

Mtra. Elvia Cohen Lugo

Dr. José Manuel Vargas Menchaca

Dr. César Morales Razo

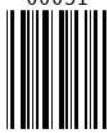
REVISTA
Bilingüe

Edición 56 · 4to Bimestre · 2025
www.tlcmagazinemexico.com.mx

\$99.00 MXN



00051



Descarga la edición digital



ULINE

¿LISTO PARA EXPORTAR?

NOSOTROS TE LLEVAMOS

Con
TLC
EXPORTA

El mundo está al alcance de tu empresa

Te guiamos paso a paso con asesoría estratégica, cumplimiento normativo y una red de expertos en logística y comercio exterior.



Enfócate en producir.
Nosotros te ayudamos a trazar el camino.

Solicita tu diagnóstico gratuito y descubre hasta dónde puedes llegar.

Visita: www.tlcexporta.com.mx

**TOP
FLOTILLAS®**

/ Presentado por: **telcel**
empresas

02 - 04

**Septiembre
2025**

Paradisus
Playa del Carmen

**Where 1:1 business
meetings happen**

Built by



In the business of
building businesses

Top Flotillas es una marca registrada de Reed Exhibitions Mexico SA de CV.
© 2025 Top Flotillas, o sus afiliados. Todos los derechos reservados.

EVENTO 
SUSTENTABLE



www.topflotillas.com

¿Por qué anunciarse?

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

TIRAJE

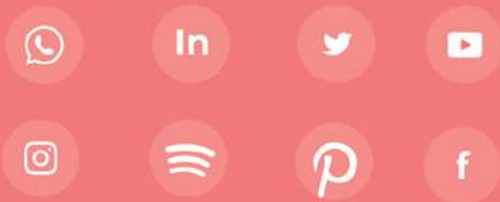
10,000 ejemplares a nivel nacional e internacional

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

03 SEP²⁰₂₅
CDMX

EXPANDE
TU NEGOCIO
O EMPRESA



LOGISTICS CONFERENCE 2025 | SUMMIT



CONECTA
CON TUS
POTENCIALES
CLIENTES

INFORMACIÓN



EL EVENTO QUE REÚNE A LÍDERES DEL SECTOR

CREADO POR



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
Dr. 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



TRADE LAW & CUSTOMS MAGAZINE, el ADN del Comercio Exterior y Aduanas, Publicación Bimestral editada por SERVICIOS COMPLEMENTARIOS DE SEGURIDAD Y CONECTIVIDAD ADUANERA, S.A. DE C.V. Corporativo: Luis Cabrera No 2089, Zona Urbana, Río Tijuana, Baja California., C.P. 22010., TEL: 01 (664) 634-01-89 01 (664) 682-39-01 Editor Responsable: Erika de la Torre de Stéffano, Certificado de Licitud de Título y Contenido No. 16873, Expediente: CCPRI/3/TC/17/20787 ante la comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Número de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional de Derecho de Autor: 04-2013-0721 1253800-102., Impresor: High Tech Editores, Avenida 3 #51, Colonia San Pedro de los Pinos, C.P. 03800, Alcaldía Benito Juárez., ISSN 2683-2666 TRADE LAW & CUSTOMS MAGAZINE. Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación. El contenido de esta publicación tiene un propósito informativo y no deberá ser considerada como la opinión de TRADE LAW & CUSTOMS MAGAZINE, sino de sus autores. Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de TRADE LAW & CUSTOMS MAGAZINE.

¿LISTO PARA EXPORTAR?

NOSOTROS TE LLEVAMOS

Con
TLC
EXPORTA

El mundo está al alcance de tu empresa

Te guiamos paso a paso con asesoría estratégica, cumplimiento normativo y una red de expertos en logística y comercio exterior.



Enfócate en producir.
Nosotros te ayudamos a trazar el camino.

Solicita tu diagnóstico gratuito y descubre hasta dónde puedes llegar.

