con lo cual, en la visión del gobierno federal, el problema del glifosato es un tema resuelto en beneficio de la población mexicana, en razón a que estará libre de sustancias tóxicas, las cuales representan peligros agudos, crónicos o subcrónicos (Artículo Quinto del Decreto). Sin embargo, el Decreto en mención es omiso en señalar cuál o cuáles son los análisis de prevención de riesgos realizados por autoridades competentes, instituciones reconocidas o universidades de prestigio, los cuales estén apoyados en estudios científicos elaborados por investigadores mexicanos o extranjeros, quienes especializados en los temas, siguieron los protocolos de investigación requeridos y analizaron si el glifosato o el maíz genéticamente modificado causan esos peligros crónicos o subcrónicos en los humanos.

12 Idem.

On the other hand, despite the fact that the heading of the Decree published in the Official Gazette of the Federation on December 31, 2020 refers in particular to glyphosate and not to corn, surprisingly, the Sixth Article of the aforementioned decree provides for the protection of native corn, the maize, the biocultural wealth, the gastronomic heritage and the health of Mexicans, and instructs under such indication, the revocation and abstention from granting permits to release genetically modified corn seeds into the environment. It is also understood that authorizations for the use of genetically modified corn grain for Mexican food will be revoked and refrained from being granted. The Decree insists on the gradual and total substitution of its use at the end of the transition period, that is, no later than January 31, 2024.

On February 13 of this year, a new Decree was published on the two aforementioned topics and with the same logic, which, among other lines, states in its Recitals: the identification by Conacyt of alternatives for the substitution of glyphosate, including the use of inputs identified as bioherbicides, as well as the adoption of other types of agroecological practices, applicable to any scale of production and for various crops or agricultural products. In this regard, the aforementioned Decree states the following:

In particular, five new agroecological herbicides are being developed by public universities and companies using new technologies and manufactured in Mexico. In addition, through a technology monitoring process, seven bioherbicides available worldwide have been identified, totaling 12 alternatives, five of which will be Mexican-manufactured developments and seven already on the market;¹²

Thus, in the vision of the federal government, the glyphosate problem is a resolved issue for the benefit of the Mexican population, since it will be free of toxic substances, which represent serious, chronic or sub-chronic hazards (Article Fifth of the Decree). However, the Decree in question fails to indicate which are the risk prevention analyses carried out by competent authorities, recognized institutions or prestigious universities, which are supported by scientific studies elaborated by Mexican or foreign researchers, who specialized in the subjects, followed the required research protocols and analyzed whether glyphosate or genetically modified corn cause such chronic or sub-chronic hazards in humans.

12 Idem.

Simplemente, los resultados de los estudios e investigaciones que en su caso se hubieren realizado, no son, ni fueron, proporcionados por las autoridades denominadas competentes en materia de bioseguridad (Artículo Segundo del Decreto). Huelga decir, Semarnat, Secretarías de Agricultura y Desarrollo Rural (Sader), de Salud (SSA) y de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Tampoco el Decreto contiene referencia alguna a, una o varias, investigaciones, estudios o análisis realizados al respecto. Es decir, la base es nula o inexistente.

El conflicto entre México y Estados Unidos puede surgir básicamente por el volumen de importaciones de maíz genéticamente modificado, es decir, nuestro país es el principal importador de maíz proveniente de dicho país. Entonces definitivamente no se trata de un tema político o de principios, es un tema de intereses netamente económicos. Para confirmar lo anterior, se transcribe lo siguiente:

*Over the past marketing year, Mexico bought 16.8 million metric tons (mmt) of corn, keeping it as the top export market from with sales valued at just over \$5 billion, according to the U.S. Grains Council.*¹³

En adición a lo anterior, de que se trata de un tema netamente económico y sobre el cumplimiento de la ley (acuerdos y tratados comerciales) un boletín circulado por *United States Trade Representative* (USTR) indica:

*... these changes are not sufficient and Mexico's proposed approach, which is not grounded in science, still threatens to disrupt **billions of dollars in bilateral agricultural trade**, cause serious economic harm to U.S. farmers and Mexican livestock producers, and stifle important innovations needed to help producers respond to pressing climate and food security challenges.*¹⁴(Énfasis añadido)

- 13 HAGSTROM, Jerry, "Ag Policy Blog", *Progressive Farmer*, 29 de noviembre de 2022, <https://www.dtnpf.com/agriculture/web/ag/blogs/ag-policy-blog/blog-post/2022/11/29/vilsack-expects-corn-remedy-meeting>.
- 14 USTR & USDA, "Statement by USTR and USDA officials regarding meetings in Mexico City", 23 de enero de 2023, <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2023/january/statement-ustr-and-usda-officials-regarding-meetings-mexico-city>.



The results of the studies and investigations that may have been carried out, if any, are not, and were not, provided by the so-called competent authorities in the field of biosafety (Article Two of the Decree). Needless to say, Semarnat, the Ministries of Agriculture and Rural Development (Sader), Health (SSA) and Finance and Public Credit (SHCP). Nor does the Decree contain any reference to one or more investigations, studies or analyses carried out in this regard. In other words, the basis is null or non-existent.

The conflict between Mexico and the United States may arise basically because of the volume of imports of genetically modified corn, in other words, our country is the main importer of corn from that country. Therefore, this is definitely not a political or principled issue, it is a matter of purely economic interests. To confirm the above, the following is transcribed as follows:

Over the past marketing year, Mexico bought 16.8 million metric tons (mmt) of corn, keeping it as the top export market with sales valued at just over \$5 billion, according to the U.S. Grains Council.¹³

In addition to the above, as this is a purely economic and law enforcement issue (trade agreements and treaties), a bulletin circulated by the *United States Trade Representative* (USTR) states the following:

*... these changes are not sufficient and Mexico's proposed approach, which is not grounded in science, still threatens to disrupt **billions of dollars in bilateral agricultural trade**, cause serious economic harm to U.S. farmers and Mexican livestock producers, and stifle important innovations needed to help producers respond to pressing climate and food security challenges.*¹⁴ (Emphasis added)

- 13 HAGSTROM, Jerry, "Ag Policy Blog", *Progressive Farmer*, November 29, 2022, <https://www.dtnpf.com/agriculture/web/ag/blogs/ag-policy-blog/blog-post/2022/11/29/vilsack-expects-corn-remedy-meeting>.
- 14 USTR & USDA, "Statement by USTR and USDA officials regarding meetings in Mexico City", January 23, 2023, <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2023/january/statement-ustr-and-usda-officials-regarding-meetings-mexico-city>.

La omisión a referencias de estudios o análisis técnicos y científicos que soporten las determinaciones expuestas en ambos Decretos, deriva en una violación *de facto* a los compromisos internacionales, en particular, al artículo 2 del Acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSF),¹⁵ el cual impone a cualquier país miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) la obligación de contar con una base científica sólida, a través de la cual se justifique la adopción de políticas, estrategias y acciones, las cuales tengan por objeto proteger la salud y la vida de las personas, animales o vegetales. Recordemos, México ingresó al GATT en 1986 y es miembro de la OMC desde que esta organización entró en operación el 1 de enero de 1995. Al respecto, se transcribe la parte conducente del artículo referido.



Artículo 2 Derechos y obligaciones básicos

1. Los Miembros tienen derecho a adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, siempre que tales medidas no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo.
2. Los Miembros se asegurarán de que cualquier medida sanitaria o fitosanitaria sólo se aplique en cuanto sea necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, de que esté basada en principios científicos y de que no se mantenga sin testimonios científicos suficientes, a reserva de lo dispuesto en el párrafo 7 del artículo 5.

... [se agrega lo dispuesto en el párrafo 7 del artículo referido]

7. Cuando los testimonios científicos pertinentes sean insuficientes, **un Miembro podrá adoptar provisionalmente medidas sanitarias o fitosanitarias sobre la base de la información pertinente de que disponga**, con inclusión de la procedente de las organizaciones internacionales competentes y de las medidas sanitarias o fitosanitarias que apliquen otras partes contratantes. En tales circunstancias, los Miembros tratarán de obtener la información adicional necesaria para una evaluación más objetiva del riesgo y revisarán en consecuencia la medida sanitaria o fitosanitaria en un plazo razonable.¹⁶ (Énfasis añadido)

¹⁵ Recordemos dos cosas: i) México y Estados Unidos son miembros de la OMC y, por tanto, deben cumplir con sus acuerdos comerciales; ii) en México, a diferencia de Estados Unidos y Canadá, de conformidad con lo establecido en el artículo 133 constitucional, los acuerdos y tratados internacionales, aprobados por el Senado y publicados en el DOF, se integran como parte de la legislación mexicana. Consecuentemente son obligatorios en todo el territorio nacional.

¹⁶ OMC, Acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/15sps_01_s.htm, consultado el 27 de febrero de 2023.

The omission of references to technical and scientific studies or analyses that support the determinations set forth in both Decrees, results in a *de facto* violation of international commitments, particularly Article 2 of the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement), which imposes on any member country of the World Trade Organization (WTO) the obligation to have a solid scientific basis through which it justifies the adoption of policies, strategies and actions aimed at protecting the health and life of people, animals or plants. Mexico joined the GATT in 1986 and has been a member of the WTO since this organization came into operation on January 1, 1995. In this regard, the relevant part of the article referred to is transcribed as follows.

Article 2 Basic rights and obligations

1. Members have the right to adopt sanitary and phytosanitary measures necessary to protect human, animal or plant life or health, provided that such measures are not inconsistent with the provisions of this Agreement.
2. Members shall ensure that any sanitary or phytosanitary measure is applied only to the extent necessary to protect human, animal or plant life or health, that it is based on scientific principles and that it is not maintained without sufficient scientific evidence, subject to the provisions of paragraph 7 of Article 5.

... [the provisions of paragraph 7 of the article referred to above are added]

7. Where relevant scientific evidence is insufficient, **a Member may provisionally adopt sanitary or phytosanitary measures on the basis of relevant information** available to it, including information from relevant international organizations and sanitary or phytosanitary measures applied by other contracting parties. In such circumstances, Members shall seek to obtain the additional information necessary for a more objective assessment of risk and shall review the sanitary or phytosanitary measure accordingly within a reasonable period of time. (Emphasis added)

¹⁵ Let us remember two things: i) Mexico and the United States are members of the WTO and, therefore, must comply with their trade agreements; ii) in Mexico, unlike the United States and Canada, in accordance with the provisions of Article 133 of the Mexican Constitution, international agreements and treaties, approved by the Senate and published in the Official Gazette of the Federation, are integrated as part of Mexican law. Consequently, they are mandatory throughout the national territory.

¹⁶ WTO, Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures, https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/15sps_01_s.htm, accessed on February 27, 2023.



Obsérvese que ninguno de los dos Decretos mencionados en este artículo se adoptan medidas en calidad de provisionales y, el establecer un período de transición y la sustitución gradual del glifosato, no opera o aplica como una medida provisional. Tampoco con respecto a la decisión tomada en relación con el maíz genéticamente modificado; es decir, ninguna de ellas puede ser considerada como medida provisional.

La referida obligación internacional también se expresa en la Ley de Sanidad Vegetal, por lo cual, la omisión o carencia de una base científica para la adopción de las decisiones en relación con el glifosato y el maíz genéticamente modificado, al no contar con dicha base, también derivan en una violación a la referida ley. Para corroborar lo anterior se transcribe el artículo correspondiente:

Artículo 3o. Las medidas fitosanitarias que establezca la Secretaría, serán las necesarias para asegurar el nivel adecuado de protección y condición fitosanitaria en todo o parte del territorio nacional, para lo cual tomará en consideración la evidencia científica y en su caso, el análisis de riesgo de plagas, así como las características agroecológicas de la zona donde se origine el problema fitosanitario y las de la zonas a la que se destinen los vegetales, productos o subproductos; buscando proteger y conservar la fauna benéfica nativa y el equilibrio natural.

La Secretaría establecerá, las medidas para la reducción de riesgos de contaminación en la producción primaria de vegetales, necesarias para minimizar la presencia de agentes contaminantes físicos, químicos y microbiológicos, determinados a través de un análisis de riesgos.^{17 18}

Note that none of the two Decrees mentioned in this article are adopted as provisional measures and, the establishment of a transition period and the gradual substitution of glyphosate, does not operate or apply as a provisional measure. Neither with respect to the decision taken in relation to genetically modified corn; in other words, none of them can be considered as provisional measures.

The referred international obligation is also expressed in the Plant Health Law, therefore, the omission or lack of a scientific basis for the adoption of decisions in relation to glyphosate and genetically modified corn, by not having such basis, also results in a violation of the referred law. To corroborate the above, the corresponding article is transcribed as follows:

Article 3. The phytosanitary measures established by the Ministry shall be those necessary to ensure the appropriate level of protection and phytosanitary condition in all or part of the national territory, for which it shall take into consideration the scientific evidence and, where appropriate, the pest risk analysis, as well as the agro-ecological characteristics of the area where the phytosanitary problem originates and those of the areas to which the plants, products or by-products are destined; seeking to protect and conserve the native beneficial fauna and the natural balance.

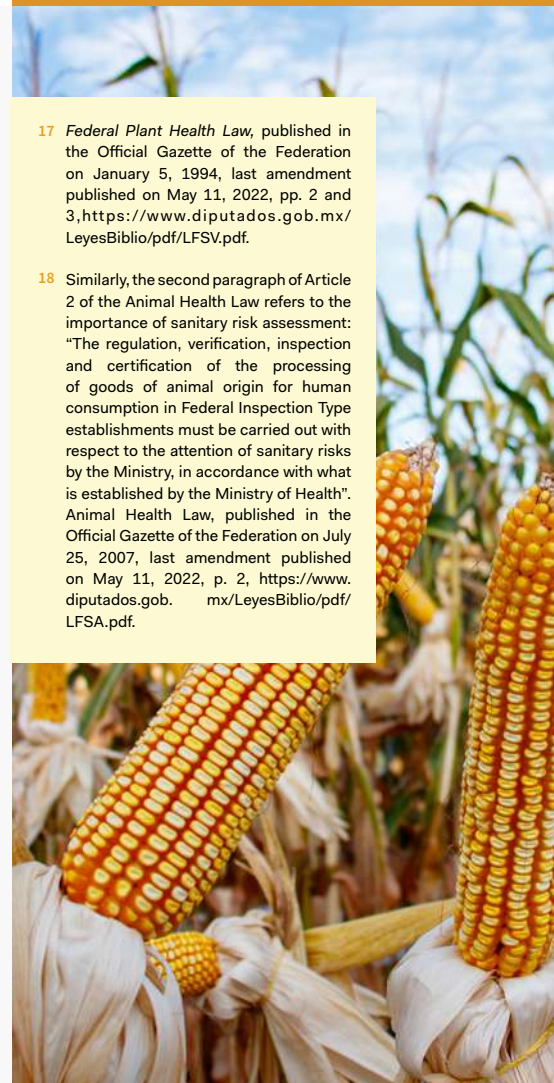
The Ministry shall establish the measures for the reduction of contamination risks in the primary production of vegetables, necessary to minimize the presence of physical, chemical and microbiological contaminants, determined through a risk analysis.^{17 18}

¹⁷ Ley Federal de Sanidad Vegetal, publicada en el DOF del 5 de enero de 1994, última reforma publicada el 11 de mayo de 2022, pp. 2 y 3, <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFSV.pdf>.

¹⁸ De manera similar el artículo 2 párrafo segundo de la Ley de Sanidad Animal alude a la importancia de la valoración de los riesgos sanitarios: "La regulación, verificación, inspección y certificación del procesamiento de bienes de origen animal para consumo humano en establecimientos Tipo Inspección Federal se deberán llevar a cabo respecto a la atención de riesgos sanitarios por parte de la Secretaría, de conformidad con lo que establezca la Secretaría de Salud". Ley de Sanidad Animal, publicada en el DOF del 25 de julio de 2007, última reforma publicada el 11 de mayo de 2022, p. 2, <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFSA.pdf>.

¹⁷ Federal Plant Health Law, published in the Official Gazette of the Federation on January 5, 1994, last amendment published on May 11, 2022, pp. 2 and 3, <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFSV.pdf>.

¹⁸ Similarly, the second paragraph of Article 2 of the Animal Health Law refers to the importance of sanitary risk assessment: "The regulation, verification, inspection and certification of the processing of goods of animal origin for human consumption in Federal Inspection Type establishments must be carried out with respect to the attention of sanitary risks by the Ministry, in accordance with what is established by the Ministry of Health". Animal Health Law, published in the Official Gazette of the Federation on July 25, 2007, last amendment published on May 11, 2022, p. 2, <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFSA.pdf>.



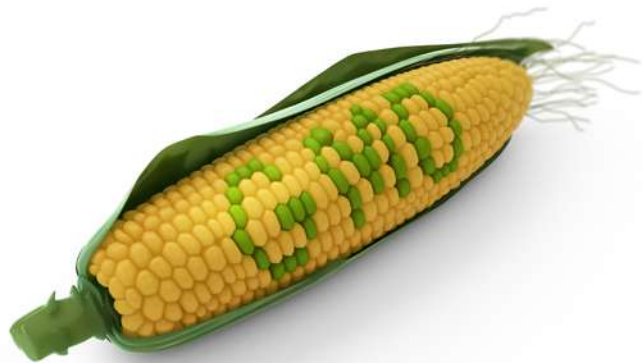
A pesar de esa importante omisión y de las ilegalidades en las cuales se incurre, se faculta a las mencionadas autoridades competentes a establecer las medidas de seguridad pertinentes e imponer las sanciones correspondientes a las personas que adquieran, utilicen, distribuyan, promuevan e importen maíz genéticamente modificado, así como glifosato o cualquier agroquímico que lo contenga como ingrediente activo (Artículo Tercero del Decreto).

Lo anterior, con la idea de que las acciones de los agricultores generen, establezcan y difundan alternativas y prácticas agrícolas sostenibles, y culturalmente adecuadas, conforme a las cuales se mantenga la producción agrícola y resulten seguras para la salud humana, la diversidad biocultural del país y el medio ambiente (Artículo Cuarto del Decreto).

El segundo Decreto, publicado en febrero de 2023, confirma la conclusión del período de transición para el 31 de marzo de 2024; pero establece nuevos lineamientos en relación con el maíz genéticamente modificado, en el sentido de que el mismo podrá ser utilizado para alimentación animal y para uso industrial para alimentación humana, siempre y cuando dicho maíz no se destine a la nixtamalización o elaboración, es decir, no sea empleado en el sector de la masa y la tortilla (Artículos Séptimo y Segundo fracción III).

En relación con dicha determinación, parece que en estos años ha habido un efecto económico adverso, al menos en el tema maíz – tortilla, la limitación en las importaciones de maíz transgénico en combinación con otros factores económicos, como el covid, ha derivado en un incremento en el precio de las tortillas. Así lo confirma la Alianza Nacional de Pequeños Comerciantes (ANPEC) la cual señala:

... Guerrero (30 pesos), Tamaulipas (27 pesos), Veracruz, Nayarit, Morelos, Jalisco (26 pesos) y Nuevo León (25 pesos) ... antes de la pandemia el kilo de tortilla se vendía entre 10.30 y 10.70 pesos; pero, en la actualidad, triplica, situación que afecta el bolsillo de las familias mexicanas ... ¹⁹



¹⁹ ESPINOSA, Eréndira, "Se encareció la tortilla otro 4.0% en febrero", *Excélsior*, sección dinero, p. 4.

In spite of this important omission and the violations committed, the aforementioned competent authorities are empowered to establish the pertinent security measures and impose the corresponding sanctions on persons who acquire, use, distribute, promote and import genetically modified corn, as well as glyphosate or any other agrochemical that contains it as an active ingredient (Article Three of the Decree).

The above, with the purpose of ensuring that farmers' actions generate, establish and disseminate sustainable and culturally appropriate agricultural alternatives and practices, in accordance with which agricultural production is maintained and safe for human health, the country's biocultural diversity and the environment (Article Four of the Decree).

The second Decree, published in February 2023, confirms the conclusion of the transition period for March 31, 2024; but establishes new guidelines in relation to genetically modified corn, in the sense that it may be used for animal feed and for industrial use for human consumption, as long as such corn is not intended for nixtamalization or processing, that is, it is not used in the dough and tortilla sector (Articles Seven and Two, Section III).