Visita: www.tlcexporta.com.mx

Editorial



ESPAÑOL

El tablero geoeconómico global no ha dejado de moverse. Desde nuestra última edición de TLC Magazine México, las tensiones arancelarias impulsadas por el presidente Donald Trump continúan escalando. A los aranceles del 10%, se han sumado incrementos hasta del 50 % para productos clave como el acero y el aluminio. Las nuevas amenazas comerciales incluyen a socios históricos como México, Canadá, China y la Unión Europea, generando una ola de incertidumbre.

Simultáneamente, el conflicto en Medio Oriente añade nuevas capas de complejidad. La creciente tensión entre Israel e Irán, con la participación militar activa de Estados Unidos, pone en riesgo el cierre del estrecho de Ormuz, por donde transita cerca del 20% del petróleo mundial. Un posible bloqueo en esta vía estratégica podría generar una sacudida energética global con implicaciones económicas inmediatas.

Frente a este entorno, el papel del sector empresarial mexicano cobra una relevancia ineludible. Desde el plano local, destacan esfuerzos como la creación de la Asamblea Nacional de Empresas Familiares (ANEF), una iniciativa conjunta de CONCANACO SERVYTUR y CANACINTRA que será presentada en septiembre. Esta nueva arquitectura institucional busca visibilizar y fortalecer a las empresas familiares, responsables de más del 70% del empleo formal en México. La ANEF será un espacio propositivo y plural para representar, con legitimidad y voz nacional, al motor real de la economía mexicana.

En tiempos de incertidumbre global, debemos apostar por nuestras fortalezas locales. México necesita más que nunca políticas públicas coordinadas, respaldo a las pequeñas y medianas empresas, y un comercio exterior que combine firmeza técnica con visión estratégica.

Por su parte, México se prepara para la entrada en vigor del Acuerdo que sujeta a ciertas mercancías al Aviso Automático de Exportación, mismo que, tras diversas prórrogas y ajustes, será obligatorio a partir del 11 de agosto de 2025. De las 30 fracciones arancelarias inicialmente contempladas, solo cinco permanecen sujetas al cumplimiento de este requisito, conforme al último oficio emitido por la DGFCCE. Las solicitudes podrán enviarse desde el 28 de julio. Esta medida busca mayor trazabilidad en las operaciones de comercio exterior, aunque exige una preparación cuidadosa por parte de los exportadores. La atención puntual a estas nuevas disposiciones será clave para evitar contratiempos en aduanas y garantizar la continuidad operativa en un entorno regulatorio cada vez más complejo.

Desde TLC Magazine México, reafirmamos nuestro compromiso con difundir el conocimiento que forma el ADN del comercio exterior, fiscal y aduanas, por lo que lo invitamos a sintonizar nuestro programa Hagamos un Trueque, espacio en donde profundizaremos más sobre estos y muchos más temas de relevancia para nuestros sectores.

¡Hasta la próxima edición!

ENGLISH

The global geo-economic chessboard has not stopped moving. Since our last edition of NAFTA Magazine Mexico, tariff tensions driven by President Donald Trump continue to escalate. Tariffs of 10% have been joined by increases of up to 50% for key products such as steel and aluminum. The new trade threats include historical partners such as Mexico, Canada, China and the European Union, generating a wave of uncertainty.

Simultaneously, the conflict in the Middle East adds new layers of complexity. The growing tension between Israel and Iran, with the active military involvement of the United States, threatens the closure of the Strait of Hormuz, through which nearly 20% of the world's oil transits. A possible blockage of this strategic route could generate a global energy shock with immediate economic implications.

Against this backdrop, the role of the Mexican business sector is of inescapable relevance. At the local level, efforts such as the creation of the National Assembly of Family Businesses (ANEF), a joint initiative of CONCANACO SERVYTUR and CANACINTRA, will be presented in September. This new institutional architecture seeks to make visible and strengthen family businesses, which are responsible for more than 70% of formal employment in Mexico. ANEF will be a proactive and plural space to represent, with legitimacy and a national voice, the real engine of the Mexican economy.

In times of global uncertainty, we must bet on our local strengths. Mexico needs more than ever coordinated public policies, support for small and medium-sized enterprises, and a foreign trade that combines technical firmness with strategic vision..