In relation to this determination, it seems that in these years there has been an adverse economic effect, at least in the corn-tortilla issue, the limitation on imports of transgenic corn in combination with other economic factors, such as covid, has led to an increase in the price of tortillas. This is confirmed by the National Alliance of Small Merchants (Alianza Nacional de Pequeños Comerciantes in Spanish or ANPEC), which states the following:

... Guerrero (30 pesos), Tamaulipas (27 pesos), Veracruz, Nayarit, Morelos, Jalisco (26 pesos) and Nuevo León (25 pesos) ... before the pandemic, a kilo of tortillas was sold for between 10.30 and 10.70 pesos, but today it triples, a situation that affects the pockets of Mexican families ... ¹⁹

¹⁹ ESPINOSA, Eréndira, "Tortilla prices increased another 4.0% in February", *Excélsior*, money section, p. 4.

Una vez más, el Decreto es omiso en referirse a algún estudio, investigación o análisis de prevención de riesgos, conforme al cual las eventuales afectaciones del consumo de maíz transgénico no se transmita al ser humano, a través del consumo de animales, cuya alimentación, o al menos parte de su dieta, haya comprendido dicho maíz; o bien, cuáles son las diferencias de afectación si se consume una lata de maíz (granos de elote) genéticamente modificado, con respecto a aquel maíz procesado para la elaboración de harina o para tortillas. Reiteramos el Decreto es omiso al respecto.

Con lo anterior, observamos que el Decreto en comento es omiso en expresar los razonamientos suficientes, así como las evidencias necesarias, a partir de las investigaciones, estudios y análisis de prevención de riesgos, a través de los cuales se orienten las decisiones de gobierno. Sobre todo, en el caso del maíz genéticamente modificado, porque en el glifosato se apoya en una comunicación del AIIC o IARC; pero en el caso de maíz, ni eso, simplemente no se proporciona información en los Decretos de una base técnica de la decisión, por tal motivo se señala, probablemente el gobierno mexicano carece de la misma.

Lo anterior, de ningún modo satisface a los principales productores de maíz en el mundo, localizados en Estados Unidos y, por tanto, desde el TLCAN y ahora con el T-MEC, son importantes exportadores, donde uno de los destinos principales es el mercado mexicano. Con lo expuesto, está claro que es y sigue siendo uno de los principales irritantes comerciales entre los dos países.

Once again, the Decree fails to refer to any study, research or risk prevention analysis, according to which the eventual effects of the consumption of transgenic corn are not transmitted to human beings through the consumption of animals whose diet, or at least part of their diet, has included such corn; or, what are the differences in effects if a can of genetically modified corn (corn kernels) is consumed, compared to corn processed for the production of flour or tortillas. We insist that the Decree is omissive in this respect.

With the above, we observe that the Decree in question fails to express sufficient arguments, as well as the necessary evidence, based on research, studies and risk prevention analysis, through which government decisions are oriented. Especially, in the case of genetically modified corn, because in the case of glyphosate it is supported by a communication from IARC; but in the case of corn, not even that, simply no information is provided in the Decrees of a technical basis for the decision, for such reason it is pointed out, probably the Mexican government has no such technical basis.

This in no way is satisfactory for the main corn producers in the world, which are located in the United States and, therefore, since NAFTA and now with the USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement), are major exporters, where one of the main destinations is the Mexican market. With the above, it is clear that it is and continues to be one of the main trade conflicts between the two countries.



Las preocupaciones de productores y exportadores estadounidenses han convencido a los funcionarios de aquel país (titulares de los departamentos de agricultura y comercio USDA y USTR) para reunirse al más alto nivel con funcionarios mexicanos, por ejemplo, con la titular de la Secretaría de Economía, Raquel Buenrostro. Sin embargo, la(s) reunión(es) entre los funcionarios celebrada(s) en la segunda quincena de febrero no permitieron a ambas partes llegar a un acuerdo. Razón por la cual, el boletín 12 de la mencionada secretaría, alerta, en otros puntos, a los siguientes: i) el diferendo atiende a diferencias de principios entre ambas naciones; ii) la motivación del reclamo de Estados Unidos es política; y iii) dicho país no ha demostrado cuantitativamente la afectación comercial a sus importaciones. Para demostrar lo anterior, transcribimos parte del boletín.

Desde hace varios años, a nivel mundial se libra un debate sobre la inocuidad y seguridad de los Organismos Genéticamente Modificados (OGM). La ciencia, los litigios judiciales, la opinión pública y la política han sido los campos en los que han confluído las diversas posiciones sobre el tema.

El diferendo de Estados Unidos sobre el decreto que regula el maíz transgénico carece de fundamentos comerciales. Su motivación, en realidad, es política. Como lo reconociera públicamente el propio secretario de Agricultura estadounidense, Tom Vilsack, se trata de una cuestión de principios.

En este contexto, si Estados Unidos quisiera llevar el diferendo a un panel en el marco del T-MEC, tendría que demostrar cuantitativamente, es decir, poner en cifras, algo que no ha ocurrido: que el decreto del maíz afecta comercialmente a sus importaciones.²⁰

Con lo anterior, está claro, el diferendo no está resuelto y probablemente las consultas entre funcionarios de ambos países continuarán y la limitación comercial en relación con el maíz genéticamente modificado puede, en el transcurrir de los meses, convertirse en un asunto por ventilar ante un panel binacional establecido de conformidad con el capítulo 31 del T-MEC, o eventualmente, ser un reclamo ante el mecanismo de solución de diferencias de la OMC.



20 SECRETARÍA DE ECONOMÍA, "Secretaría de Economía y USTR dialogan sobre el Decreto de Maíz", Comunicado 12 del 27 de febrero de 2023, <https://www.gob.mx/se/prensa/secretaria-de-economia-y-ustr-dialogan-sobre-el-decreto-de-maiz>.

The concerns of U.S. producers and exporters have convinced U.S. officials (heads of the Departments of Agriculture and Commerce USDA and USTR) to meet at the highest level with Mexican officials, for example, with the head of the Ministry of Economy, Raquel Buenrostro. However, the meeting(s) between the officials held in the second half of February did not allow both parties to reach an agreement. For this reason, bulletin 12 of the aforementioned secretariat alerts, among other points, to the following: i) the dispute is due to differences in principles between both nations; ii) the motivation of the United States' claim is political; and iii) the United States has not quantitatively demonstrated the commercial impact on its imports. In order to demonstrate the above, we transcribe part of the bulletin.

For several years, a debate has been occurring worldwide on the safety and security of Genetically Modified Organisms (GMOs). Science, litigation, public opinion and politics have been the fields in which the various positions on the subject have converged.

The U.S. dispute over the decree regulating transgenic corn has no commercial basis. Its motivation, in fact, is political. As U.S. Secretary of Agriculture Tom Vilsack himself publicly acknowledged, it is a matter of principle.

In this context, if the United States wanted to take the dispute to a panel within the framework of the USMCA, it would have to demonstrate quantitatively, in other words, put in figures, something that has not happened: that the corn decree affects its imports commercially.

With the above, it is clear that the dispute is not resolved and consultations between officials of both countries will probably continue and the trade limitation regarding genetically modified corn may, in the course of the months, become a matter to be heard before a binational panel established in accordance with Chapter 31 of the USMCA, or eventually, a complaint before the dispute settlement mechanism of the WTO.

20 MINISTRY OF ECONOMY, "Ministry of Economy and USTR discuss the Corn Decree", Press Release 12 of February 27, 2023, <https://www.gob.mx/se/prensa/secretaria-de-economia-y-ustr-dialogan-sobre-el-decreto-de-maiz>.

ESQUEMAS DE CUMPLIMIENTO INTEGRAL PARA EMPRESAS CERTIFICADAS C-TPAT / OEA

“NUESTRO COMPROMISO CON LA SEGURIDAD EN LA CADENA DE SUMINISTRO ESTÁ BASADO EN CAMBIAR A UNA CULTURA DE PREVENCIÓN Y CUMPLIMIENTO”

- » Renovación anual de su certificación.
- » Auditoría física de instalaciones.
- » Acompañamiento en caso de visita.
- » Auditoría de procesos y de cumplimiento.
- » Actualización de perfiles.
- » Asesoría especializada continua.
- » Capacitaciones.
- » Presentación de avisos.



“**MARCANDO EL PASO EN EL**
 COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL
COMERCIO EXTERIOR, FISCAL
 Y ADUANAS”

El *nearshoring*, ¿Oportunidad de desarrollo económico para México?

Nearshoring, an economic
development opportunity for Mexico?



Dr. Hadar **Moreno Valdez**





Dr. Hadar
Moreno Valdez

SEMBLANZA

Licenciado, Maestro y Doctor en Derecho por la UNAM, graduado en las tres ocasiones con Mención Honorífica.

Fue Director de Amparos en la Subprocuraduría Fiscal federal de Amparos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Fungió como Director de Normatividad en la Secretaría de Gobernación; Subdirector en la Secretaría de Economía; Subadministrador en la Administración General de Aduanas del SAT; representante de Aduanas ante el Consejo Consultivo de Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

Cuenta con: el certificado en Control de Exportaciones (Export Control) expedido por el Centro Internacional de Comercio Exterior de la Universidad de Georgia en los Estados Unidos; el Certificado de Comercio Exterior expedido por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos; el Certificado en Análisis de Riesgos, expedido por el Departamento de Energía de los Estados Unidos; y el Certificado en Análisis de Riesgos expedido por el Gobierno de Brasil.

Autor y coautor de 12 publicaciones entre las que destacan: Praxis Aduanera; Materia Aduanera; El Sistema de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardias en México; Comercio Exterior sin Barreras; y Lecciones de Cátedra de la Materia de Comercio Exterior. Actualmente funge como Catedrático de la UNAM.

RESUME

Law Degree, Master's Degree and Doctorate in Law from UNAM, graduated on all three occasions with an Honorary Mention.

He was Director of Protection at the Federal Deputy Attorney General's Office for Protection of Rights (Amparos) of the Secretariat of Finance and Public Credit. He served as Director of Standardization at the Secretariat of the Interior; Deputy Director at the Secretariat of the Economy; Deputy Administrator at the General Customs Administration of the SAT; and Customs representative at the Advisory Council on Unfair Practices in International Trade.

He has a Certificate in Export Control issued by the International Center for Foreign Trade of the University of Georgia in the United States, a Certificate in Foreign Trade issued by the United States Department of Commerce, a Certificate in Risk Analysis issued by the United States Department of Energy and a Certificate in Risk Analysis issued by the Government of Brazil.

He is the author and co-author of 12 publications, among which are Praxis Aduanera; Materia Aduanera; El Sistema de Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Salvaguardias en México; Comercio Exterior sin Barreras; and Lecciones de Cátedra de la Materia de Comercio Exterior. He currently serves as Professor at UNAM.

Consideraciones generales

El *nearshoring* se trata de un concepto que ha empezado a cobrar mayor relevancia para nuestro país a partir de que en fechas recientes se ha empezado a observar un mayor interés acerca de la importancia y trascendencia que tiene dicho rubro. Particularmente, debe tenerse en cuenta que se ha escuchado acerca de la noticia de que la empresa Tesla anunció su intención de invertir en México un monto aproximado de 5,000 millones de dólares e instituir una industria de grandes proporciones a la cual se le ha denominado como una “Giga fábrica”, misma que se instalará en el estado de Nuevo León, y se dice que producirá coches eléctricos en nuestro país para su exportación, principalmente para el mercado de los Estados Unidos, noticia que resulta ser de la mayor relevancia y que pudiera venir acompañada a su vez de otro tipo de inversiones para México. Incluso, cabe hacer mención que a principios del año corriente el Portal DW refirió que la empresa automotriz alemana BMW, en el mes de febrero, aludió que invertiría en el país en los próximos años 800 millones de euros, para integrar a su planta en San Luis Potosí, que se sumaría a su red global de electromovilidad.¹

General aspects

Nearshoring is a concept that has begun to gain more relevance for our country since recently there has been a greater interest in the importance and transcendence of this field. Particularly, it should be noted that we have heard about the news that Tesla announced its intention to invest approximately 5 billion dollars in Mexico and establish a large-scale industry which has been called a “Giga factory”, which will be established in the state of Nuevo León, and it is said that it will produce electric cars in our country for export, mainly for the U.S. market, news that is of great relevance and that could be accompanied by other types of investments for Mexico. It is also worth mentioning that at the beginning of this year, the DW website reported that the German automaker BMW, in February 2023, mentioned that it would invest 800 million euros in Mexico in the next few years to integrate its plant in San Luis Potosí, which would be added to its global electromobility network.¹



El nearshoring noción y trascendencia

Cuando se habla de la acepción del *nearshoring*, con dicho concepto se alude a una “deslocalización cercana”, “relocalización cercana”, y en términos generales, se trata de un rubro por medio del cual, se dice que se trata de que una empresa localizada en un determinado país decide mudar su infraestructura o producción de cierto o ciertos bienes, o incluso de parte de la infraestructura o producción a otra nación en donde exista cercanía geográfica, si bien ello no necesariamente ocurre en todos los casos.

La pregunta en el caso sería ¿y por qué empresas localizadas en otros países decidirían de pronto mudar parte de su producción a otras naciones? y el punto en cuestión se dilucida en el hecho de que las empresas, y particularmente los inversionistas, en los casos en que adviertan riesgos para sus inversiones, por ejemplo, tratándose de temas de inseguridad e incertidumbre, deciden entonces optar por nuevos mercados para la producción de sus bienes o bien para la prestación de sus servicios.



Entre los factores que se estima están incidiendo en la implementación del *nearshoring*, se tienen a saber:

- La guerra comercial sostenida entre los Estados Unidos de América y China, a través de la cual ambos países se han impuesto aranceles más elevados mutuamente, esto es, tratándose de productos originarios de dichos Estados, lo cual, se ha traducido en un desincentivo para seguir importando bienes. A manera de guisa, se hace notar que los aranceles impuestos a los productos chinos en los Estados Unidos subieron de un 10% a un 25%, y a su vez, China ha impuesto aranceles a productos originarios de los Estados Unidos por un monto cercano al 10%.
- Aunado a lo anterior, se suma la creciente tensión existente por el caso de la Isla de Taiwán, en la cual, desde hace algún tiempo comenzaron a presentarse fricciones entre los Estados Unidos y China ante la posibilidad de que China haga uso de la fuerza en el territorio de Taiwán.
- La invasión de Rusia a Ucrania que aconteció en el año 2022, situación que ha alterado el suministro de petróleo y gas a la Unión Europea, debido al hecho de que ésta última con las sanciones que ha impuesto al Gobierno Ruso ha disminuido e interrumpido las compras de dichos productos, circunstancia que se estima ha afectado a la producción industrial en Europa.

The concept and significance of nearshoring

When we talk about the meaning of nearshoring, this concept refers to a “near offshoring”, “near relocation”, and in general terms, it is a term through which it is said that a company located in a certain country decides to move its infrastructure or production of certain goods, or even part of the infrastructure or production to another country where there is geographical proximity, although this does not necessarily occur in all cases.

The question in this case would be: why would companies located in other countries suddenly decide to move part of their production to other countries? And the point in question is explained by the fact that companies, and particularly investors, in cases where they perceive risks to their investments, for example, in relation to issues of insecurity and uncertainty, decide to opt for new markets for the production of their goods or the provision of their services.

Some of the factors that are estimated to be influencing the implementation of nearshoring include the following:

- The Covid-19 pandemic, a disease that paralyzed production processes in several countries, due to the closure or suspension of work in the companies themselves.
- The trade war between the United States of America and China, through which both countries have imposed higher tariffs on products originating in those countries, has resulted in a discouragement to continue importing goods. As a guideline, it should be noted that tariffs imposed on Chinese products in the United States have increased from 10% to 25%, and China has imposed tariffs on products originating in the United States for an amount close to 10%.
- In addition to the above, there is the growing tension in the case of Taiwan Island, where fragmentation between the United States and China has been occurring for some time now, due to the possibility of China using force in Taiwanese territory.
- Russia's invasion into Ukraine in 2022, a situation that has altered the supply of oil and gas to the European Union, due to the fact that the sanctions imposed on the Russian government have reduced and interrupted purchases of these products, a circumstance that is estimated to have affected industrial production in Europe.

- La tensión existente en Corea del Norte, país que ha seguido realizando pruebas con misiles, circunstancia que naturalmente incide en la seguridad de países como: Corea del Sur, Japón, Filipinas, Australia y el propio Estados Unidos.
- En relación con la invasión de Rusia a Ucrania, se ha observado el incremento de precios internacionales en productos principalmente agrícolas tales como: el trigo, la cebada, los fertilizantes, así también el pan, etc.
- Ante una menor oferta de petróleo y gas natural, se observó durante el 2022 una mayor escalada de los precios de dichos productos.
- El aumento del precio del petróleo y del gas han incidido en el aumento de los precios de los combustibles, con el consecuente incremento del costo de los medios de transporte internacionales.
- Aumento de precios en la renta de contenedores, contratación de seguros relacionados con las mercancías, etc.
- Incremento de precios en la producción de bienes debido a la falta o escasez de energía para la producción.
- Como consecuencia de lo anterior, se ha observado un aumento de la inflación a nivel internacional, que ha afectado a las economías de los países.

- The existing conflict in North Korea, a country that has continued to conduct missile tests, a circumstance that naturally affects the security of countries such as South Korea, Japan, the Philippines, Australia and the United States of America.
- In connection with Russia's invasion into Ukraine, international price increases have been observed in mainly agricultural products such as: wheat, barley, fertilizers, as well as bread, among others.
- In the face of a lower supply of oil and natural gas, the prices of these products increased during 2022.
- The increase in the price of oil and gas has had an impact on the increase in fuel prices, with the consequent increase in the cost of international means of transportation.
- Increased prices for container rentals, insurance related to the goods, etc.
- Increased prices in the production of goods due to lack or shortage of energy for production.
- As a result of the above, inflation has increased at the international level, which has affected the economies of the countries.



El nearshoring como opción ante la incertidumbre internacional

Como ha podido observarse, el comercio internacional se ha visto afectado en su progreso y desarrollo normal debido a circunstancias que han surgido y que han detonado en desafíos para la producción y exportación internacional de mercancías, incidiendo principalmente en la producción de Asia, y particularmente del Estado Chino.

Ante ello, la decisión de la inversión extranjera radicada en China ha tratado de ponderar y encontrar soluciones con el fin de eludir los aranceles impuestos por el Gobierno de los Estados Unidos a productos originarios del país asiático, incluso, las propias empresas originarias de China se han visto afectadas ante tal situación. De acuerdo con la BBC, se dice que en términos generales existen cuatro razones que explican el porqué los inversores extranjeros están huyendo del país asiático, y estas son: a) La estrategia asumida por el Gobierno Chino entorno al tema del Covid-19 que paralizó las actividades industriales de las empresas, si bien, se reconoce que dicho gobierno, al día de hoy ha suavizado los confinamientos; b) La crisis inmobiliaria por la que atraviesa China; c) Las tensiones geopolíticas y preocupaciones por los derechos humanos acerca de una posible escalada militar en Taiwán; d) La ofensiva que ha emprendido el Gobierno Chino en contra de la inversión privada, lo cual, se observa en varios sectores, aunque particularmente se hace notar el sector tecnológico.

Los inversionistas extranjeros ponderan consecuentemente las opciones de sus inversiones en el Estado Chino, en todo caso, cabe hacer notar que la Agencia de calificación de deuda Moody's elevó en el mes de marzo del año corriente desde el 4% hasta el 5% su pronóstico de crecimiento del PIB de China en 2023 y 2024.²

Debido al surgimiento de los problemas ya relatados, las empresas extranjeras radicadas en China han observado la alternativa para resolver, en parte, algunos de dichos dilemas y en ese sentido, la adopción de una estrategia denominada como *nearshoring*, misma que esencialmente consiste en mudar parte de la infraestructura y producción de cierto o ciertos bienes a países con cercanía geográfica o bien con cierto tipo de estabilidad, en donde no surjan problemas o interrupciones graves a los sistemas de producción y logística de las mercancías.³



Nearshoring as an option in the face of international uncertainty

As it has been observed, international trade has been affected in its progress and normal development due to circumstances that have arisen and have triggered challenges for the international production and export of goods, mainly affecting production in Asia, and particularly in the Chinese State.

In view of this, the decision of foreign investment based in China has tried to consider and find solutions in order to avoid the tariffs imposed by the U.S. Government on products originating in the Asian country, and even Chinese companies themselves have been affected by this situation. According to the BBC, it is said that in general terms there are four reasons why foreign investors are leaving the Asian country: a) The strategy adopted by the Chinese government regarding the Covid-19 issue, which paralyzed the industrial activities of the companies, although it is recognized that the government has alleviated the confinements; b) The real estate crisis that China is going through; c) The geopolitical conflicts and human rights concerns about a possible military escalation in Taiwan; d) The offensive that the Chinese government has undertaken against private investment, which can be observed in several sectors, although the technology sector is particularly noteworthy.