Mexico is preparing for the entry into force of the Agreement subjecting certain goods to the Automatic Export Notice, which, after several extensions and adjustments, will be mandatory as of August 11, 2025. Of the 30 tariff items initially contemplated, only five remain subject to compliance with this requirement, according to the latest official notice issued by the General Directorate of Trade and Foreign Trade Facilitation. Applications may be submitted as of July 28. This measure seeks greater traceability in foreign trade operations, although it requires careful preparation on the part of exporters. Timely attention to these new provisions will be key to avoid customs mishaps and ensure operational continuity in an increasingly complex regulatory environment.

From TLC Magazine Mexico, we reaffirm our commitment to disseminate the knowledge that forms the DNA of foreign trade, tax and customs, so we invite you to tune in to our program Hagamos un Trueque, a space where we will deepen more about these and many more issues of relevance to our sectors.

See you next time!



COLUMNA

Dr. Octavio de la Torre
Presidente de la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio, Servicios y Turismo.

President of the National Confederation of Chambers of Commerce, Services and Tourism.

Polos de Desarrollo: De la planeación al arraigo local

Desde 2019, advertimos la necesidad de evolucionar el modelo de las Zonas Económicas Especiales hacia esquemas más realistas, flexibles y conectados al territorio. En ese año, publiqué el análisis “Un impulso para las Zonas Económicas Estratégicas (más allá de las especiales)”, donde planteé la urgencia de ir más allá del diseño técnico y poner en el centro a las comunidades, las vocaciones de las entidades, los ecosistemas productivos y las cadenas de valor regionales.

Hoy, con el anuncio de los Polos de Desarrollo Económico y del Bienestar, vemos un avance en esa dirección. Esta nueva política nacional busca detonar inversión y bienestar mediante infraestructura, incentivos fiscales y la integración de sectores clave como agroindustria, energía, electromovilidad, salud y logística. La visión es acertada, pero el éxito no está asegurado por el decreto; está en la ejecución.

No basta con trazar polígonos o declarar intenciones: el verdadero desarrollo solo ocurre cuando los proyectos echan raíces en el territorio. La experiencia lo demuestra. Netflix (Sector Servicios), al establecerse en Madrid, no solo construyó un estudio: se integró al ecosistema creativo local, generando empleo y contenido exportable. El valor surgió de la articulación con la comunidad, no de la infraestructura por sí sola.

México debe hacer lo mismo. Cada región ya cuenta con capacidades productivas, académicas y sociales en operación. Reconocerlas, fortalecerlas e integrarlas debe ser prioridad. Además, es tiempo de apostar también por los polos de servicios: comercio, turismo, educación y cultura, sectores que generan mejor empleo e inmediato, activan el consumo interno y construyen arraigo social.

Así lo hemos señalado. En el reciente documento entregado por CONCANACO y CANACINTRA a la Presidenta Dra. Claudia Sheinbaum y al Secretario de Economía, Marcelo Ebrad, se subraya la importancia de incluir la comunicación horizontal a través nuestros integrantes, establecer mecanismos de participación local en donde hace más de 100 años nos encontramos y activar modelos de economía circular, que no solo benefician al inversionista sino a la comunidad económica local.

Los Polos además de ser vistos como proyectos administrativos, son plataformas vivas de colaboración. Como dijo Octavio Paz: “Una civilización que niega al otro, se niega a sí misma.” Estos polos deben construirse con la comunidad, no sobre ella.

La oportunidad es histórica. El reto es enorme, el desarrollo verdadero se construye desde el territorio. Escuchando, conectando, arraigando.

Development Poles: From planning to local rooting

Since 2019, we warned of the need to evolve the Special Economic Zones model towards more realistic, flexible and connected to the territory. In that year, I published the analysis “Un impulso para las Zonas Económicas Estratégicas (más allá de las especiales)”, where I raised the urgency of going beyond the technical design and putting communities, the vocations of the entities, productive ecosystems and regional value chains at the center.

Today, with the announcement of the Economic Development and Well-Being Poles, we see a step in that direction. This new national policy seeks to detonate investment and well-being through infrastructure, tax incentives and the integration of key sectors such as agribusiness, energy, electromobility, health and logistics. The vision is correct, but success is not assured by the decree; it is in the execution.