Foreign investors are consequently considering their investment options in the Chinese State, in any case, it is worth noting that Moody's debt rating agency raised its forecast for China's GDP growth in 2023 and 2024 from 4% to 5% in March of this year.²

Due to the emergence of the aforementioned problems, foreign companies based in China have looked at the alternative to solve, in part, some of these issues and in this sense, the adoption of a strategy known as *nearshoring*, which essentially consists of moving part of the infrastructure and production of certain goods to countries with geographical proximity or with a certain type of stability, where there are no serious problems or interruptions to the production and logistics systems of the goods.³

Pues bien, al amparo de lo antes comentado, se ha advertido la posibilidad de reubicar infraestructura o procesos productivos en países cercanos geográficamente, o bien que generen cierta estabilidad para la producción, noción conceptualizada como *nearshoring*. En ese sentido, se advierte que cuando una empresa o empresas llevan a cabo acciones de *nearshoring*, pueden obtener ciertas ventajas como son, entre otras:

- Asumir y generar un proceso de producción y de suministro de bienes así como prestación de servicios más corto, entre el lugar en donde se producen los bienes respecto del país a dónde se exportarán los mismos.
- Una alternativa que han encontrado inversionistas radicados en China e incluso empresas originarias del propio país asiático, ha consistido en mudar parte de su producción a otras naciones asiáticas como: la India, Vietnam, Indonesia, Tailandia, etc. Lo anterior, debido a que se tratan de lugares con mano de obra barata y en términos generales con bajos costos de producción. De acuerdo con Bart Kamp, se dice que desde hace algún tiempo se habla del concepto o de la estrategia “China plus one” que lleva a empresas con implantación o compras en China a considerar a otros países asiáticos para futuras inversiones y/o para robustecer con que crear redundancia en sus cadenas de suministro, de esta manera se diversifican los riesgos y oportunidades, y se reduce la dependencia de proveedores chinos y/o del mercado chino. Es decir, que las empresas europeas irán articulando sus bases en otras partes de Asia, pero con todo lo que han invertido en China, tampoco querrán desmantelar lo construido allí.⁴
- Es decir que se están efectuando inversiones de *nearshoring* en países cercanos a China, atendiendo a su mano de obra barata y costos de producción de bajo costo.
- No obstante, lo anterior, existen diversas empresas que están buscando opciones y alternativas para mudar parte de sus procesos productivos, que les permitirían exportar más rápidamente al mercado de los Estados Unidos de América (o incluso a Europa), esto es, a lugares más cercanos a dicho país, y por ende, la región de América Latina podría verse beneficiada por la relocalización de empresas extranjeras en dicha región, y particularmente podría hablarse de los casos de México y Brasil.



In this sense, it has been suggested the possibility of relocating infrastructure or production processes in countries that are geographically close, or that generate certain stability for production, a concept conceptualized as *nearshoring*. In this sense, it is noted that when a company or companies carry out *nearshoring* actions, they can obtain certain advantages including the following, among others:

- Assume and generate a shorter process of production and supply of goods and services between the place where the goods are produced and the country to which they will be exported.
- An alternative that investors based in China and even companies from China itself have found is to move part of their production to other Asian countries such as India, Vietnam, Indonesia, Thailand, etc. This is due to the fact that these are places with cheap labor and generally with low production costs. According to Bart Kamp, it is said that for some time now there has been talk of the "China plus one" concept or strategy, which leads companies with operations or purchases in China to consider other Asian countries for future investments and/or to strengthen and create supply chain redistribution, thus diversifying risks and opportunities, and reducing dependence on Chinese suppliers and/or the Chinese market. In other words, European companies will be building their bases in other parts of Asia, but with all that they have invested in China, they will not want to abandon what they have built there.⁴
- In other words, *nearshoring* investments are being made in countries close to China, due to their cheap labor and low-cost production.
- Nevertheless, there are several companies that are looking for options and alternatives to relocate part of their production processes, which would allow them to export more quickly to the United States market (or even to Europe), that is, to places closer to that country, and therefore, the Latin American region could benefit from the relocation of foreign companies in that region, and particularly the cases of Mexico and Brazil could be mentioned.

- Es decir, al ubicarse la producción de una mercancía en un lugar cercano al país de exportación, tal situación conlleva reducción de tiempos, costos, y riesgos en las operaciones comerciales internacionales.
- Atendiendo a una relocalización de empresas en lugares más cercanos, se genera la posibilidad de entregar los bienes objeto de las transacciones comerciales internacionales en un menor tiempo.
- Lo anterior, conllevaría evitar riesgos e incertidumbres generados por pandemias, guerras, eventos naturales, cuestiones políticas o temas de inestabilidad geográfica. Con la relocalización de empresas, la logística comercial para colocar un producto en el extranjero se simplifica, ello en atención a la cercanía geográfica con el lugar de destino y de exportación de los bienes.
- Mayor posibilidad de estar en contacto y comunicación con los clientes con los cuales se celebren las operaciones comerciales internacionales.
- Por supuesto y a final de cuentas, el *nearshoring* se traduce en inversión extranjera que recibe el país receptor de la misma, generándose con ello: recepción de riqueza, generación de empleos y un efecto dinamizador de la economía nacional del Estado que reciba dicha inversión.

- That is to say, by locating the production of a good in a place close to the country of export, this situation leads to a reduction of time, costs and risks in international commercial operations.
- By relocating companies to closer locations, it is possible to deliver the goods involved in international trade transactions in a shorter time.
- This would imply avoiding risks and uncertainties generated by pandemics, wars, natural events, political issues or geographic instability.
- With the relocation of companies, the commercial logistics to place a product abroad is simplified, due to the geographical proximity to the place of destination and export of the goods.
- Increased possibility of being in contact and communication with customers with whom international commercial operations are carried out.
- Naturally, and at the end of the day, nearshoring translates into foreign investment that is received by the country receiving the investment, generating wealth, job creation and a dynamic effect on the national economy of the State receiving the investment.



Análisis del *nearshoring* en la región de Latinoamérica

La región de Latinoamérica en general puede resultar beneficiada con la llamada relocalización de empresas provenientes principalmente de Asia, aunque no nos parecería extraño que, con la invasión de Rusia a Ucrania, empresas europeas extranjeras observarán a dicha región como una buena opción para la inversión extranjera.

A juicio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID),⁵ se ha señalado que la ganancia potencial para América Latina y el Caribe, en relación con las oportunidades del *nearshoring* en el corto y mediano plazo, podrían representar un aumento de hasta US\$78.000 millones en nuevas exportaciones de bienes y servicios, con importantes oportunidades para la región en la industria automotriz, textil, farmacéutica y de energías renovables, entre otras. En este sentido, y a juicio del BID, México y Brasil tendrían las mayores oportunidades. La cifra de US\$78.000 millones se compone de US\$64.000 millones en comercio de bienes y US\$14.000 millones en comercio de servicios. Incluso el propio BID ha efectuado un cálculo para determinar ganancias por concepto de incremento en las exportaciones, lo anterior, atendiendo al aludido concepto de *nearshoring*:

| País | Ganancias a corto plazo, provenientes de los Estados Unidos | Latinoamérica y el Caribe, ganancias en el Corto plazo | Oportunidades de ganancias, en el mediano plazo | Total |
|---------------------------|---|--|---|---------|
| Argentina | 890.7 | 1518.0 | 1497.8 | 3906.5 |
| Bahamas | 33.2 | 23.8 | 119.9 | 177.0 |
| Belice | 5.9 | 6.3 | 31.7 | 43.9 |
| Bolivia | 50.5 | 60.8 | 14.1 | 125.3 |
| Brasil | 4153.0 | 3144.3 | 546.8 | 7844.1 |
| Barbados | 9.7 | 42.8 | 8.1 | 60.6 |
| Chile | 665.8 | 516.0 | 641.1 | 1822.9 |
| Colombia | 1498.5 | 886.9 | 188.4 | 2573.8 |
| Costa Rica | 918.1 | 539.3 | 87.4 | 1544.8 |
| República Dominicana | 1362.9 | 150.2 | 67.6 | 1580.7 |
| Ecuador | 482.0 | 285.8 | 72.8 | 840.7 |
| Guatemala | 436.4 | 293.8 | 55.5 | 785.7 |
| Guyana | 23.7 | 370.1 | 6.2 | 400.0 |
| Honduras | 745.1 | 418.7 | 79.0 | 1242.8 |
| Haití | 237.2 | 11.4 | 4.4 | 253.1 |
| Jamaica | 84.9 | 25.8 | 27.8 | 138.5 |
| México | 29679.4 | 2628.2 | 2970.6 | 35278.2 |
| Nicaragua | 473.3 | 78.2 | 17.0 | 568.5 |
| Panamá | 81.3 | 549.2 | 171.5 | 802.0 |
| Perú | 792.0 | 498.0 | 128.4 | 1418.5 |
| Paraguay | 43.9 | 181.1 | 26.3 | 251.3 |
| El Salvador | 686.4 | 343.6 | 19.9 | 1049.9 |
| Surinam | 25.0 | 18.7 | 14.8 | 58.5 |
| Trinidad y Tobago | 87.9 | 304.5 | 84.3 | 476.7 |
| Uruguay | 69.3 | 369.5 | 89.4 | 528.2 |
| Venezuela | 218.4 | 48.7 | 53.8 | 320.9 |
| Latinoamérica y el Caribe | 43754.4 | 13313.7 | 7024.9 | 64093.0 |

Como ha podido observarse del estudio efectuado por el Banco Interamericano de Desarrollo, entre las naciones que más pueden beneficiarse de la figura del *nearshoring* se encuentran: México, Brasil, Argentina, Colombia y Chile, aunque en general, tal cuestión beneficiaría económicamente a toda Latinoamérica.

Analysis of nearshoring in the Latin American region

The Latin American region in general may benefit from the so-called relocation of companies mainly from Asia, although it would not seem strange to us that, with Russia's invasion in Ukraine, foreign European companies will look at this region as a good option for foreign investment.

According to the Inter-American Development Bank (IDB),⁵ the potential gains for Latin America and the Caribbean from nearshoring opportunities in the short and medium term could represent an increase of up to US\$78 billion in new exports of goods and services, with important opportunities for the region in the automotive, textile, pharmaceutical and renewable energy industries, among others. In the IDB's opinion, Mexico and Brazil would have the greatest opportunities in this regard. The figure of \$78 billion is made up of \$64 billion in trade in goods and \$14 billion in trade in services. The IDB itself has even made a calculation to determine the gains from increased exports, based on the aforementioned concept of nearshoring:

| Country | Short-term gains, from the United States | Latin America and the Caribbean, short-term gains | Medium-term profit opportunities | Total |
|---------------------------------|--|---|----------------------------------|---------|
| Argentina | 890.7 | 1518.0 | 1497.8 | 3906.5 |
| Bahamas | 33.2 | 23.8 | 119.9 | 177.0 |
| Belize | 5.9 | 6.3 | 31.7 | 43.9 |
| Bolivia | 50.5 | 60.8 | 14.1 | 125.3 |
| Brazil | 4153.0 | 3144.3 | 546.8 | 7844.1 |
| Barbados | 9.7 | 42.8 | 8.1 | 60.6 |
| Chile | 665.8 | 516.0 | 641.1 | 1822.9 |
| Colombia | 1498.5 | 886.9 | 188.4 | 2573.8 |
| Costa Rica | 918.1 | 539.3 | 87.4 | 1544.8 |
| Dominican Republic | 1362.9 | 150.2 | 67.6 | 1580.7 |
| Ecuador | 482.0 | 285.8 | 72.8 | 840.7 |
| Guatemala | 436.4 | 293.8 | 55.5 | 785.7 |
| Guyana | 23.7 | 370.1 | 6.2 | 400.0 |
| Honduras | 745.1 | 418.7 | 79.0 | 1242.8 |
| Haiti | 237.2 | 11.4 | 4.4 | 253.1 |
| Jamaica | 84.9 | 25.8 | 27.8 | 138.5 |
| Mexico | 29679.4 | 2628.2 | 2970.6 | 35278.2 |
| Nicaragua | 473.3 | 78.2 | 17.0 | 568.5 |
| Panama | 81.3 | 549.2 | 171.5 | 802.0 |
| Peru | 792.0 | 498.0 | 128.4 | 1418.5 |
| Paraguay | 43.9 | 181.1 | 26.3 | 251.3 |
| El Salvador | 686.4 | 343.6 | 19.9 | 1049.9 |
| Surinam | 25.0 | 18.7 | 14.8 | 58.5 |
| Trinidad and Tobago | 87.9 | 304.5 | 84.3 | 476.7 |
| Uruguay | 69.3 | 369.5 | 89.4 | 528.2 |
| Venezuela | 218.4 | 48.7 | 53.8 | 320.9 |
| Latin America and the Caribbean | 43754.4 | 13313.7 | 7024.9 | 64093.0 |

As can be seen from the study carried out by the Inter-American Development Bank, some of the nations that could benefit the most from nearshoring are: Mexico, Brazil, Argentina, Colombia and Chile, although in general, such a matter would economically benefit all of Latin America.

Caso de México en el marco del *nearshoring*

En relación a la situación de México, tal y como se ha visto, el país podría verse altamente beneficiado con el tema del *nearshoring* o de relocalización de empresas, pues la cercanía geográfica con el mercado de los Estados Unidos de América se traduce en una oportunidad comercial y de generación de riqueza importante para nuestro país. A mayor abundamiento y de acuerdo con GBM Academy, si bien los Estados del Norte de México han sido los primeros testigos del *nearshoring*, se están empezando a ver los alcances económicos en distintos Estados del Bajío y se espera que próximamente llegue inversión a nuevas regiones del centro y sur del país. Asimismo, se indica que las inversiones provenientes del extranjero llegarían a México procedentes de Alemania, Estados Unidos y China, ello ya que, recientemente se han anunciado inversiones por parte de empresas tales como BMW en San Luis Potosí por US\$872 millones; NOAH en Nuevo León con US\$100 millones; BIC en Coahuila por concepto de US\$70 millones; Nestlé en el Estado de México con US\$41 millones, etc.⁶



A mayor abundamiento y de acuerdo con Cecilia Barría de la BBC, se refiere que la gran mayoría de las empresas están agregando nuevas líneas de producción en México para diversificarse desde Asia, menciona que de acuerdo con Carlos Capistran, economista de Bank of America, la manufactura en el Norte y Centro del país ha aumentado; el empleo en esa zona está muy por encima de los niveles previos a la pandemia y los salarios también están subiendo en comparación a otras zonas del país. México se ha vuelto más atractivo para instalar la manufactura proveniente de Asia por la cercanía geográfica con EE.UU., el costo de la mano de obra, la guerra comercial entre Washington y Pekín, y las ventajas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), el cual entró en vigor en el año de 2020.⁷

The case of Mexico in the context of *nearshoring*

In relation to Mexico's situation, as we have seen, the country could be highly benefited by the *nearshoring* or relocation of companies, since the geographic proximity to the United States market translates into a significant commercial opportunity and wealth generation for our country. According to GBM Academy, although the northern states of Mexico have been the first witnesses of *nearshoring*, the economic impact is beginning to be seen in different states of the Bajío region, and it is expected that investment will soon reach new regions in the center and south of the country. It is also indicated that investments from abroad will come to Mexico from Germany, the United States and China, as investments have recently been announced by companies such as BMW in San Luis Potosí for US\$872 million; NOAH in Nuevo León for US\$100 million; BIC in Coahuila for US\$70 million; Nestlé in the State of Mexico for US\$41 million, etc.⁶

According to Cecilia Barría from BBC, the vast majority of companies are adding new production lines in Mexico to diversify from Asia. She mentions that according to Carlos Capistran, economist at Bank of America, manufacturing in the North and Center of the country has increased; employment in that area is well above pre-pandemic levels and salaries are also rising compared to other areas of the country. Mexico has become more attractive for Asian manufacturing due to its geographic proximity to the U.S., labor costs, the trade war between Washington and Beijing, and the advantages of the North American Free Trade Agreement (United States-Mexico-Canada Agreement or USMCA), which came into force in 2020.⁷

Se estima que México cuenta con una ventana de oportunidad que bien aprovechada puede generar mayores oportunidades de inversión y de generación de riqueza, por lo que establecer condiciones industriales adecuadas, sea de infraestructura, de comunicaciones y de un reforzamiento de la educación industrial y tecnológica, se estima que tales cuestiones podrían ayudar a impulsar favorablemente a toda la gama de relocalización de empresas extranjeras, lo cual, a mediano y largo plazos, puede traducirse en un mayor crecimiento económico para el país.

Fuentes

1. DW. BMW invierte en México para reforzar la electromovilidad. Portal de DW. 14 de febrero de 2023. Documento consultado en el mes de marzo de 2023. Ubicado en la página: <https://www.dw.com/es/bmw-invierte-en-m%C3%A9xico-para-reforzar-la-electromovilidad/a-64612515#:~:text=La%20automotriz%20alemana%20anunci%C3%B3%20una,San%20Luis%20Potos%C3%AD%20ser%C3%A1%20ampliada.>
2. ATAHUALPA, Amerise. China: 4 razones que explican por qué los inversores extranjeros están huyendo del país asiático. BBC News Mundo. 15 de junio de 2022. Documento consultado en el mes de marzo de 2023. Ubicado en la página: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-61764851>
3. Swissinfo.ch. Moody´s eleva al 5% su pronóstico de crecimiento del PIB chino en 2023 y 2024. 01 de marzo de 2023. Documento consultado en el mes de marzo de 2023. Ubicado en la página: https://www.swissinfo.ch/spa/china-coyuntura_moody-s-eleva-al-5--su-pron%C3%B3stico-de-crecimiento-del-pib-chino-en-2023-y-2024/48324174
4. KAMP, Bart. Inversión Extranjera Directa europea hacia Asia: ¿Qué vemos en términos de China (plus one)? El Diario Vasco. 25 de octubre de 2022. España. Documento consultado en el mes de marzo de 2023. Ubicado en la página: <https://blogs.diariovasco.com/ekonomiaren-plaza/2022/10/25/inversion-extranjera-directa-europea-hacia-asia-que-vemos-en-terminos-de-china-plus-one/>
5. Banco Interamericano de Desarrollo. Nearshoring puede agregar \$78 mil millones anuales en exportaciones de América Latina y el Caribe. Comunicados de Prensa. 07 de junio de 2022. Documento consultado en el mes de febrero de 2023. Ubicado en la página: <https://www.iadb.org/en/news/nearshoring-can-add-annual-78-bln-exports-latin-america-and-caribbean>
6. GBM Academy. ¿Cómo va el nearshoring en México?. Portal de GBM. 07 de febrero de 2023. Documento consultado en el mes de febrero de 2023. Ubicado en la página: <https://gbm.com/academy/como-va-el-nearshoring-en-mexico/>
7. BARRÍA, Cecilia. "Nearshoring": el multimillonario boom industrial que vive México- como alternativa al "Made in China". BBC News Mundo. 21 de febrero de 2023. Documento consultado en el mes de marzo de 2023. Ubicado en la página: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-64590655>

It is assumed that Mexico has an opportunity that, if well exploited, can generate greater investment opportunities and wealth generation, so establishing adequate industrial conditions, whether in terms of infrastructure, communications and strengthening industrial and technological education, it is estimated that such matters could help to favorably promote the full range of relocation of foreign companies, which, in the medium and long term, can translate into greater economic growth for the country.

Sources

1. DW. BMW invests in Mexico to strengthen electromobility. DW website. February 14, 2023. Document consulted on March 2023. Located at: <https://www.dw.com/es/bmw-invierte-en-m%C3%A9xico-para-reforzar-la-electromovilidad/a-64612515#:~:text=La%20automotriz%20alemana%20anunci%C3%B3%20una,San%20Luis%20Potos%C3%AD%20ser%C3%A1%20ampliada.>
2. ATAHUALPA, Amerise. China: 4 reasons why foreign investors are leaving the Asian country. BBC News Mundo. June 15, 2022. Document consulted on March 2023. Located at: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-61764851>
3. Swissinfo.ch. Moody's raises its forecast for Chinese GDP growth in 2023 and 2024 to 5%. March 01, 2023. Document consulted on March 2023. Located at: https://www.swissinfo.ch/spa/china-coyuntura_moody-s-eleva-al-5--su-pron%C3%B3stico-de-crecimiento-del-pib-chino-en-2023-y-2024/48324174
4. KAMP, Bart. European Foreign Direct Investment to Asia: What do we see in terms of China (plus one)? El Diario Vasco. October 25, 2022. Spain. Document consulted on March 2023. Located at: <https://blogs.diariovasco.com/ekonomiaren-plaza/2022/10/25/inversion-extranjera-directa-europea-hacia-asia-que-vemos-en-terminos-de-china-plus-one/>
5. Inter-American Development Bank. Nearshoring can add \$78 billion annually in exports from Latin America and the Caribbean. Press Releases. June 07, 2022. Document consulted on February 2023. Located at: <https://www.iadb.org/en/news/nearshoring-can-add-annual-78-bln-exports-latin-america-and-caribbean>
6. GBM Academy. How is nearshoring going in Mexico. GBM website. February 07, 2023. Document consulted on February 2023. Located at: <https://gbm.com/academy/como-va-el-nearshoring-en-mexico/>
7. BARRÍA, Cecilia. "Nearshoring": Mexico's multi-billion dollar industrial boom - as an alternative to "Made in China". BBC News Mundo. February 21, 2023. Document consulted on March 2023. Located at: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-64590655>

Análisis de comercio internacional y los tratados comerciales en México

Analysis of international trade and trade
agreements in Mexico



Dr. César **Morales Razo**





Dr. César
Morales Razo

SEMBLANZA

Profesional con 22 años de experiencia en cadena de suministro, materiales, alto y bajo volumen en el sector automotriz, electrónica, línea blanca, industria química, telefonía, manufactura JIT - JIS, así como en seguridad, participando en áreas como: materiales, proyectos, control de producción, almacenes, logística, compras, comercialización, servicio a clientes, seguridad, consultoría y docencia. Entre las compañías con las que ha colaborado se encuentran: General Motors, American Axle, Moto Diesel, Flextronics, Poliuretanos Summa Woodbridge, Samsung Electronics, Ramco Stamping y G4S Private Security Services y Suministro Transamericano de Refacciones. Posee estudios en: Licenciatura en Comercio Internacional en Universidad de Guanajuato / MBA Univa Campus León / APICS - Control Production Inventory Management / Master in Management at Southern Oregon University / PhD en Administración Universidad Intercontinental / Diferentes Diplomados en Lean Manufacturing / Marketing Digital / Business Scorecard / Alta Dirección / Finanzas / Proyectos de Exportación / Gestión de Riesgos / Seguridad. Colaborador en diferentes universidades como UNIVA, Itesi Irapuato, UVM (Ags., Qro., Ecatepec, Tlalpan), UNITEC (Marina y Atizapán), UNIMEX (Polanco e Izcalli), Tec Milenio Izcalli, Universidad Autónoma de Querétaro, Universidad Metropolitana de Monterrey y Escuela Bancaria Comercial Tlalnepantla, Instituto de Estudios de Posgrado en Comercio Internacional y Universidad de la Rioja México, siendo profesor de Licenciaturas y Posgrado para carreras de Administración, Comercio Internacional, Mercadotecnia, Ingeniería Industrial y Base de Datos.

RESUME

Professional with 22 years of experience in supply chain, materials, high and low volume in the automotive sector, electronics, home appliance, chemical industry, telephony, JIT - JIS manufacturing, as well as in safety. Participating in areas such as: materials, projects, production control, warehouses, logistics, purchasing, marketing, customer service, safety, consulting, and teaching. Among the companies with which he has collaborated are: General Motors, American Axle, Moto Diesel, Flextronics, Poliuretanos Summa Woodbridge, Samsung Electronics, Ramco Stamping and G4S Private Security Services & Suministro Transamericano de Refacciones. His studies include Bachelor's Degree in International Commerce at Universidad de Guanajuato / MBA Univa Campus León / APICS - Control Production Inventory Management / Master in Management at Southern Oregon University / PhD in Management Universidad Intercontinental / Different Diplomas in Lean Manufacturing / Digital Marketing / Business Scorecard / Senior Management / Finance / Export Projects / Risk Management / Security. Collaborator in different universities such as UNIVA, Itesi Irapuato, UVM (Ags., Qro., Ecatepec, Tlalpan), UNITEC (Marina and Atizapán), UNIMEX (Polanco and Izcalli), Tec Milenio Izcalli, Universidad Autónoma de Querétaro, Universidad Metropolitana de Monterrey, and Escuela Bancaria Comercial Tlalnepantla, Instituto de Estudios de Posgrado en Comercio Internacional & Universidad de la Rioja México, teaching undergraduate and graduate courses in Administration, International Trade, Marketing, Industrial Engineering and Database.

México cuenta con una larga historia en el comercio, si nos remontamos a la época precolombina encontramos que en los antiguos imperios Mayas ya se tenían sistemas de intercambio de mercancías a través del trueque y estas prácticas se extendían más allá de las regiones que comprendía el imperio llegando a algunas zonas de Centroamérica.

Otro sistema de comercialización que data de tiempos antiguos y que prevalece aún en nuestros días son los “Tianguis”, mercados andantes donde encontramos ejemplos puros y natos de competitividad, estrategias de marketing, oferta y demanda, temporalidad y donde desde luego influye la calidad de las mercancías para entrar en una encarnecida búsqueda de las mejores opciones para la compra de artículos y productos esenciales para los mexicanos.

Recordemos también que la llegada de los pobladores del viejo continente es a través de la búsqueda de nuevas rutas comerciales hacia las Indias, con la instauración de las colonias, se estable un enlace comercial entre estas y Europa principalmente. El ejemplo más claro que nos dan diversos historiadores es que la Nueva España se convierte en proveedor prácticamente exclusivo de plata hacia España durante más de 300 años.

Para el México independiente, con la llegada del Ferrocarril a finales del siglo XIX, se inicia un cambio radical en el comercio, con el ferrocarril se amplía el comercio, principalmente con Estados Unidos de América, y desde entonces no ha dejado de ser el principal socio comercial de nuestro país.

Después de la Segunda Guerra Mundial, diferentes países alrededor del mundo comenzaron a buscar alternativas para crear acuerdos en diversos temas, donde se incluía, por supuesto, el comercio, además de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), diversos organismos internacionales surgieron para regular y crear mejores condiciones para hacer tratados entre los países. De esta forma surgen los tratados de libre comercio, con lo que el rol de México se vio ampliamente favorecido en el comercio internacional.

En el año de 1994 entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual se firmó con Estados Unidos y Canadá y que, después de poco más de 25 años, fue renovado con el nombre de T-MEC entrando en vigor el 1 de junio de 2020.



Mexico has a long history in trade, if we go back to pre-Columbian times we find that the ancient Mayan empires already had systems of exchange of goods through barter and these practices extended beyond the regions that covered the empire reaching some areas of Central America.

Another trading system that dates back to ancient times and that still prevails today are the Street Markets (“Tianguis” in Spanish), markets where we find pure and natural examples of competitiveness, marketing strategies, supply and demand, seasonality and where of course the quality of the merchandise influences to enter into a fierce search for the best options for the purchase of essential items and products for the Mexican people.

We should not forget that the arrival of settlers from the old continent was a result of the search for new trade routes to the Indies, and with the establishment of the colonies, a commercial link was established between them and Europe. The clearest example given by several historians is that New Spain became the almost exclusive supplier of silver to Spain for more than 300 years.

For independent Mexico, with the arrival of the railroad at the end of the 19th century, a radical change in trade began, with the railroad trade expanded, mainly with the United States of America, and since then it has not ceased to be the main trading partner of our country.

After World War II, different countries around the world began to look for alternatives to create agreements on various issues, including, of course, trade. In addition to the United Nations (UN), various international organizations emerged to regulate and create better conditions to make treaties between countries. This led to the creation of free trade agreements, which greatly benefited Mexico's role in international trade.

In 1994, the North American Free Trade Agreement (NAFTA) came into force, which was signed with the United States and Canada and which, after a little more than 25 years, was renewed under the name of USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement) and entered into force on June 1, 2020.

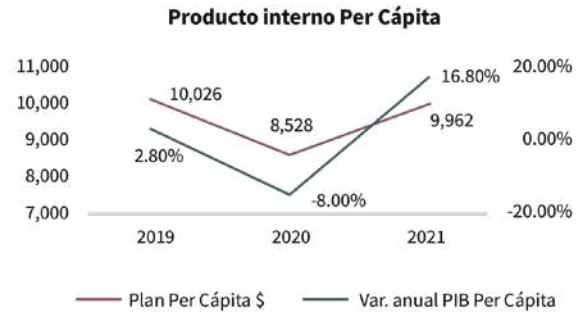
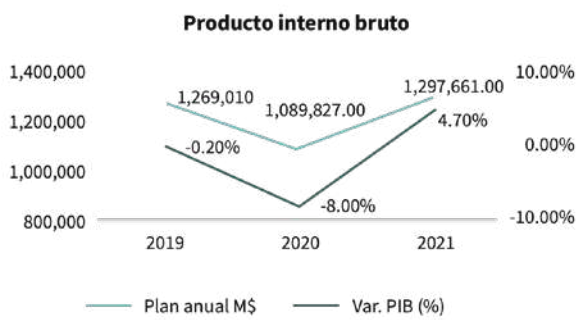
Principales variables del comercio exterior y su evolución en los últimos 3 años

Una variable Macroeconómica es concretamente la medición de un fenómeno macroeconómico de un país: empleo, renta, producción, inflación, salarios, etc.

A continuación, se presentan las principales variables Macroeconómicas de México y su evolución en los últimos 3 años de acuerdo con los datos recolectados del portal de “Datosmacro” de Expansión¹ (2022).

| Producto Interno Bruto | PIB anual M\$ | Var. PIB (%) |
|------------------------|---------------|--------------|
| 2019 | 1,269,010 | -0.20% |
| 2020 | 1,089,827.00 | -8.00% |
| 2021 | 1,297,661.00 | 4.70% |

| Producto Interno Per cápita | PIB Per Cápita \$ | Var. anual PIB Per Cápita |
|-----------------------------|-------------------|---------------------------|
| 2019 | 10,026 | 2.80% |
| 2020 | 8,528 | -14.90% |
| 2021 | 9,962 | 16.80% |



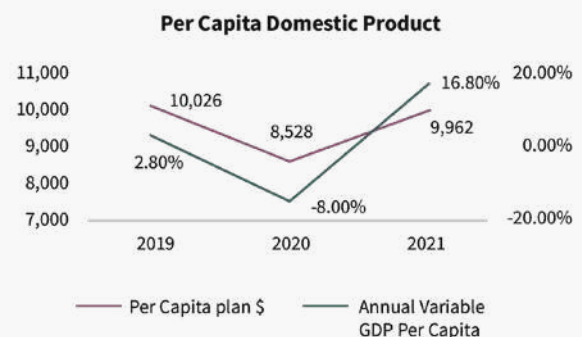
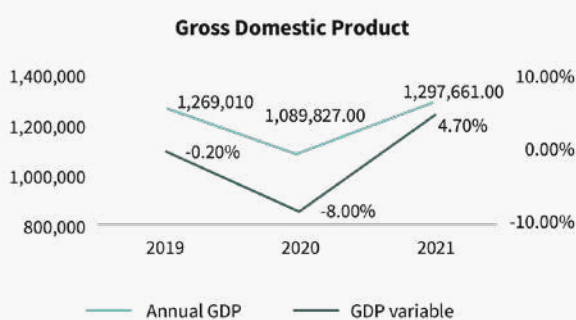
Main foreign trade variables and their evolution over the last 3 years

A macroeconomic variable is specifically the measurement of a macroeconomic phenomenon of a country: employment, income, production, inflation, wages, etc.

The following are the main macroeconomic variables of Mexico and their evolution over the last 3 years according to data collected from Expansión's “Datosmacro” website¹ (2022).

| Gross Domestic Product | Annual GDP | GDP variable |
|------------------------|--------------|--------------|
| 2019 | 1,269,010 | -0.20% |
| 2020 | 1,089,827.00 | -8.00% |
| 2021 | 1,297,661.00 | 4.70% |

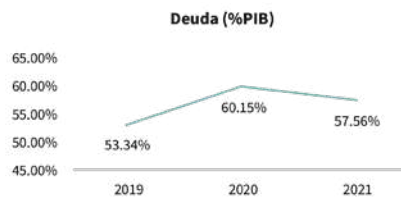
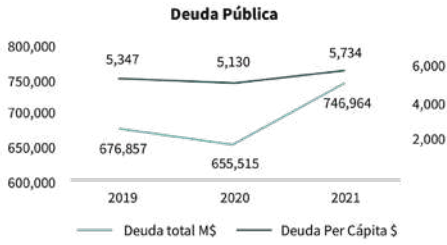
| Per Capita Domestic Product | Per Capita GDP | Annual Variable GDP Per Capita |
|-----------------------------|----------------|--------------------------------|
| 2019 | 10,026 | 2.80% |
| 2020 | 8,528 | -14.90% |
| 2021 | 9,962 | 16.80% |





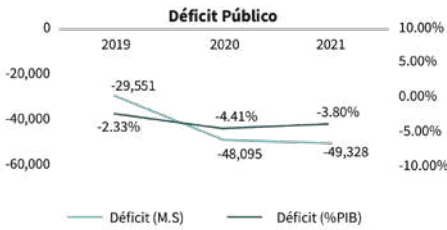
| Deuda Pública | Deuda Total (M\$) | Deuda Per Cápita \$ |
|---------------|-------------------|---------------------|
| 2019 | 676,857 | 5,347 |
| 2020 | 655,515 | 5,130 |
| 2021 | 746,964 | 5,734 |

| Deuda Pública | Deuda (%PIB) |
|---------------|--------------|
| 2019 | 53.34% |
| 2020 | 60.15% |
| 2021 | 57.56% |



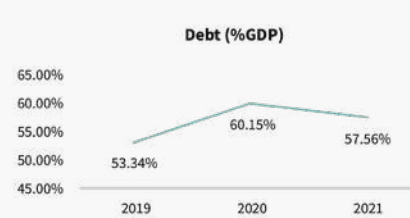
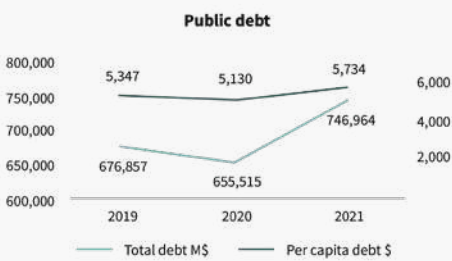
| Déficit público | Déficit (M\$) | Déficit (%PIB) |
|-----------------|---------------|----------------|
| 2019 | -29,551 | -2.33% |
| 2020 | -48,095 | -4.41% |
| 2021 | -49,328 | -3.80% |

| Tasa de desempleo | Tasa de desempleo |
|-------------------|-------------------|
| 2019 | 3.40% |
| 2020 | 4.50% |
| 2021 | 3.50% |



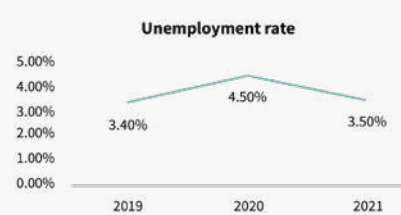
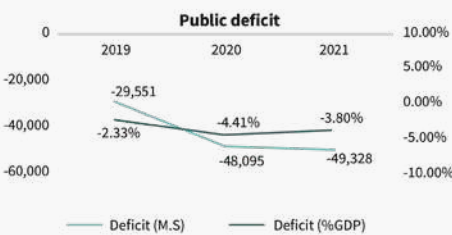
| Public debt | Total debt (M\$) | Per capita debt \$ |
|-------------|------------------|--------------------|
| 2019 | 676,857 | 5,347 |
| 2020 | 655,515 | 5,130 |
| 2021 | 746,964 | 5,734 |

| Public debt | Debt (%GDP) |
|-------------|-------------|
| 2019 | 53.34% |
| 2020 | 60.15% |
| 2021 | 57.56% |



| Public deficit | Deficit (M\$) | Deficit (%GDP) |
|----------------|---------------|----------------|
| 2019 | -29,551 | -2.33% |
| 2020 | -48,095 | -4.41% |
| 2021 | -49,328 | -3.80% |

| Unemployment rate | Unemployment rate |
|-------------------|-------------------|
| 2019 | 3.40% |
| 2020 | 4.50% |
| 2021 | 3.50% |



| Exportaciones netas | Exportaciones (M\$) | Exportaciones % PIB |
|---------------------|---------------------|---------------------|
| 2019 | 460,603.70 | 36.30% |
| 2020 | 416,999.40 | 38.23% |
| 2021 | 494,224.50 | 38.11% |

| Inflación | Tasa inflación |
|-----------|----------------|
| 2019 | 2.80% |
| 2020 | 3.20% |
| 2021 | 7.40% |

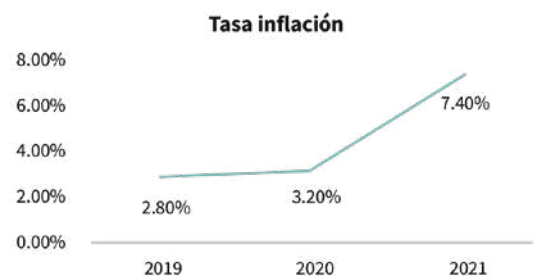
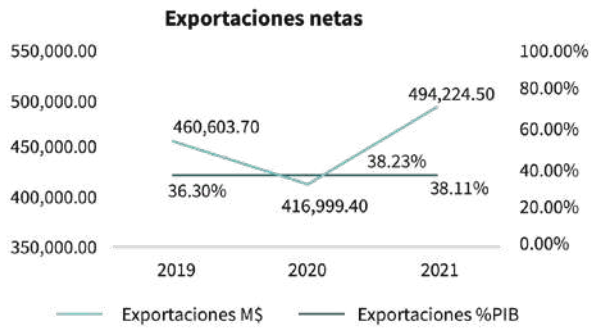


Tabla 1: Datos y Tendencias de principales variables macroeconómicas



| Net exports | Exports (M\$) | Exports % GDP |
|-------------|---------------|---------------|
| 2019 | 460,603.70 | 36.30% |
| 2020 | 416,999.40 | 38.23% |
| 2021 | 494,224.50 | 38.11% |

| Inflation | Inflation Rate |
|-----------|----------------|
| 2019 | 2.80% |
| 2020 | 3.20% |
| 2021 | 7.40% |

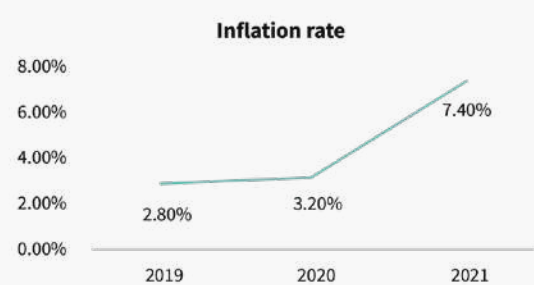
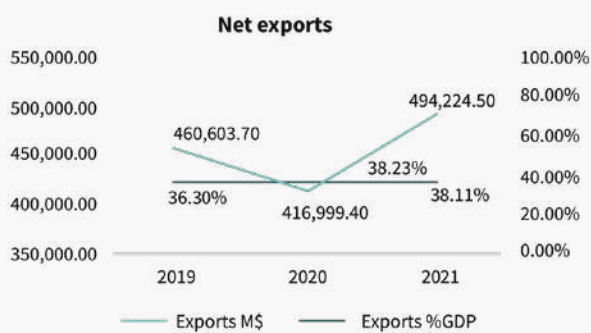


Table 1: Data and Trends of Main Macroeconomic Variables

1. Flujos de comercio internacional

El Gobierno de México define un tratado comercial como “un acuerdo que establecen dos o más países bajo el amparo del derecho internacional y con el objetivo de mejorar sus relaciones en términos económicos y de intercambio comercial”² (2022). Si se habla de un tratado de libre comercio (TLC), se concretan reglas y lineamientos para el intercambio de productos y servicios eliminando obstáculos como pueden ser impuestos o tasas en importaciones y exportaciones. Buscan consolidar mercados para los productos nacionales de cada país, desarrollando ofertas competitivas.

México cuenta con rutas comerciales en América, Europa, Asia y Oceanía.