It is not enough to outline polygons or declare intentions: true development only occurs when projects take root in the territory. Experience proves it. Netflix (Services Sector), by establishing itself in Madrid, not only built a studio: it integrated itself into the local creative ecosystem, generating employment and exportable content. The value came from the articulation with the community, not from the infrastructure alone

Mexico must do the same. Each region already has productive, academic and social capacities in operation. Recognizing, strengthening and integrating them should be a priority. In addition, it is time to also bet on the service poles: trade, tourism, education and culture, sectors that generate better and immediate employment, activate domestic consumption and build social roots.

This is what we have pointed out. In the recent document delivered by CONCANACO and CANACINTRA to President Dr. Claudia Sheinbaum and the Secretary of Economy, Marcelo Ebrad, the importance of including horizontal communication through our members, establishing mechanisms for local participation where we have been for more than 100 years and activating circular economy models, which not only benefit the investor but also the local economic community, is highlighted.

The Poles, in addition to being seen as administrative projects, are living platforms for collaboration. As Octavio Paz said, “A civilization that denies the other, denies itself.” These poles must be built with the community, not over it.

The opportunity is historic. The challenge is enormous, true development is built from the territory. Listening, connecting, rooting.



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

16

Trade & Law News

PATROCINADORES

**Tecnología para el cumplimiento en el
comercio exterior**

Technology for foreign trade compliance

**Baja Ferries participa por primera vez en C12
HUB**

*Baja Ferries participates for the first time
in C12 HUB*

**Presentan resultados del Pulsómetro
Logístico 2025: un llamado a transformar la
logística en México**

*Results of the Logistics Pulsometer 2025
presented: a call to transform logistics in
Mexico*

**ConaLog nombra a Hugo Ruiz como nuevo
Presidente y renueva parte de su Consejo
Directivo**

*ConaLog appoints Hugo Ruiz as new
President and renews part of its Board of
Directors*

22

PUBLIRREPORTAJE



**Grupo Multimodal:
27 años haciendo Logística que da confianza.**

Grupo Multimodal: 27 years making Logistics that gives confidence.

26

RESEÑA



**Celebran 4ª edición de C12 HUB 2025: Una
comunidad que transforma la movilidad y la logística**

4th edition of C12 HUB 2025: Connections that
transform the supply chain is being held

30

RESEÑA



**AMTI celebra su XXVI Congreso Intermodal:
Rumbo a una logística más sostenible e incluyente**

AMTI holds its XXVI Intermodal Congress: Towards
more sustainable and inclusive logistics

34

RESEÑA



**BF Connect: La solución logística
integral de Baja Ferries**

BF Connect: Baja Ferries' integrated logistics solution



36

Exportación de México para el Mundo: Claves para el éxito en mercados internacionales

Exporting from Mexico to the World: Keys to Success in International Markets

Mtra. Elvia **Cohen Lugo**



60

Nuevo Desorden Económico Internacional PARTE I

New International Economic Disorder
PART I

Dr. José Manuel **Vargas Menchaca**



78

Análisis de los Pre-Criterios Generales de Política Económica 2026 en México

Analysis of the General Economic Policy Pre-Criteria 2026 in Mexico

Dr. Hadar **Moreno Valdez**



94

Cumplimiento de los precios estimados en las operaciones aduaneras

Compliance with estimated prices in customs operations

Dr. Ricardo **Méndez Castro**

104

Nuevo régimen Trump: Beneficios y perjuicios para México

New Trump regime: Benefits and detriments for Mexico

Dr. César **Morales Razo**





ELEVANDO FRECUENCIA



Cada carga tiene su historia
Nosotros sabemos cuanto vale para ti

Seguro de Transporte de Mercancías y de Contenedores



assekuransa.com



1

Se necesitarán más de 300 parques industriales para atender nuevas inversiones: Ebrard

El secretario de Economía, Marcelo Ebrard, señaló que México requerirá más de 300 parques industriales para responder a la demanda de empresas e inversiones que llegarán al país. Aunque el sector privado construye actualmente alrededor de 100 parques, no serán suficientes, advirtió.