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO VIGENTES

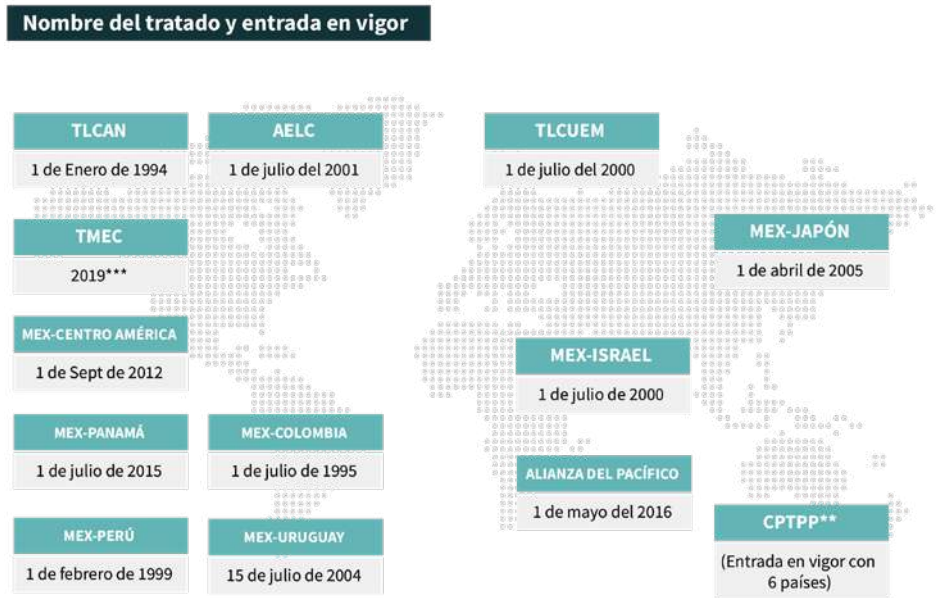


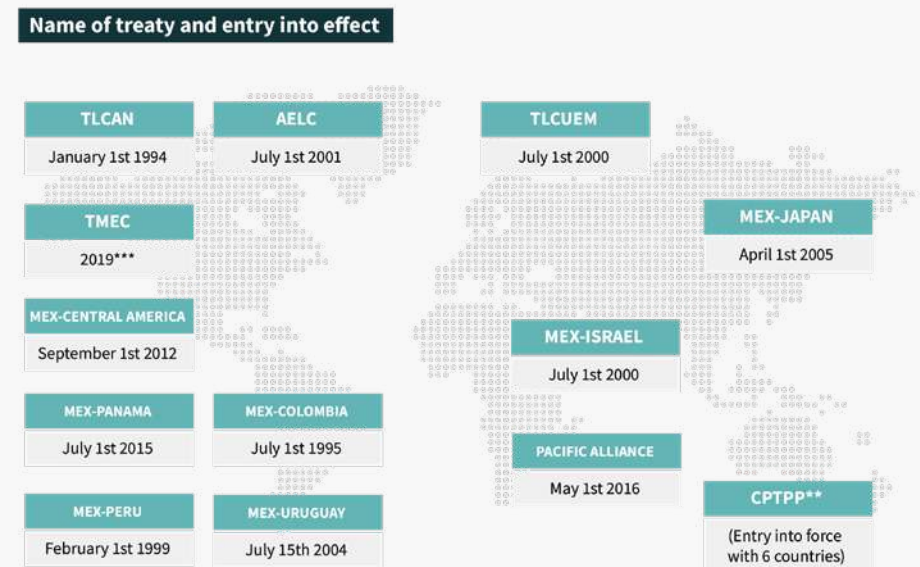
Gráfico 1 Fuente: Secretaría de Economía

1. International trade flows

The Government of Mexico defines a trade agreement as “an agreement established by two or more countries under the protection of international law and with the objective of improving their relations in economic and trade terms”² (2022). A free trade agreement (FTA) establishes rules and guidelines for the exchange of products and services, eliminating obstacles such as taxes or duties on imports and exports. They seek to consolidate markets for the national products of each country, developing competitive offers.

Mexico has trade routes in the Americas, Europe, Asia and Oceania.

FREE TRADE AGREEMENTS



Graph 1 Source: Ministry of Economy

De acuerdo con el “Reporte Analítico” del Banco de México³, (9 de agosto de 2022), sobre la información revisada de Comercio Exterior de junio 2022, el 86.9% de las exportaciones se concentran los productos manufacturados, 7.3% en productos petroleros, 4.2% productos agropecuarios y 1.6% en productos de la industria extractiva. Dentro de los productos manufacturados encontramos principalmente la siderurgia, maquinaria y equipo especial para industrias diversas, productos automotrices, equipos y aparatos electrónicos y eléctricos y alimentos, bebidas y tabaco.

| Exportaciones 2022 | Participación |
|--------------------------|---------------|
| Productos manufacturados | 86.90% |
| Productos petroleros | 7.30% |
| Productos agropecuarios | 4.20% |
| Industria extractiva | 1.60% |

Tabla 2. Participación de exportaciones 1er semestre 2022



EXPORTACIONES

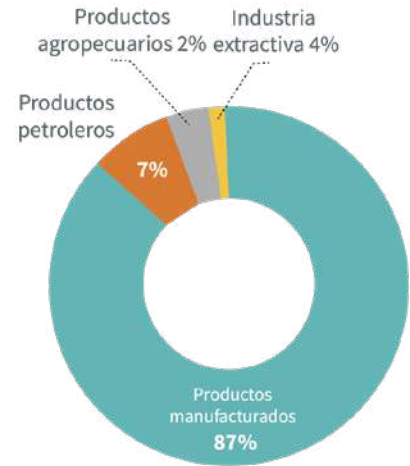


Gráfico 2. Participación de exportaciones primer semestre 2022

According to the “Analytical Report” of Banco de México³, (August 9, 2022), on the reviewed information of Foreign Trade for June 2022, 86.9% of exports are concentrated in manufactured products, 7.3% in petroleum products, 4.2% in agricultural products and 1.6% in products of the extractive industry. Manufactured products mainly include iron and steel, machinery and special equipment for various industries, automotive products, electronic and electrical equipment and appliances, and food, beverages, and tobacco.

| Exports 2022 | Share |
|-----------------------|--------|
| Manufactured products | 86.90% |
| Petroleum products | 7.30% |
| Agricultural products | 4.20% |
| Extractive industry | 1.60% |

Table 2. Share of exports 1st half 2022

EXPORTS

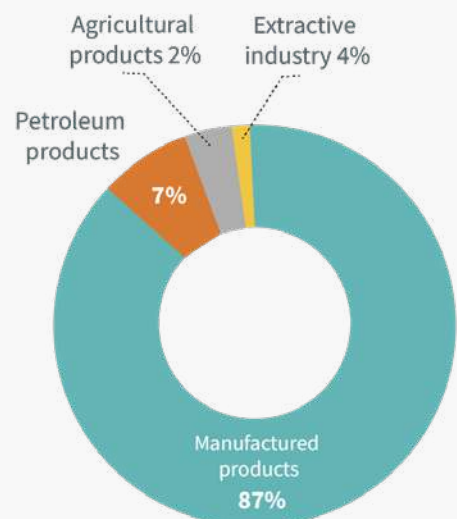


Figure 2. Share of exports first half of 2022Graph 2.

| Principales Exportaciones | Millones de Dólares |
|-----------------------------|---------------------|
| Exportaciones no petroleras | \$465,298 |
| Manufactureras | \$426,075 |
| Petroleras | \$28,925 |
| Petróleo crudo | \$23,983 |
| Agropecuarias | \$19,668 |
| TOTAL | \$963,949 |



| En cuanto a productos manufacturados destacan: | Millones de Dólares |
|---|---------------------|
| Productos metálicos, maquinaria y equipo | \$29,837 |
| Para otros transportes y comunicaciones | \$14,051 |
| Productos automotrices | \$13,627 |
| Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos | \$6,734 |
| Maquinaria y equipo especial para industrias diversas | \$6,618 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | \$2,073 |
| TOTAL | \$72,940 |

Tabla 3. Principales Exportaciones de México en 1er semestre 2022

| Main Exports | Millions of dollars |
|-----------------------|---------------------|
| Non-oil exports | \$465,298 |
| Manufacturing Exports | \$426,075 |
| Oil Exports | \$28,925 |
| Crude oil | \$23,983 |
| Agricultural Exports | \$19,668 |
| TOTAL | \$963,949 |

| Regarding manufactured products, the following are included: | Millions of dollars |
|--|---------------------|
| Metal products, machinery and equipment | \$29,837 |
| For other transportation and communications | \$14,051 |
| Automotive products | \$13,627 |
| Electrical and electronic equipment and appliances | \$6,734 |
| Special machinery and equipment for various industries | \$6,618 |
| Food, beverages and tobacco | \$2,073 |
| TOTAL | \$72,940 |

Table 3. Mexico's Main Exports in 1st half 2022

2. Acuerdos comerciales

De esta forma, México ha establecido catorce acuerdos de libre comercio con diferentes países alrededor del mundo:

1. T-MEC con Estados Unidos y Canadá.
2. TLCUEM con la Unión Europea, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Suecia, Chipre, Eslovenia, Malta, República Checa, Hungría, Polonia, Estonia, Eslovaquia, Letonia y Lituania.
3. TLC con el Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador).
4. TLC con los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.).
5. TLC Colombia (llamado TLC G3 cuando incluía a Venezuela, antes de 2004).
6. TLC con Costa Rica.
7. TLC con Chile.
8. TLC con Israel.
9. TLC con Uruguay.
10. TLC con Japón.
11. TLC con Perú.
12. TLC con Centroamérica (Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua).
13. TLC Panamá, la Alianza del Pacífico (Colombia, Chile y Perú).
14. Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), conformada por Canadá, Australia, Vietnam, Singapur, Brunei, Nueva Zelanda, Japón, Perú, Chile, Malasia y México (algunos de ellos pendientes de ratificación).

2. Trade Agreements

In this way, Mexico has established fourteen free trade agreements with different countries around the world:

1. USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement).
2. FTA EU-MX with the European Union, Germany, Austria, Belgium, Denmark, Spain, Finland, France, Greece, Holland, Ireland, Italy, Luxembourg, Portugal, United Kingdom, Sweden, Cyprus, Slovenia, Malta, Czech Republic, Hungary, Poland, Estonia, Slovakia, Latvia and Lithuania.
3. FTA with the Northern Triangle (Guatemala, Honduras and El Salvador).
4. FTA with the States of the European Free Trade Association (Iceland, Liechtenstein, Norway, and Switzerland).
5. Colombia FTA (called G3 FTA when it included Venezuela, prior to 2004).
6. FTA with Costa Rica.
7. FTA with Chile.
8. FTA with Israel.
9. FTA with Uruguay.
10. FTA with Japan.
11. FTA with Peru.
12. Central America FTA (Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador and Nicaragua).
13. FTA Panama, Pacific Alliance (Colombia, Chile, and Peru).
14. Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), conformed by Canada, Australia, Vietnam, Singapore, Brunei, New Zealand, Japan, Peru, Chile, Malaysia, and Mexico (some of them pending ratification).

Panorama comercial

TMEC
1994-2020

TLC COSTA RICA
1995

TLC COLOMBIA
1995

TLC CHILE
1999

TLCUEM
2000-2020

TLC ISRAEL
2001

TLC TRIÁNGULO DEL NORTE
2001



TLC AELC
2001

TLC URUGUAY
Julio 2004

TLC JAPÓN
2005

TLC PERÚ
2012

TLC CENTROAMÉRICA
2013

TLC PANAMÁ
2015

CPTPP - Asia Pacífico
2018

Gráfico 3. México y sus Tratados de Libre Comercio⁴

Commercial outlook

TMEC
1994-2020

TLC COSTA RICA
1995

TLC COLOMBIA
1995

TLC CHILE
1999

TLCUEM
2000-2020

TLC ISRAEL
2001

TLC NORTHERN TRIANGLE
2001



TLC AELC
2001

TLC URUGUAY
Julio 2004

TLC JAPAN
2005

TLC PERU
2012

TLC CENTRAL AMERICA
2013

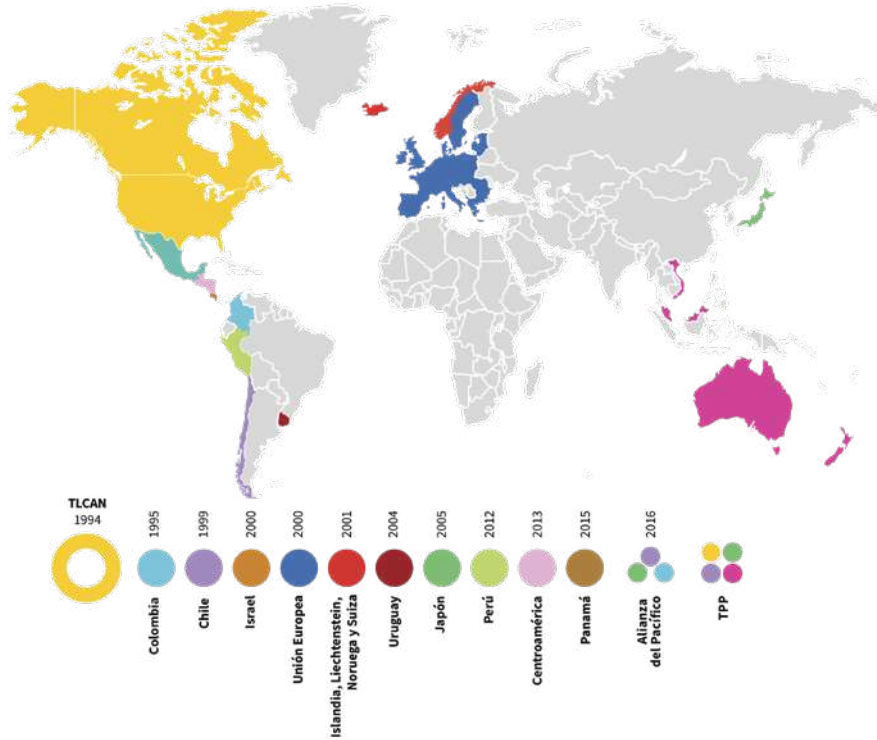
TLC PANAMA
2015

CPTPP - Asia Pacific
2018

Graph 3. Mexico and its Free Trade Agreements⁴

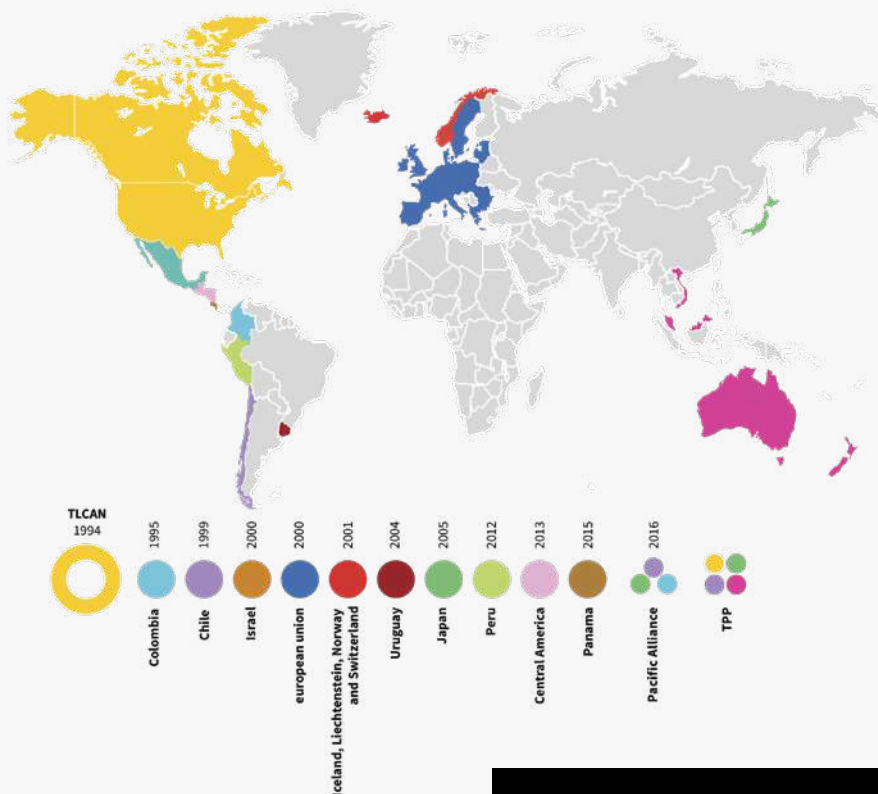
3. Cercanía geográfica

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía⁵ (INEGI, 2022), México cuenta con una superficie total de aproximadamente 2 millones de kilómetros cuadrados, lo que lo convierte en el 5º país con mayor superficie del continente americano y el 14º a nivel mundial. Se encuentra en una posición estratégica en América, con una condición geográfica privilegiada que lo ubica en América del Norte y a la vez lo integra a América Latina por medio del idioma, raíces históricas y cultura. Adicionalmente, es un enlace natural entre el Atlántico y la región Asia-Pacífico gracias a su extensa línea costera. Se caracteriza por ser un país rico en recursos naturales, en su mayoría necesarios para el desarrollo productivo de cualquier país.



3. Geographic proximity

According to the National Institute of Statistics and Geography⁵ (INEGI, 2022), Mexico has a total surface area of approximately 2 million square kilometers, making it the fifth largest country in the Americas and the 14th largest in the world. It is located in a strategic position in the Americas, with a privileged geographic condition that places it in North America and at the same time integrates it to Latin America through language, historical roots and culture. Additionally, it is a natural link between the Atlantic and the Asia-Pacific region thanks to its extensive coastline. It is characterized for being a country rich in natural resources, most of which are necessary for the productive development of any country.



4. Cercanía cultural

Podemos definir la cultura como una serie de creencias, reglas, ideas, tradiciones y costumbres que caracterizan a un pueblo o sociedad y que frecuentemente se transmiten de persona a persona.

Bajo este concepto, para el ámbito de los negocios es indispensable tener en cuenta la cultura de cada una de las partes que participan. México es un país con una extensa y variada cultura que se conforma de diferentes aportaciones provenientes tanto de las diferentes culturas prehispánicas, de la española que llegó con la conquista e incluso de ciertos elementos de la cultura africana.

Esta diversidad cultural de México si bien puede traducirse en una problemática a la hora de realizar negociaciones con otros países, también le da una ventaja al compartir ciertos rasgos culturales con diferentes países tanto de Europa y Asia como de América. La globalización y digitalización nos permite cada vez más conocer e interactuar con personas de todo el mundo, lo que facilita conocer y comprender la cultura de otras regiones y desarrollar nichos de mercado o atraer inversiones que se traduzcan en progreso para el pueblo de México, claro ejemplo de esto es la exportación de productos típicos hacia Estados Unidos, nuestro principal socio comercial, la plataforma que representa México en las artes y música para acaecer a otros mercados o en el contraste el consumismo en México de marcas americanas.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía⁶ (INEGI, 2018), el sector de la cultura representó 3.2% del total del Producto Interno Bruto (PIB) de 2017, lo cual es similar a la aportación del total del Sector Primario, es decir, tiene mayor importancia que la misma agricultura en el total de la economía. La cultura, en términos de empleo, representó en 2017 el 3.2% del total del empleo se concentra en este sector de acuerdo con datos del mismo Instituto.



4. Cultural proximity

Culture can be defined as a set of beliefs, rules, ideas, traditions, and customs that characterize a people or society and are often transmitted from person to person.

Under this concept, for the business environment it is essential to consider the culture of each of the parties involved. Mexico is a country with an extensive and diverse culture that is made up of different contributions from the different pre-Hispanic cultures, from the Spanish culture that arrived with the conquest and even from certain elements of African culture.

Mexico's cultural diversity, although it can be a problem when negotiating with other countries, also gives it an advantage by sharing certain cultural traits with different countries in Europe, Asia, and the Americas. Globalization and digitalization allow us to know and interact with people from all over the world, which makes it easier to know and

understand the culture of other regions and develop market sectors or attract investments that translate into progress for the people of Mexico, a clear example of this is the export of typical products to the United States, our main trading partner, the platform that Mexico represents in the arts and music to reach other markets or in contrast the consumerism in Mexico of American brands.

According to the National Institute of Statistics and Geography⁶ (INEGI, 2018), the culture sector represented 3.2% of the total Gross Domestic Product (GDP) in 2017, which is like the contribution of the total Primary Sector, in other words, it has greater importance than agriculture itself in the total economy. Culture, in terms of employment, represented 3.2% in 2017 of total employment and is concentrated in this sector according to data from the same Institute.

5. Riesgo País

México cuenta con 14 tratados de libre comercio que agrupa a 37 de las economías más importantes a nivel mundial, eso representa un mercado de más de 150 millones de consumidores potenciales, sin embargo, para poder consolidar y explotar estas oportunidades es necesario se atiendan algunas debilidades sobresalientes en materia de infraestructura, transporte, seguridad pública y desarrollo de capital humano, pues esto le resta competitividad y limitan la posibilidad tanto de atraer inversiones como de producir elementos de calidad suficientes para satisfacer la demanda de nuestros principales socios comerciales. De acuerdo con el estudio “Retos y Oportunidades en el comercio exterior de México” publicado por el Instituto Mexicano para la Competitividad en junio de 2021, otro de los principales retos a enfrentar es la desigualdad entre las regiones norte y sur de nuestro país, las entidades ubicadas a lo largo de la frontera norte concentraron el 59% (218 millones de dólares) de las exportaciones totales de mercancías, mientras que las entidades del sur solo aportaron el 6% (23 millones de dólares).