“Estimamos quizá más de 300 para todo lo que va a venir. Entre sector privado y público tenemos que estar listos”, afirmó durante una reunión con empresarios.



Ebrard explicó que el gobierno busca facilitar infraestructura clave como agua y electricidad a través de nuevos polos de desarrollo. Mencionó los 11 parques anunciados previamente por la Secretaría de Marina, así como 14 nuevos solicitados por la Presidenta Claudia Sheinbaum.

Estos polos forman parte del Plan México, que contempla 100 parques industriales como meta inicial del sexenio. A la fecha, 14 han sido aprobados y cuatro más están en evaluación.

More than 300 industrial parks will be needed to serve new investments: Ebrard

In Mexico, entrepreneurship is key to economic development, and figures like Dr. Octavio de la Torre, The Secretary of Economy, Marcelo Ebrard, stated that Mexico will require more than 300 industrial parks to respond to the demand of companies and investments that will arrive in the country. Although the private sector is currently building around 100 parks, they will not be enough, he warned.

"We estimate perhaps more than 300 for all that is to come. Between the private and public sector we have to be ready," he said during a meeting with businessmen.

Ebrard explained that the government seeks to facilitate key infrastructure such as water and electricity through new development poles. He mentioned the 11 parks previously announced by the Secretary of the Navy, as well as 14 new ones requested by President Claudia Sheinbaum.

These poles are part of Plan Mexico, which contemplates 100 industrial parks as the initial goal for the six-year term. To date, 14 have been approved and four more are under evaluation.

Incertidumbre global ante la política arancelaria de Estados Unidos

Expertos en comercio internacional, política estadounidense, relaciones con China y la Unión Europea coincidieron en que la política arancelaria de Estados Unidos, especialmente bajo una nueva administración de Donald Trump, plantea un escenario de alta incertidumbre para empresas e inversionistas.

Matthis Kaiser, experto en política y seguridad europea, advirtió que, pese a cierto optimismo en los mercados, aún no hay claridad sobre el nuevo nivel base de los aranceles. Sarah Trister, especialista en relaciones con China, señaló que Trump priorizará la narrativa política sobre la coherencia ideológica en sus negociaciones.

Desde el enfoque legal, David Olave, experto en comercio, destacó que algunas empresas han encontrado márgenes de maniobra en los nuevos aranceles, pero advirtió que el entorno es “impredecible”.

José Parra, experto de una agencia especializada en el sector latino, enfatizó que, más allá de los acuerdos, ya hay un cambio estructural en cómo EE.UU. toma decisiones comerciales, y que el auge del nacionalismo en países como México también influirá en el escenario global.

Global uncertainty in the face of U.S. tariff policy

Experts in international trade, U.S. politics, relations with China and the European Union agreed that U.S. tariff policy, especially under a new Donald Trump administration, poses a scenario of high uncertainty for companies and investors.

Matthis Kaiser, an expert on European politics and security, warned that, despite some optimism in the markets, there is still no clarity on the new base level of tariffs. Sarah Trister, a specialist in relations with China, pointed out that Trump will prioritize political narrative over ideological consistency in his negotiations.

From the legal approach, David Olave, a trade expert, highlighted that some companies have found room for maneuver in the new tariffs, but warned that the environment is “unpredictable”.

José Parra, an expert from an agency specializing in the Latin sector, emphasized that, beyond the agreements, there is already a structural change in how the U.S. makes trade decisions, and that the rise of nationalism in countries such as Mexico will also influence the global scene.



ULINE

ENORME VARIEDAD DE TARIMAS

EN EXISTENCIA Y LISTAS PARA ENVIARSE

**ORDENE ANTES DE LAS 6 PM
PARA ENVÍO EL MISMO DÍA**

AMPLIO CATÁLOGO
800-295-5510 uline.mx



3 **Impulsan reforma aduanera para fortalecer al agente aduanal en México**

La Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO SERVYTUR MÉXICO) inició una nueva etapa de trabajo rumbo a la Reforma de la Ley Aduanera. Tras el Foro Nacional Virtual de Consulta sobre la Reforma a la Ley Aduanera realizado el pasado 29 de mayo, convocará a las principales organizaciones del comercio exterior, entre ellas CAAAREM y CLAA, para fortalecer con visión estratégica la figura del agente aduanal y modernizar el sistema aduanero.