5. Country Risk

Mexico has 14 free trade agreements with 37 of the most important economies in the world, which represents a market of more than 150 million potential consumers, however, in order to consolidate and exploit these opportunities it is necessary to address some outstanding weaknesses in infrastructure, transportation, public safety and human capital development, as this reduces competitiveness and limits the possibility of both attracting investment and producing sufficient quality elements to meet the demand of our main trading partners. According to the study “Challenges and Opportunities in Mexico's foreign trade” published by the Mexican Institute for Competitiveness in June 2021, another of the main challenges to be faced is the inequality between the northern and southern regions of our country, the entities located along the northern border concentrated 59% (218 million dollars) of total merchandise exports, while the southern entities only contributed 6% (23 million dollars).



6. Reglamentos y normas exigidas en el país de destino

La reglamentación de cada país es diferente, sin embargo, hay requisitos generales que se deben cumplir para poder entablar transacciones de comercialización, los tratados de libre comercio coadyuvan a facilitar el intercambio de mercancías entre los países participantes al eliminar impuestos y obstáculos arancelarios.

De manera general, se debe dar cumplimiento a los registros de padrón de exportadores, cumplimientos de normas oficiales de cada país, etiquetados en ámbitos de salud, composición, manufactura, país de origen, regulaciones de salud, denominación de origen, emisión de solicitudes para exportación, además de los requisitos aduanales de cada país.



Preguntas

¿Son los tratados y acuerdos del país coherentes con sus objetivos?

Si, los tratados y acuerdos comerciales establecidos por México pretenden brindar acceso a mercados más amplios, fomentar la competitividad y dar acceso a una mayor diversidad de productos y servicios, eliminar barreras comerciales y facilitar el intercambio de tecnologías.

¿Cuenta con suficientes tratados internacionales? Es decir, si existen áreas de oportunidad en tratados internacionales o están excesivos los tratados vigentes.

Los tratados establecidos ofrecen, por una parte, un reto por las oportunidades mencionadas en materia de infraestructura, seguridad, etc., sin embargo, también permiten desarrollar oportunidades de explorar nichos de mercado con gran potencial para el desarrollo de la economía. El establecimiento justo de condiciones comerciales en los actuales y los posibles nuevos tratados siempre serán benéficos para los productores nacionales.

6. Regulations and standards required in the destination country

Each country's regulations are different; however, there are general requirements that must be met to engage in commercial transactions. Free trade agreements help to facilitate the exchange of goods between participating countries by eliminating taxes and tariff barriers.

In general, it is necessary to comply with the registration of exporters, compliance with the official standards of each country, labeling in the areas of health, composition, manufacturing, country of origin, health regulations, denomination of origin, issuance of applications for export, in addition to the customs requirements of each country.

Questions

Are the country's treaties and agreements consistent with its objectives?

Yes, the treaties and trade agreements established by Mexico are intended to provide access to broader markets, promote competitiveness and provide access to a greater diversity of products and services, eliminate trade barriers and facilitate the exchange of technologies.

Are there sufficient international treaties? In other words, are there areas of opportunity in international treaties or are there too many treaties in force?

On the one hand, the treaties established offer a challenge due to the opportunities mentioned in terms of infrastructure, security, etc.; however, they also allow for the development of opportunities to explore market areas with great potential for the development of the economy. The establishment of fair-trade conditions in the current and possible new treaties will always be beneficial for national producers.

¿Cuál es el tratado con más antigüedad que tiene el país y aún sigue vigente?

El tratado de mayor antigüedad y vigencia es el T-MEC (Anteriormente TLCAN), celebrado hace más de 25 años con Estados Unidos de América y Canadá.

En lugar de negociar tratados con países desarrollados, ¿sería conveniente para el país profundizar el comercio con vecinos que atan los lazos culturales y sociales?

La principal ventaja para México es que cuenta con 14 tratados de libre comercio internacionales, donde se agrupan a las 37 economías más importantes a nivel mundial y que adicionalmente, entre los países participantes en estos tratados, encontramos a todos los vecinos de México, al norte con EEUU y Canadá, al Sur Guatemala, Honduras y el Salvador y no solo eso, sino que se tiene tratados con más países del centro y sur de América, la Unión Europea y la zona Asia-Pacífico, lo que le da una importante ventaja para fortalecer los lazos culturales y sociales no solo con los países cercanos sino con los demás países socios comerciales.

What is the oldest treaty in the country that is still in force?

The oldest and most valid treaty is the USMCA (formerly NAFTA), signed more than 25 years ago with the United States of America and Canada.

Instead of negotiating treaties with developed countries, would it be in the country's interest to strengthen trade with those close to the country that have cultural and social ties?

The main advantage for Mexico is that it has 14 international free trade agreements with the 37 most important economies in the world. In addition, among the countries participating in these treaties, we find all of Mexico's neighbors, to the north with the USA and Canada, to the south with Guatemala, Honduras and El Salvador, and not only that, but we have treaties with more countries in Central and South America, the European Union and the Asia-Pacific zone, which gives us an important advantage to strengthen cultural and social ties not only with nearby countries but with other trading partner countries.



¿Cuáles son las desventajas que pueden identificarse en la firma de algún tratado y qué tratado es el que se identifica?

En general, la firma de tratados de libre comercio busca impulsar el desarrollo económico del país, sin embargo, algunas de las expectativas no se cumplen por completo o quedan lejos de los niveles esperados, implicando ciertas desventajas y que pueden suceder en cualquiera de los tratados establecidos: No generar los niveles de empleo pensado, no generar el nivel socio- económico esperado, inversiones en sectores específicos o solo en ciertas empresas, productos nacionales desplazados, afectación en los precios, entre otras.

¿Cuáles son los costos de no firmar tratados?

La principal desventaja al no firmar tratados de libre comercio es que se impondrían aranceles e impuestos elevados, se restringiría el acceso a mercados más amplios, se limitaría la competitividad y acceso a una mayor diversidad de productos y servicios, así como la existencia de barreras económicas que limitarían el comercio, condiciones injustas, pocas o nulas oportunidades de inversión.

¿Qué elementos no son negociados en los tratados comerciales internacionales?

Desde el punto de vista regulatorio, los tratados de libre comercio contemplan normativas para la protección de:

Disposiciones con denominaciones de origen, Derechos de autor, Derechos de Propiedad intelectual e industrial, Patentes, Nombres comerciales y Logotipos.

Por otro lado, si lo vemos desde el lado de área de oportunidad, los tratados de comerciales deben reforzar en mayor medida la protección de los productos agropecuarios y los pequeños productores, priorizar el acceso preferencial a los bienes y servicios mexicanos para impulsar el desarrollo de los productores nacionales.



What are the disadvantages that can be identified in signing any treaty and which treaty is identified?

In general, the signing of free trade agreements seeks to promote the economic development of the country; however, some of the expectations are not completely fulfilled or are far from the expected levels, implying certain disadvantages that can occur in any of the established agreements: not generating the expected employment levels, not generating the expected socioeconomic level, investments in specific sectors or only in certain companies, displaced national products, price effects, among others.

What are the consequences of not signing treaties?

The main disadvantage of not signing free trade agreements is the imposition of high tariffs and taxes, restricted access to larger markets, limited competitiveness, and access to a greater diversity of products and services, as well as the existence of economic barriers that would limit trade, unfair conditions, limited or no investment opportunities.

What elements are not negotiated in international trade agreements?

From the regulatory point of view, free trade agreements include regulations for the protection of:

Provisions with designations of origin, Copyrights, Intellectual and industrial property rights, Patents, Trade names and Logos.

On the other hand, if we look at the area of opportunity, trade agreements should reinforce to a greater extent the protection of agricultural products and small producers, prioritizing preferential access to Mexican goods and services to promote the development of national producers.

Conclusiones

El comercio Internacional es fundamental para el desarrollo de cualquier país, la evolución en México en este ámbito ha permitido desarrollar una economía con apertura y que ha aportado en gran medida al desarrollo de la competitividad, al crecimiento de productores nacionales, al acceso de nuevos y mejores productos y servicios.

México tiene una oportunidad única que ha creado a través de los tratados internacionales que ha celebrado con países de todos los continentes, esto le permite tener nichos de mercado en prácticamente todo el mundo, sin embargo, debe mejorar e impulsar las estrategias comerciales en beneficio de los sectores menos favorecidos del país, salvaguardar la producción agrícola y procurar que las inversiones sean equitativas en todos los sectores productivos, en los niveles micro, mediano y de gran escala. También debe resolver los retos de infraestructura, seguridad y certeza política, que permitan crear una atmósfera de confianza para los inversionistas. Las tendencias macroeconómicas nos dan una clara visibilidad de los retos que enfrenta nuestro país, pero también de las oportunidades que se tienen en el sector comercial y que sin duda pueden ser un punto de lanza para el desarrollo de México.

Conclusions

International trade is fundamental for the development of any country. Mexico's evolution in this area has allowed the development of an open economy that has contributed greatly to the development of competitiveness, the growth of national producers, and access to new and better products and services.

Mexico has a unique opportunity that it has created through the international treaties it has entered into with countries on all continents, which allows it to have market opportunities in practically the entire world; however, it must improve and promote trade strategies to benefit the country's least favored sectors, safeguard agricultural production and ensure that investments are equitable in all productive sectors, at the small, medium and large-scale levels. It must also resolve the challenges of infrastructure, security, and political certainty, which will create an atmosphere of confidence for investors. Macroeconomic trends give us a clear view of the challenges faced by our country, but also of the opportunities in the commercial sector, which can undoubtedly be crucial for Mexico's development.





Fuentes

1. "Datosmacro", Portal Expansión (2022), <https://datosmacro.expansion.com>
2. Definición, Portal Gobierno de México, (2022) <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/tratados-comerciales>
3. "Reporte Analítico" Portal del Banco de México, (9 de agosto de 2022) <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/>
4. "Conoce cuántos Tratados de Libre Comercio tiene México y su importancia para la economía nacional", Portal Expansión (2022), <https://mundi.io/exportacion/productos-que-exporta-mexico/>
5. Portal Instituto Nacional de Estadística y Geografía⁵ (INEGI, 2022), <https://cuentame.inegi.org.mx/poblacion>
6. Portal Instituto Nacional de Estadística y Geografía⁶ (INEGI, 2018), <https://www.inegi.org.mx/temas/pib/>

Sources

1. "Datosmacro", Expansión website (2022), <https://datosmacro.expansion.com>
2. Definition, Government of Mexico Website, (2022) <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/tratados-comerciales>
3. "Analytical Report" Banco de México website, (August 9, 2022) <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/>
4. "Find out how many Free Trade Agreements Mexico has and their importance for the national economy", Expansión website (2022), <https://mundi.io/exportacion/productos-que-exporta-mexico/>
5. National Institute of Statistics and Geography Website⁵ (INEGI, 2022), <https://cuentame.inegi.org.mx/poblacion>
6. National Institute of Statistics and Geography Website⁶ (INEGI, 2018), <https://www.inegi.org.mx/temas/pib/>

Tienda especializada en regalos,
souvenirs y todo lo necesario
para que la experiencia del
viajero sea la más placentera.



Contamos con más de
42 tiendas en aeropuertos de la República Mexicana tales
como: CDMX, Monterrey, Guadalajara, Los Cabos, Vallarta, Tijuana, entre otros.



**MERCADO
PROVIDENCIA**

AEROPUERTO INTERNACIONAL DE GUADALAJARA, PUERTA "D"

"UN CONCEPTO QUE SE ADAPTA A LOS DIFERENTES MOMENTOS DEL DÍA"

La valoración aduanera y el seguro global de transporte

Customs valuation and global
transportation insurance



Dr. Ricardo Méndez Castro





Dr. Ricardo
Méndez Castro

SEMBLANZA

Abogado egresado de la Universidad de La Salle, especializado en Comercio Exterior y Derecho Marítimo, Maestrando en la Maestría de Derecho del Comercio Exterior y Derecho Aduanero en el CUEJ.

Socio fundador del despacho Askar Camacho, Ramírez y Asociados, litigante, consultor, conferencista y autor de diversas obras relacionadas con el Comercio Exterior y Derecho Marítimo.

Se ha desempeñado como Gerente de Trade Compliance en Mitsui de México, Gerente Jurídico en las Agencias Aduanales NAD Global y Grupo Ei, abogado en el Despacho Morales Heyser y Asociados y en la AAADAM y se inició como servidor público en la Administración Central de Normatividad de Comercio Exterior y Aduanal del SAT.

RESUME

Lawyer graduated from La Salle University, specialized in Foreign Trade and Maritime Law. He has a master's degree in Foreign Trade and Customs Law from CUEJ.

Founding partner of the firm Askar Camacho, Ramírez and Associates. He is litigator, consultant, lecturer and author of several works related to Foreign Trade and Maritime Law.

He has served as Trade Compliance Manager at Mitsui de Mexico, Legal Manager at NAD Global and Grupo Ei Customs Agencies, attorney at Morales Heyser y Asociados and AAADAM and started as a public servant at the Central Administration of Foreign Trade and Customs Regulations at SAT.

Primeramente, debemos conocer ¿qué es el Valor en Aduana? y ¿para qué es utilizado? El Valor en Aduana se relaciona con otros conceptos muy importantes como son el valor de transacción, el precio pagado y el precio por pagar.

El Valor en Aduana de las mercancías será el valor de transacción, salvo la aplicación de otros métodos de valoración.¹

Asimismo, se entiende por valor de transacción de las mercancías a importar al precio pagado por las mismas, siempre que concurran todas las circunstancias para considerar dicho valor,² y que estas se vendan para ser exportadas a territorio nacional por compra efectuada por el importador, precio que se ajustará, en su caso, por los gastos considerados como ajustes positivos o incrementables.

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

First of all, we must know what Customs Value is and what is it used for? The Customs Value is related to other very important concepts such as the transaction value, the price paid and the price to be paid.

The Customs Value of the goods shall be the transaction value, except for the application of other valuation methods.¹

Additionally, the transaction value of the goods to be imported is understood to be the price paid for them, provided that all the circumstances for considering such value are met², and that the goods are sold to be exported to national territory by purchase made by the importer, adjusting, if applicable, for the expenses considered as positive or incremental adjustments.

In addition to the above, the price paid is understood to be the total payment made or to be made by the importer directly or indirectly to or for the benefit of the seller for the imported goods.



Dando respuesta a la segunda interrogante, la importancia del Valor en Aduana de las mercancías radica en que constituye uno de los aspectos más importantes para el cumplimiento de las obligaciones fiscales aduaneras, debido a que es considerado como la base gravable o parte de la misma para la determinación de las contribuciones que se generan con motivo de las operaciones de comercio exterior, por consiguiente, el importador debe tener el resguardo de la información que comprueba el valor utilizado y la metodología aplicada para su obtención.

El importador debe adicionar o sumar todos aquellos gastos que haya erogado por cuenta propia y que no estén comprendido en el precio pagado de las mercancías³, por ejemplo: en relación con la temática a tratar los gastos de seguros que se incurra con motivo del transporte de las mercancías hasta la fecha entrada de las mercancías al territorio nacional.⁴

De manera particular, se considerará como incrementable el cargo por concepto de seguro que se contrate sobre un porcentaje del precio de la Mercancía, cualquiera que sea el momento de pago de la prima.⁵

Conforme a lo expuesto, el importador debe declarar correctamente el Valor Aduana al momento de llevar a cabo el trámite de importación de las mercancías que se destinen a territorio nacional, sin embargo, la normatividad otorga una facilidad administrativa para determinar provisionalmente el Valor Aduana en el supuesto que se haya contratado una póliza de seguros global de transporte anual, siempre que cumplan los requisitos establecidos en la normatividad.⁶

En esta tesitura, si el importador efectuó gastos por concepto de seguro contratando una póliza de seguros global de transporte anual tendrá la opción de determinar un **Valor aduana provisional** cuando no pueda determinar las cantidades que por concepto de seguro debe incrementar en cada operación al precio pagado por las mercancías, por el contrario, si el importador conoce el monto de valor que deberá incrementarse a la base gravable, no siendo necesario utilizar este beneficio.



In response to the second question, the importance of the customs value of the goods lies in the fact that it constitutes one of the most important aspects for the fulfillment of customs tax obligations, since it is considered as the taxable base or part of it for the determination of the taxes generated by foreign trade operations, therefore, the importer must have the safeguard of the information that proves the value used and the methodology applied to obtain it.

The importer must add or add up all those expenses that he/she has incurred on his/her own account and that are not included in the price paid for the goods³, for example: in relation to the subject matter under discussion, insurance expenses incurred in connection with the transportation of the goods up to the date of entry of the goods into the national territory.⁴

In particular, the charge for insurance contracted on a percentage of the price of the Goods, regardless of the time of payment of the premium, shall be considered as incremental.⁵

In accordance with the above, the importer must correctly declare the Customs Value at the moment of carrying out the import procedure of the merchandise destined to national territory; however, the regulations grant an administrative facility to provisionally determine the Customs Value in the event that an annual global transport insurance policy has been contracted, provided that the requirements established in the regulations are met.⁶

In this situation, if the importer incurred insurance expenses by contracting an annual global transportation insurance policy, he/she will have the option of determining a **provisional customs value** when he/she cannot determine the amounts that must be added to the price paid for the goods for insurance purposes in each operation. On the other hand, if the importer knows the amount of value to be added to the taxable base, it is not necessary to use this benefit.

Los requisitos que deberán de cumplir los importadores para utilizar este esquema son los que se indican:

1. Presentar un aviso ante la autoridad aduanera, en la forma oficial aprobada por el SAT. Actualmente, es utilizado el formato denominado **“Aviso de opción para la determinación del valor provisional (seguro global de transporte)”**⁷ y es presentado ante la Administración Desconcentrada de la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior que corresponda.



2. Incrementar el monto de los seguros conforme a las opciones siguientes:

- Incremente al precio pagado por las mercancías, por concepto de seguro, la cantidad que resulte de aplicar a dicho precio el factor que se obtenga de dividir el costo del seguro global del año inmediato anterior entre el valor de las importaciones de Mercancías aseguradas que hubiere efectuado el mismo año.

Opción A:

Factor = (Costo del seguro global del año inmediato anterior) / (El valor de las importaciones de mercancías aseguradas que hubiere efectuado el mismo año)

Valor Aduana Provisional =
(Precio pagado de las mercancías x Factor)

The requirements to be met by importers to use this scheme are the following:

1. File a notice to the customs authority, in the official form approved by the SAT (Tax Administration Service). Currently, the form called **“Notice of option for the determination of the provisional value (global transportation insurance)”**⁷ is used and it is filed before the corresponding Decentralized Administration of the General Administration of Foreign Trade Audit.
2. Increase the amount of insurance in accordance with the following options:
 - Increase the price paid for the goods, for insurance, by the amount resulting from applying to such price the factor obtained by dividing the cost of the global insurance of the immediately preceding year by the value of the imports of insured goods made during the same year.

Option A:

Factor = (Global insurance cost for the immediately preceding year) / (The value of imports of insured goods made during the same year)

Provisional Customs Value =
(Price paid for goods x Factor)

- Cuando el contribuyente inicie actividades de importación o en el año inmediato anterior no haya contratado una póliza de seguros global de transporte anual y, por tal motivo, no cuente con la información correspondiente del año anterior, deberá incrementar al precio pagado por las Mercancías, por concepto de seguro, la cantidad que resulte de aplicar a dicho precio el factor que se obtenga de dividir el costo del seguro global de transporte anual vigente al momento de la importación entre el valor de las importaciones que estime realizar dentro del periodo de cobertura del citado seguro.

Opción B:

Factor = (Costo del seguro global de transporte anual vigente al momento de la importación) / (El valor de las importaciones que estime realizar dentro del periodo de cobertura del citado seguro)

Valor Aduana Provisional =
(Precio pagado de las mercancías x Factor)

- When the taxpayer initiates import activities or in the immediately preceding year has not contracted an annual global transportation insurance policy and, for such reason, does not have the corresponding information for the preceding year, the amount resulting from applying to such price the factor obtained by dividing the cost of the annual global transportation insurance in force at the time of importation by the value of the imports estimated to be made within the period of coverage of such insurance, must be added to the price paid for the Goods, as insurance.

Option B:

Factor = (Cost of annual global transportation insurance in force at the time of importation) / (The value of the imports expected to be made within the period of coverage of the aforementioned insurance policy)

Provisional Customs Value =
(Price paid for goods x Factor)



3. Presentar la Rectificación al pedimento corrigiendo el Valor en Aduana de las mercancías, determinado en forma provisional, mediante declaraciones complementarias, en las que se señalen las cantidades que por concepto de seguro efectivamente les correspondan, pagando las contribuciones actualizadas y los recargos causados que resulten de la determinación definitiva del valor en aduana.⁸
4. Presente las declaraciones complementarias o rectificaciones de los pedimentos, dentro del mes siguiente a la fecha de vencimiento del plazo de cobertura del seguro global de transporte anual.

Por el contrario, si no son presentadas las declaraciones complementarias dentro del plazo establecido, los valores en aduana declarados en forma provisional tendrán el carácter de definitivos.



5. En la gestión del aviso deberán adjuntar los documentos que se indican:
 - a) Cédula de identificación fiscal, aviso o constancia de inscripción en el RFC, siempre que esta última no exceda de un mes de haber sido expedida por la autoridad competente.
 - b) Solicitud de inscripción en el padrón de importadores.
 - c) Testimonio notarial del poder, mediante el cual se faculta a la persona que firma el escrito, para realizar actos de administración.
 - d) Testimonio notarial del acta de la escritura constitutiva y, en su caso, de las modificaciones.
 - e) Póliza de seguro global contratada durante el año de operaciones.
 - f) Además de anexar los documentos utilizados conforme al artículo 36-A de la Ley Aduanera.

En resumen, es importante que los importadores que contraten pólizas de seguros global de transporte anual identifiquen si es viable utilizar un valor provisional en las operaciones aduaneras, y quienes tienen implementado este esquema deberán asegurarse de que cumplen con los requisitos antes mencionados y presenten las correcciones en tiempo y forma.

3. File the Rectification to the customs declaration correcting the Customs Value of the goods, determined provisionally, by means of complementary declarations, in which the amounts actually corresponding to them for insurance are indicated, paying the updated taxes and the surcharges caused resulting from the definitive determination of the customs value.⁸
4. File the complementary declarations or rectifications of the customs declarations within the month following the expiration date of the coverage term of the annual global transportation insurance.

On the other hand, if the complementary declarations are not filed within the established period, the customs values declared provisionally shall be considered definitive.

5. The following documents must be attached to the notice:
 - a) Tax identification card, notice or proof of registration in the RFC (Federal Taxpayers Registry), provided that the latter does not exceed one month of having been issued by the competent authority.
 - b) Application for registration in the importers registry.
 - c) Notarial power of attorney, by means of which the person signing the document is empowered to perform acts of administration.
 - d) Notarial testimony of the deed of incorporation and, if applicable, of any amendments.
 - e) Global insurance policy contracted during the year of operations.
 - f) In addition, the documents used in accordance with Article 36-A of the Customs Law must be attached.

In summary, it is important that importers who contract annual global transportation insurance policies identify whether it is feasible to use a provisional value in customs operations, and those who have implemented this scheme should ensure that they comply with the requirements previously mentioned and submit the corrections in a timely manner.

Fuentes

1. Cfr. Artículo 64 de la Ley Aduanera.
2. Cfr. Artículo 67 de la Ley Aduanera.
3. Cfr. Artículo 65 de la Ley Aduanera.
4. Cfr. Artículo 56, fracción I de la Ley Aduanera.
5. Cfr. Artículo 116 del Reglamento de la Ley Aduanera.
6. Cfr. Artículo 117 del Reglamento de la Ley Aduanera.
7. Cfr. Regla 1.6.5 y Anexo 1 de las RGCE para 2023.
8. Cfr. Artículo 89 de la Ley Aduanera.

Sources

1. Cfr. Article 64 of the Customs Law.
2. Cfr. Article 67 of the Customs Law.
3. Cfr. Article 65 of the Customs Law.
4. Cfr. Article 56, section I of the Customs Law.
5. Cfr. Article 116 of the Regulations to the Customs Law.
6. Cfr. Article 117 of the Regulations to the Customs Law.
7. Cfr. Rule 1.6.5 and Annex 1 of the General Foreign Trade Rules for 2023.
8. Cfr. Article 89 of the Customs Law.



Carga internacional aérea en México

International air cargo in Mexico



Dr. Javier Cendejas Meneses





Dr. Luis Javier
Cendejas Meneses

SEMBLANZA

Catedrático e investigador y escritor a nivel posgrado. Director de comunicación, marketing, relaciones institucionales y proyectos estratégicos. Recibió el Premio Nacional de Exportación presentado por el Presidente de la República; Instructor en organismos de comercio internacional y miembro de comités académicos; estudiante de comercio electrónico; su enfoque social se ejecuta como Presidente de un Club Rotario. Socio activo del COMCE, AMTI, CAMEXA, IMECE, CLAU, ANEI.

Licenciado en Comercio Internacional con mención honorífica; Maestro en Administración y Alta Dirección; tiene un posgrado en Mercadotecnia Digital; y Doctor en Logística y Dirección de Cadena de Suministros. Cuenta con amplia experiencia en relaciones institucionales y negociaciones con más de 4,000 reuniones de negocios enfocadas en lograr mejores prácticas de comercio exterior en México durante los últimos 20 años.

Conferencista a nivel nacional en comercio exterior y logística internacional con enfoque al diseño de estrategias para mejorar la competitividad y participación de mercado de cadenas de suministro bajo un contexto global incorporando los aspectos de aduanas, transporte, distribución, almacenaje, logística entre otros. Ha logrado participar en más de 1,500 proyectos de cadena de suministro en Norteamérica siendo actor clave para el cierre de las negociaciones. Es considerado un estratega en las instituciones en las que colabora y líder de opinión en el comercio exterior en México.

RESUME

Professor, researcher and writer at postgraduate level. Director of communication, marketing, institutional relations and strategic projects. Has received the National Export Award presented by the President of Mexico; Instructor in international trade organizations and member of academic committees; student of electronic commerce; his social focus is executed as President of a Rotary Club. Active member of COMCE, AMTI, CAMEXA, IMECE, CLAU, ANEI.

He holds a Bachelor's degree in International Trade with honors; Master's degree in Administration and Senior Management; a postgraduate degree in Digital Marketing; and a PhD in Logistics and Supply Chain Management. He has extensive experience in institutional relations and negotiations with more than 4,000 business meetings focused on achieving best practices in foreign trade in Mexico during the last 20 years.

Lecturer at national level in foreign trade and international logistics with focus on the design of strategies to improve competitiveness and market share of supply chains under a global context incorporating the aspects of customs, transportation, distribution, warehousing, logistics and others. He has participated in more than 1,500 supply chain projects in North America being a key player in the closing of negotiations. He is considered a strategist in the institutions in which he collaborates and an opinion leader in foreign trade in Mexico.



Aproximadamente el 1% de toda la carga que se mueve en el mundo se realiza por vía aérea, lo que convierte al transporte aéreo en el medio de transporte más exclusivo para el comercio exterior. México es pilar en la flotabilidad de este servicio, ya que apoya a la reactivación económica en la actividad de este subsector para sus importaciones y exportaciones.

Su historia se remonta al año 1783 con la invención del globo aerostático, el cual era utilizado para transportar mercancía y personas; pero derivado al avance tecnológico aplicado en la aviación, hoy en día se tiene a las aeronaves como principal vehículo en la transportación aérea.

Las actividades de manufactura nacional y los flujos del comercio mundial han obligado a este sector a presentarse competitivos en la confiabilidad del servicio, en las tarifas y en los tiempos de tránsito cortos. Otro de los principales retos que ha enfrentado esta industria es la infraestructura aeroportuaria, que en nuestro país no ha ido cubriendo la demanda que solicitan los importadores y exportadores.

“Un aspecto que lamentablemente influirá en el crecimiento de esta industria, al menos en el futuro cercano, es el incremento del riesgo ante la inseguridad generalizada a todo lo largo y ancho de nuestro territorio. El transporte aéreo es el medio de transporte más moderno y con menor índice de siniestralidad.” (*The Logistics World*, 2023, párr.4)

Approximately 1% of all cargo moved in the world is carried by air, which makes air transport the most exclusive means of transportation for foreign trade. Mexico is a leading player in the stability of this service, as it supports the economic reactivation of this subsector's activity for imports and exports.

Its history dates back to 1783 with the invention of the hot air balloon, which was used to transport goods and people; but due to technological advances in aviation, today aircraft are the main vehicle for air transportation.

Domestic manufacturing activities and global trade flows have forced this sector to be competitive in terms of service reliability, tariffs and short transit times. Another of the main challenges faced by this industry is the airport infrastructure, which in our country has not been meeting the demand requested by importers and exporters.

“One aspect that will unfortunately influence the growth of this industry, at least in the near future, is the increase in risk due to the generalized insecurity throughout our territory. Air transport is the most modern means of transport and has the lowest accident rate.” (*The Logistics World*, 2023, paragraph 4)



¿Cuánto mueve?

Como se mencionaba con anterioridad, el transporte aéreo sólo representa el 1% de la carga total transportada. Según datos de la Agencia Federal de Aviación Civil (AFAC) durante el periodo de Enero-Octubre 2022 se transportaron un total de 829.5 millones de toneladas de mercancía por vía aérea, mientras que en el mismo periodo del 2021, se transportaron un total de 802.2 millones de toneladas y en el 2020 un total de 677.7 millones de toneladas.

Gracias a las cifras proporcionadas por el Gobierno de México y la Secretaría de Comunicaciones se puede observar que la variación porcentual de carga aérea en el 2022 con respecto al 2021, fue de 3.3% en cargas nacionales y 3.8% en cargas internacionales.

La tendencia muestra un incremento en los vuelos internacionales de carga, lo que nos arroja una perspectiva de que la economía mexicana y el comercio exterior se está reactivando de la crisis enfrentada por el COVID-19.

A continuación, se muestra una tabla comparativa del total de toneladas transportada por vía aérea del periodo Enero-Octubre 2021 y 2022 por aerolínea:

| Toneladas transportadas (Nacional e Internacional) | 2022 | 2021 | % Var | % Part |
|--|------------------|------------------|-------------|---------------|
| Aeronaves | 73,661.7 | 64,421.3 | 14.3% | 8.9% |
| MCS Aerocarga de México | 37,866.0 | 46,542.3 | -18.6% | 4.6% |
| Estafeta | 32,644.4 | 28,130.1 | 16.0% | 3.9% |
| Grupo Aeroméxico | 100,774.7 | 82,739.7 | 21.8% | 12.1% |
| Volaris | 18,978.8 | 16,919.1 | 12.2% | 2.3% |
| Mas Air | 82,311.2 | 86,952.9 | -5.3% | 9.9% |
| Viva Aerobus | 7,656.0 | 5,395.1 | 41.9% | 0.9% |
| Aerounión | 48,364.6 | 59,666.8 | -18.9% | 5.8% |
| Aeromar | 297.9 | 286.0 | 4.2% | 0.04% |
| Otras | 289.2 | 0.141 | -- | 0.03% |
| Total Mexicanas | 402,844.5 | 391,053.5 | 3.0% | 48.6% |
| Estados Unidos | 152,963.6 | 138,474.5 | 10.5% | 18.4% |
| Canadá | 1,015.2 | 4,303.1 | -76.4% | 0.12% |
| Centro y Sudamérica | 30,516.1 | 19,250.7 | 58.5% | 3.7% |
| Europa | 161,888.0 | 144,277.2 | 12.2% | 19.5% |
| Asia | 74,066.4 | 100,163.9 | -26.1% | 8.9% |
| África | 6,167.6 | 4,638.9 | 33.0% | 0.74% |
| Total Extranjeras | 426,616.9 | 411,108.3 | 3.8% | 51.4% |
| Total | 829,461.4 | 802,161.8 | 3.4% | 100.0% |

How much does this type of transportation move?

As previously mentioned, air transportation only represents 1% of the total cargo transported. According to data from the Federal Civil Aviation Agency (Agencia Federal de Aviación Civil in Spanish or AFAC) during the January-October 2022 period, a total of 829.5 million tons of goods were transported by air, while in the same period of 2021, a total of 802.2 million tons were transported and in 2020 a total of 677.7 million tons were transported.

Thanks to the figures provided by the Government of Mexico and the Ministry of Communications, it can be seen that the percentage variation of air cargo in 2022 with respect to 2021 was 3.3% in domestic cargo and 3.8% in international cargo.

The trend shows an increase in international cargo flights, which gives us a perspective that the Mexican economy and foreign trade is recovering from the crisis faced by COVID-19.

The following is a comparative table of total tons transported by air for the period January-October 2021 and 2022 by airline:

| Tons transported (Nationally and Internationally) | 2022 | 2021 | % Var | % Part |
|---|------------------|------------------|-------------|---------------|
| Aeronaves | 73,661.7 | 64,421.3 | 14.3% | 8.9% |
| MCS Aerocarga de México | 37,866.0 | 46,542.3 | -18.6% | 4.6% |
| Estafeta | 32,644.4 | 28,130.1 | 16.0% | 3.9% |
| Grupo Aeroméxico | 100,774.7 | 82,739.7 | 21.8% | 12.1% |
| Volaris | 18,978.8 | 16,919.1 | 12.2% | 2.3% |
| Mas Air | 82,311.2 | 86,952.9 | -5.3% | 9.9% |
| Viva Aerobus | 7,656.0 | 5,395.1 | 41.9% | 0.9% |
| Aerounión | 48,364.6 | 59,666.8 | -18.9% | 5.8% |
| Aeromar | 297.9 | 286.0 | 4.2% | 0.04% |
| Others | 289.2 | 0.141 | -- | 0.03% |
| Total Mexican Tons Transported | 402,844.5 | 391,053.5 | 3.0% | 48.6% |
| United States | 152,963.6 | 138,474.5 | 10.5% | 18.4% |
| Canada | 1,015.2 | 4,303.1 | -76.4% | 0.12% |
| Central and South America | 30,516.1 | 19,250.7 | 58.5% | 3.7% |
| Europe | 161,888.0 | 144,277.2 | 12.2% | 19.5% |
| Asia | 74,066.4 | 100,163.9 | -26.1% | 8.9% |
| Africa | 6,167.6 | 4,638.9 | 33.0% | 0.74% |
| Total Foreign Tons Transported | 426,616.9 | 411,108.3 | 3.8% | 51.4% |
| Total | 829,461.4 | 802,161.8 | 3.4% | 100.0% |

Describiendo el comercio en miles de dólares, datos de la INEGI con base en el SAT mencionan que las importaciones durante el 2020 fueron por un total de 20,331,612 miles de dólares, mientras que las exportaciones fueron por 36,109,883 miles de dólares.

Durante el 2021 y el 2022 se tuvieron incremento en estas cifras, ya que el comercio se fue recuperando de la crisis económica. En el 2021 las importaciones fueron por un total de 22,234,980 y las exportaciones por un total de 46,296,404 miles de dólares. En el 2022 la suma de las importaciones fue por un monto de 23,135,199 y las exportaciones fueron por 53,548,003 miles de dólares.

Describing trade in thousands of dollars, INEGI (National Institute of Statistics and Geography) data based on SAT (Tax Administration Service) data show that imports during 2020 totaled 20,331,612 thousand dollars, while exports amounted to 36,109,883 thousand dollars.

During 2021 and 2022 there was an increase in these figures, as trade recovered from the economic crisis. In 2021, imports totaled 22,234,980 and exports totaled 46,296,404 thousand dollars. In 2022, imports totaled 23,135,199 and exports 53,548,003 thousand dollars.



¿Quién la mueve?

En un total de 691.3 miles de vuelos del 2022, las aerolíneas nacionales que mayor crecimiento tuvieron fueron Viva Aerobus con un 41.9%, Grupo Aeroméxico con un 21.8% y Estafeta con un 16.0%.

Las principales Aerolíneas en el mercado de exportación e importación de carga aérea nacional son: Aeronaves TSM, MCS Aerocarga de México, Estafeta, Grupo Aeroméxico, Volaris, Mas Air, Viva Aerobus, Aerounión, Aeromar, entre otras.

A octubre del 2022 se tienen registrados 20,070 trámites de licencias, 6,283 pilotos capacitados y 9,215 aeronaves matriculadas.

En cuanto a aduanas y aeropuertos con mayor movilidad en carga aérea, tenemos a los siguientes aeropuertos:

| Top 10 | Dic 21 | Dic 22 | Var | %Var | Ene-Dic 21 | Ene-Dic 22 | Var | %Var |
|------------------|------------------|------------------|-----------------|---------------|--------------------|--------------------|-----------------|---------------|
| Ciudad de México | 50,857.1 | 51,995.0 | 1,137.9 | ▲ 2.2% | 567,779.4 | 570,808.1 | 3,028.8 | ▲ 0.5% |
| Guadalajara | 17,094.1 | 14,753.4 | -2,340.7 | ▼ 13.7% | 197,218.7 | 176,778.8 | -20,439.9 | ▼ 10.4% |
| Querétaro | 6,757.1 | 6,693.7 | -63.4 | ▼ 0.9% | 64,888.0 | 72,847.3 | 7,959.3 | ▲ 12.3% |
| Monterrey | 6,691.0 | 6,074.5 | -616.5 | ▼ 9.2% | 67,626.7 | 77,764.1 | 10,137.4 | ▲ 15.0% |
| Toluca | 4,772.1 | 3,610.9 | -1,161.2 | ▼ 24.3% | 54,942.8 | 43,204.5 | -11,738.3 | ▼ 21.4% |
| Cancún | 4,153.7 | 3,543.1 | -610.6 | ▼ 14.7% | 30,866.6 | 45,867.8 | 15,001.1 | ▲ 48.6% |
| Tijuana | 3,411.9 | 3,120.1 | -291.8 | ▼ 8.6% | 35,449.3 | 37,427.4 | 1,978.1 | ▲ 5.6% |
| San Luis Potosí | 2,997.0 | 2,529.5 | -467.4 | ▼ 15.6% | 26,717.5 | 28,790.3 | 2,072.8 | ▲ 7.8% |
| Mérida | 2,152.7 | 2,114.7 | -38.0 | ▼ 1.8% | 22,458.1 | 22,645.8 | 187.7 | ▲ 0.8% |
| Hermosillo | 1,412.2 | 1,202.2 | -210.0 | ▼ 14.9% | 12,467.7 | 14,269.6 | 1,801.9 | ▲ 14.5% |
| Otros | 5,947.1 | 5,428.2 | -518.9 | ▼ 8.7% | 56,246.2 | 59,468.7 | 3,222.6 | ▲ 5.7% |
| TOTAL | 106,245.9 | 101,065.3 | -5,180.6 | ▼ 4.9% | 1,136,661.0 | 1,149,872.5 | 13,211.5 | ▲ 1.2% |

Who is responsible for this?

In a total of 691.3 thousand flights in 2022, the domestic airlines with the highest growth were Viva Aerobus with 41.9%, Grupo Aeroméxico with 21.8% and Estafeta with 16.0%.

The main airlines in the domestic air cargo export and import market are: Aeronaves TSM, MCS Aerocarga de México, Estafeta, Grupo Aeroméxico, Volaris, Mas Air, Viva Aerobus, Aerounión, Aeromar, among others.

As of October 2022, 20,070 licenses have been processed, 6,283 pilots have been trained and 9,215 aircraft have been registered.

In terms of customs and airports with the greatest air cargo mobility, we have the following airports:

| Top 10 | Dec 21 | Dec 22 | Var | %Var | Ene-Dic 21 | Ene-Dic 22 | Var | %Var |
|-----------------|------------------|------------------|-----------------|---------------|--------------------|--------------------|-----------------|---------------|
| Mexico City | 50,857.1 | 51,995.0 | 1,137.9 | ▲ 2.2% | 567,779.4 | 570,808.1 | 3,028.8 | ▲ 0.5% |
| Guadalajara | 17,094.1 | 14,753.4 | -2,340.7 | ▼ 13.7% | 197,218.7 | 176,778.8 | -20,439.9 | ▼ 10.4% |
| Querétaro | 6,757.1 | 6,693.7 | -63.4 | ▼ 0.9% | 64,888.0 | 72,847.3 | 7,959.3 | ▲ 12.3% |
| Monterrey | 6,691.0 | 6,074.5 | -616.5 | ▼ 9.2% | 67,626.7 | 77,764.1 | 10,137.4 | ▲ 15.0% |
| Toluca | 4,772.1 | 3,610.9 | -1,161.2 | ▼ 24.3% | 54,942.8 | 43,204.5 | -11,738.3 | ▼ 21.4% |
| Cancún | 4,153.7 | 3,543.1 | -610.6 | ▼ 14.7% | 30,866.6 | 45,867.8 | 15,001.1 | ▲ 48.6% |
| Tijuana | 3,411.9 | 3,120.1 | -291.8 | ▼ 8.6% | 35,449.3 | 37,427.4 | 1,978.1 | ▲ 5.6% |
| San Luis Potosí | 2,997.0 | 2,529.5 | -467.4 | ▼ 15.6% | 26,717.5 | 28,790.3 | 2,072.8 | ▲ 7.8% |
| Mérida | 2,152.7 | 2,114.7 | -38.0 | ▼ 1.8% | 22,458.1 | 22,645.8 | 187.7 | ▲ 0.8% |
| Hermosillo | 1,412.2 | 1,202.2 | -210.0 | ▼ 14.9% | 12,467.7 | 14,269.6 | 1,801.9 | ▲ 14.5% |
| Others | 5,947.1 | 5,428.2 | -518.9 | ▼ 8.7% | 56,246.2 | 59,468.7 | 3,222.6 | ▲ 5.7% |
| TOTAL | 106,245.9 | 101,065.3 | -5,180.6 | ▼ 4.9% | 1,136,661.0 | 1,149,872.5 | 13,211.5 | ▲ 1.2% |

¿Qué mueven?

Entre la mercancía más común que es transportada vía aérea es la siguiente:

- **Suministros médicos:**
Medicamentos, vacunas o productos farmacéuticos. Estos productos son considerados perecederos por las condiciones climatológicas que necesitan y el tiempo de vida de algunos de ellos.
- **Mercancías peligrosas:**
Explosivos, gases, líquidos o sólidos inflamables o bien sustancias tóxicas. Estos productos son transportados únicamente mediante vía aérea porque pueden ser dañinos para la salud humana y el medio ambiente.
- **Mercancía de valor:**
Joyas, piedras preciosas o determinadas obras de arte. Como bien se sabe, el avión es el medio de transporte más seguro, por lo que estas piezas de alto valor es mejor que sean transportadas vía aérea.
- **Mercancía urgente:**
Por la rapidez con la que cuenta este medio de transporte, es ideal para mercancías que se necesitan con urgencia en otro país.

What do they handle?

The most common goods transported by air include the following:

- **Medical supplies:**
Medicines, vaccines or pharmaceuticals. These products are considered perishable due to the climatic conditions they require and the shelf life of some of them.
- **Dangerous goods:**
Explosives, gasses, flammable liquids or solids, or toxic substances. These products are only transported by air because they can be harmful to human health and the environment.
- **Valuable goods:**
Jewelry, precious stones or certain works of art. As it is well known, the airplane is the safest means of transportation, so these high-value items are best transported by air.
- **Urgent merchandise:**
Due to the speed of this means of transport, it is perfect for goods that are urgently needed in another country.



¿De dónde a dónde?

Una de las ventajas de la carga aérea es que puede transportarse casi de cualquier ciudad a otra, ya que no tiene barreras físicas; sin embargo, hay rutas que son más transitadas a nivel nacional e internacional.

Top 10 de las principales rutas de transporte de mercancía en servicio nacional:

- México-Guadalajara
- San Luis Potosí-México
- Tijuana-México
- México-Mérida
- México-Cancún
- Tijuana-Guadalajara
- Monterrey-México
- San Luis Potosí-Monterrey
- San Luis Potosí-Culiacán
- San Luis Potosí-Guadalajara

Top 10 de las principales rutas de transporte de mercancía en servicio internacional:

- México-Los Ángeles
- México-Hong Kong
- Memphis-Guadalajara
- México-Frankfurt
- México-Luxemburgo
- México-Madrid
- Paris-México
- Hong Kong-Guadalajara
- Los Ángeles-Guadalajara
- Toluca-Memphis



From where to where?

One of the advantages of air cargo is that it can be transported from almost any city to another, since it has no physical barriers; however, there are routes that are more transited nationally and internationally

Top 10 of the main freight routes in domestic service:

- Mexico City-Guadalajara
- San Luis Potosí-Mexico City
- Tijuana-Mexico City
- Mexico City-Mérida
- Mexico City-Cancún
- Tijuana-Guadalajara
- Monterrey-Mexico City
- San Luis Potosí-Monterrey
- San Luis Potosí-Culiacán
- San Luis Potosí-Guadalajara

Top 10 of the main freight routes in international service:

- Mexico-Los Angeles
- Mexico-Hong Kong
- Memphis-Guadalajara
- Mexico-Frankfurt
- Mexico-Luxembourg
- Mexico-Madrid
- Paris-Mexico
- Hong Kong-Guadalajara
- Los Angeles-Guadalajara
- Toluca-Memphis

Top ten de las principales Rutas de transporte de mercancía en Servicio Regular Nacional
Ene(2022-2023) (Ton)

| Ruta | 2022 | 2023 | Var % |
|-------------------------------|--------------|--------------|-------------|
| México - Guadalajara | 1,955 | 1,820 | -6.9% |
| San Luis Potosí - México | 746 | 759 | 1.7% |
| Tijuana - México | 695 | 715 | 2.9% |
| México - Mérida | 390 | 470 | 20.6% |
| México - Cancún | 542 | 468 | -13.7% |
| Tijuana - Guadalajara | 313 | 441 | 41.0% |
| Monterrey - México | 362 | 406 | 12.3% |
| San Luis Potosí - Monterrey | 363 | 350 | -3.7% |
| San Luis Potosí - Cualiacán | 270 | 291 | 7.7% |
| San Luis Potosí - Guadalajara | 326 | 273 | -16.2% |
| Otros | 3,202 | 3,602 | 12.5% |
| TOTAL | 9,164 | 9,596 | 4.7% |

Top ten de las principales Rutas de transporte de mercancía en Servicio Regular Nacional
Ene(2022-2023) (Ton)

| Ruta | 2022 | 2023 | Var % |
|---------------------------|---------------|---------------|-------------|
| México - Los Ángeles | 4,437 | 3,460 | -22.0% |
| México - Hong Kong | - | 2,881 | |
| Memphis - Guadalajara | 1,774 | 2,619 | 47.6% |
| México - Frankfurt | 3,062 | 2,605 | -14.9% |
| México - Luxemburgo | 1,988 | 2,141 | 7.7% |
| México - Madrid | 2,033 | 2,111 | 3.8% |
| Paris - México | 2,308 | 2,050 | -11.2% |
| Hong Kong - Guadalajara | 650 | 2,041 | 214.1% |
| Los Ángeles - Guadalajara | 3,067 | 1,854 | -39.6% |
| Toluca - Memphis | 1,442 | 1,823 | 26.4% |
| Otros | 28,537 | 27,467 | -3.8% |
| TOTAL | 49,299 | 51,051 | 3.6% |

Top ten of the main Routes of Merchandise Transportation in Domestic Regular Service.
Jan (2022-2023) (Ton)

| Route | 2022 | 2023 | Var % |
|-------------------------------|--------------|--------------|-------------|
| México - Guadalajara | 1,955 | 1,820 | -6.9% |
| San Luis Potosí - México | 746 | 759 | 1.7% |
| Tijuana - México | 695 | 715 | 2.9% |
| México - Mérida | 390 | 470 | 20.6% |
| México - Cancún | 542 | 468 | -13.7% |
| Tijuana - Guadalajara | 313 | 441 | 41.0% |
| Monterrey - México | 362 | 406 | 12.3% |
| San Luis Potosí - Monterrey | 363 | 350 | -3.7% |
| San Luis Potosí - Cualiacán | 270 | 291 | 7.7% |
| San Luis Potosí - Guadalajara | 326 | 273 | -16.2% |
| Others | 3,202 | 3,602 | 12.5% |
| TOTAL | 9,164 | 9,596 | 4.7% |

Top ten de las principales Rutas de transporte de mercancía en Servicio Regular Nacional
Ene(2022-2023) (Ton)

| Route | 2022 | 2023 | Var % |
|---------------------------|---------------|---------------|-------------|
| México - Los Angeles | 4,437 | 3,460 | -22.0% |
| México - Hong Kong | - | 2,881 | |
| Memphis - Guadalajara | 1,774 | 2,619 | 47.6% |
| México - Frankfurt | 3,062 | 2,605 | -14.9% |
| México - Luxemburgo | 1,988 | 2,141 | 7.7% |
| México - Madrid | 2,033 | 2,111 | 3.8% |
| Paris - México | 2,308 | 2,050 | -11.2% |
| Hong Kong - Guadalajara | 650 | 2,041 | 214.1% |
| Los Angeles - Guadalajara | 3,067 | 1,854 | -39.6% |
| Toluca - Memphis | 1,442 | 1,823 | 26.4% |
| Others | 28,537 | 27,467 | -3.8% |
| TOTAL | 49,299 | 51,051 | 3.6% |



Infraestructura

La red aeroportuaria nacional consta de 77 aeropuertos, según datos proporcionados por la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes a enero del 2022, de los cuales, 45 de ellos son internacionales. Además de los aeropuertos, el país cuenta con 1,492 aeródromos y 545 helipuertos.

Pese a que se cuenta con una red aeroportuaria amplia, aproximadamente el 71% de la mercancía que viaja por vía aérea se concentra en 5 aeropuertos: Ciudad de México, Cancún, Guadalajara, Tijuana y Monterrey.

El Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM) moviliza por sí solo el 50% de la mercancía transitada por vía aérea, por lo que los tiempos de despacho eran muy elevados por la saturación y demanda que se presentaba. Para solucionar dicha saturación, se emitió un decreto en donde se exhorta a los 16 concesionarios que operan vuelos exclusivos de carga a replantear sus rutas.

El personal que labora en esta red aeroportuaria es de un total 24,319 personas. 4,185 pilotos, 5,272 sobrecargos, 8,503 administrativos, 3,658 en operaciones y 2,701 de mantenimiento. Este personal trabaja en un total de 420 nuevas rutas nacionales y 478 internacionales.

“Para la administración de los aeropuertos de México, estos se distribuyen en los siguientes grupos: Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA), Grupo Aeroportuario Centro Norte (OMA), Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP), Grupo Aeroportuario del Sureste (ASUR), Grupo Aeroportuario de la Ciudad de México (GACM).” (Infobae, 2022, párr. 7)



Infrastructure

The national airport network consists of 77 airports, according to data provided by the Ministry of Infrastructure, Communications and Transportation as of January 2022, 45 being international airports. In addition to airports, the country has 1,492 aerodromes and 545 heliports.

Although there is an extensive airport network, approximately 71% of the goods that travel by air are concentrated in 5 airports: Mexico City, Cancun, Guadalajara, Tijuana and Monterrey.

The Mexico City International Airport (*Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México in Spanish* or AICM) alone handles 50% of the merchandise transited by air, which meant that clearance times were very high due to saturation and demand. In order to solve this saturation, a decree was issued encouraging the 16 dealers that operate exclusive cargo flights to reconsider their routes.

A total of 24,319 people work in this airport network. There are 4,185 pilots, 5,272 flight attendants, 8,503 administrative personnel, 3,658 in operations and 2,701 in maintenance. These personnel work on a total of 420 new domestic and 478 international routes.

“Mexico's airports are administered by the following groups: *Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA), Grupo Aeroportuario Centro Norte (OMA), Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP), Grupo Aeroportuario del Sureste (ASUR), Grupo Aeroportuario de la Ciudad de México (GACM).*” (Infobae, 2022, paragraph 7)

Ventajas y desventajas

Una de las principales razones por las que las personas y empresas eligen el transporte aéreo para sus mercancías es por la rapidez y la seguridad que este tiene, ya que es el medio de transporte en el que menos accidentes se han registrado. Por estas dos razones es que se elige al transporte aéreo para mercancías de gran valor y mercancías perecederas, por la seguridad y la rapidez.

Otra de sus ventajas es que este medio no tiene barreras físicas y facilita el transporte de mercancías a largas distancias, mismo que logra en poco tiempo a comparación con el resto de los medios. Sin importar en qué continente o en qué parte del país se encuentre la mercancía, el transporte aéreo es una excelente opción para conectar dos ciudades.

Así como se han mencionado las ventajas, es momento de hablar de las desventajas o las limitantes que tiene el transporte aéreo en la carga de mercancía. La principal limitante es su costo, es el medio de transporte más costoso debido al elevado y tan variable precio del combustible de las aeronaves, y por la infraestructura aeroportuaria con la que debe contar cada ciudad que desea disponer de este medio.

Otras de sus desventajas es que depende mucho de las condiciones climatológicas que son un factor que no puede ser controlado por el ser humano, las aeronaves necesitan demasiada precisión para el despegue y el aterrizaje, que cualquier cambio en el clima puede provocar retrasos, y aunque son habituales en este medio de transporte los retrasos, muchas veces suelen ser tan largos que afectan las cadenas logísticas de las empresas y llegan a elevar sus costos.



Advantages and disadvantages

One of the main reasons why people and companies choose air transport for their goods is because of its speed and safety, since it is the means of transport with the fewest accidents ever recorded. It is for these two reasons that air transport is chosen for high-value and perishable goods, because of its safety and speed.

Another of its advantages is that this means has no physical barriers and facilitates the transportation of goods over long distances, which is achieved in a short time compared to other means. Regardless of the continent or part of the country where the goods are located, air transport is an excellent option to connect two cities.

Just as the advantages have been mentioned, it is time to talk about the disadvantages or limitations of air transportation for cargo. The main limitation is its cost; it is the most expensive means of transportation due to the high and highly variable price of aircraft fuel, and the airport infrastructure that each city that wishes to use this means of transportation must have.

Other disadvantages are that it is highly dependent on weather conditions, which are a factor that cannot be controlled by humans. Aircraft need too much precision for takeoff and landing, and any change in the weather can cause delays, and although delays are common in this means of transport, they are often so long that they affect the logistics chains of companies and increase their costs.

Entre sus limitantes nos encontramos con la capacitación e infraestructura necesaria, por la rapidez de este medio, normalmente se utiliza para enviar cargas especiales: peligrosas, valiosas, perecederas, entregas urgentes, restos humanos, animales vivos, sobredimensionada, etcétera. No todos los aeropuertos cuentan con el equipamiento necesario para la carga, descarga y almacenaje de la mercancía.

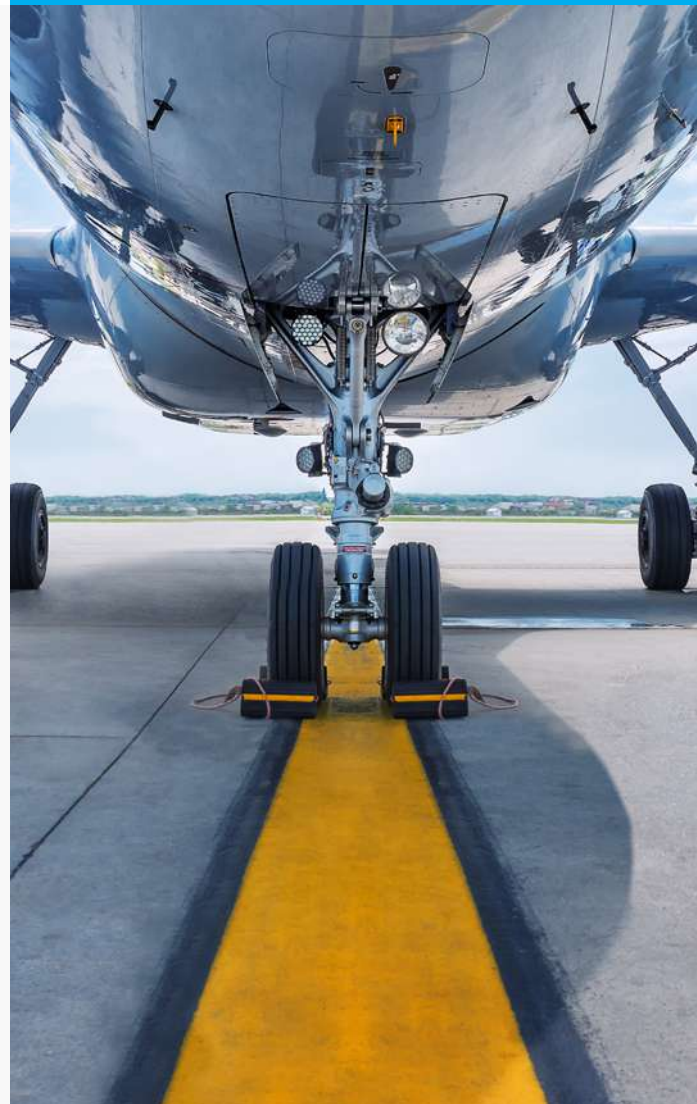
Te recomendamos que antes de hacer el envío de tu mercancía vía aérea, siempre investigues las RRNA y las legislaciones que tiene que cumplir tu mercancía para poder ingresar y/o salir del país.

El transporte es uno de los principales factores clave en la logística de toda la mercancía que mueven las empresas, más cuando hablamos de comercio exterior; es por eso por lo que es sumamente importante conocer bien tu mercancía y los distintos medios de transporte que existen que puedan cubrir la demanda que esta requiera.

Among its limitations we find the necessary training and infrastructure, due to the speed of this means, it is normally used to send special cargo: dangerous, valuable, perishable, urgent deliveries, human remains, live animals, oversized, etc. Not all airports have the necessary equipment for loading, unloading and storage of goods.

We recommend that before shipping your merchandise by air, you always investigate the RRNA (Non-Tariff Regulations and Restrictions) and the legislations that your merchandise must comply with in order to enter and/or leave the country.

Transportation is one of the main factors that is key in the logistics of all the merchandise that companies move, especially when we talk about foreign trade; that is why it is extremely important to know your merchandise well and the different means of transportation that exist that can cover the demand that it requires.



¡Suscríbete hoy mismo!

Suscripción anual

Incluye:

- > **EDICIONES IMPRESAS**
6 ediciones al año en su versión impresa.
- > **EDICIONES DIGITALES**
6 ediciones al año en su versión digital y en Ebook.



¡Envío a domicilio gratis!

\$800.00 anuales

También puedes descargar la versión digital de cualquier edición por tan sólo **\$99.00MXN** en: www.tlcmagazinemexico.com.mx



Suscripción digital

Incluye:

- > **EDICIONES DIGITALES**
6 ediciones al año en su versión digital y en Ebook.



\$350.00 anuales



Tu centro de control y riesgo

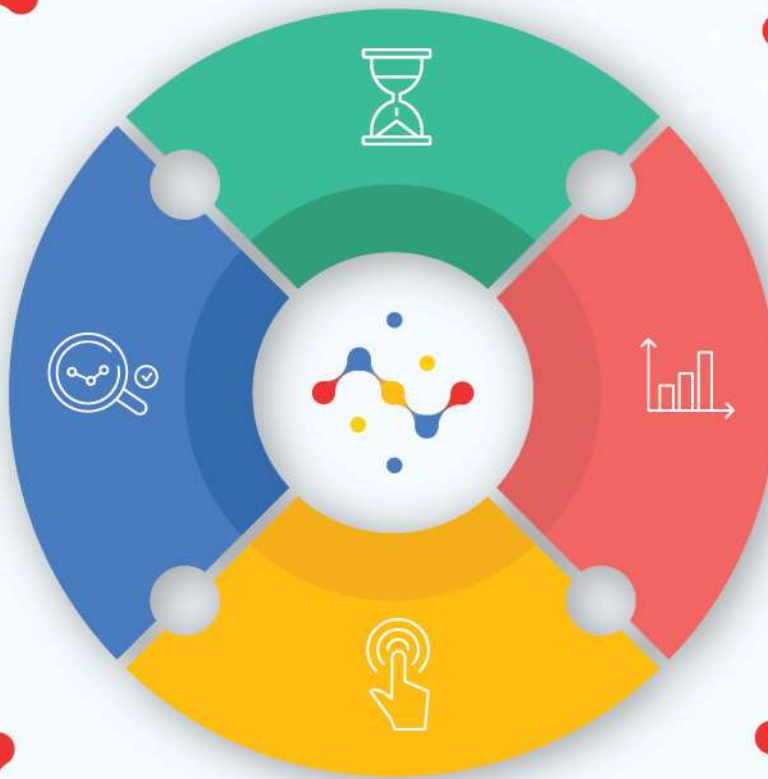
Optimiza

Eficientiza el tiempo y esfuerzo de tus equipos de comercio exterior y aduanas.



Administra

Por medio de Indicadores claves de cumplimiento que te permitan observar de manera rápida, el estatus de tus operaciones de comercio exterior.



Automatiza

Rápidamente genera la información a través del uso de la tecnología aplicada en tus operaciones de comercio exterior.



Analiza

Con un solo clic los datos estadísticos, ahorros y demás datos que faciliten la toma de decisiones.

Contáctanos:

tlc@tlcasociados.com.mx

www.tlcasociados.com.mx