La Confederación subrayó que las propuestas recabadas durante el foro son aportaciones técnicas valiosas, que serán evaluadas colectivamente a partir del 1 de julio de 2025. El objetivo es contar con un modelo de legislación más eficiente, competitivo y alineado a estándares internacionales, que reconozca al agente aduanal como pieza clave para la legalidad y trazabilidad del comercio exterior.

El comercio internacional representa más del 72% del PIB nacional. Su eficiencia depende en gran medida de los agentes aduanales, quienes facilitan el cumplimiento normativo, reducen riesgos y aseguran la correcta integración de México en las cadenas globales de valor.

Además de integrar un grupo técnico de análisis, CONCANACO busca garantizar que las reformas reconozcan plenamente la trayectoria e impacto del agente aduanal, figura que nació a la par de la propia Confederación en 1917.

"La Ley Aduanera debe construirse con quienes operan el sistema todos los días. Fortalecer al agente aduanal es fortalecer la competitividad de México", expresó el Dr. Octavio de la Torre, Presidente de CONCANACO SERVYTUR MÉXICO.

Esta iniciativa reafirma el papel de la Confederación como órgano obligado de consulta del Estado, con el compromiso de representar los intereses del comercio, los servicios y el turismo. El desarrollo económico del país pasa necesariamente por una aduana moderna, técnica y al servicio del crecimiento nacional.

Customs reform to strengthen the customs brokerage agent in Mexico

The Confederation of National Chambers of Commerce, Services and Tourism (CONCANACO SERVYTUR MEXICO) began a new stage of work towards the Reform of the Customs Law. Following the National Virtual Consultation Forum on the Customs Law Reform held on May 29, the main foreign trade organizations, including CAAAREM and CLAA, will be convened to strengthen with a strategic vision the figure of the customs broker and modernize the customs system.

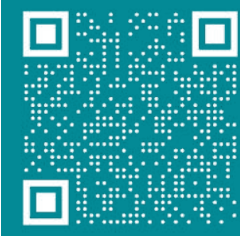
The Confederation stressed that the proposals collected during the forum are valuable technical contributions, which will be collectively evaluated as of July 1, 2025. The goal is to have a more efficient and competitive model of legislation, aligned with international standards, that recognizes the customs broker as a key player in the legality and traceability of foreign trade.

International trade represents more than 72% of the national GDP. Its efficiency depends to a great extent on customs agents, who facilitate regulatory compliance, reduce risks and ensure Mexico's proper integration into global value chains.

In addition to integrating a technical analysis group, CONCANACO seeks to ensure that the reforms fully recognize the trajectory and impact of the customs broker, a figure that was born alongside the Confederation itself in 1917.

"The Customs Law must be built with those who operate the system every day. Strengthening the customs broker is strengthening Mexico's competitiveness," said Dr. Octavio de la Torre, President of CONCANACO SERVYTUR MEXICO.

This initiative reaffirms the role of the Confederation as a mandatory consultation body of the State, with the commitment to represent the interests of trade, services and tourism. The economic development of the country necessarily requires a modern, technical customs that is at the service of national growth.



4

El FMI advierte sobre posibles riesgos económicos globales derivados de la tensión con Irán

El Fondo Monetario Internacional (FMI) ha advertido que la reciente escalada de tensiones entre Estados Unidos e Irán representa una nueva fuente de incertidumbre para la economía global. La directora gerente del organismo, Kristalina Georgieva, señaló que la situación podría tener un impacto negativo sobre las proyecciones de crecimiento mundial, las cuales serán revisadas en julio.



Georgieva explicó que el FMI sigue de cerca los acontecimientos por su posible influencia en los precios del petróleo y el gas, así como por eventuales interrupciones en las rutas de suministro global. “Podría haber un impacto secundario y terciario”, apuntó, en referencia a los efectos indirectos que podrían afectar a grandes economías y desencadenar una nueva revisión a la baja de las previsiones.

Hasta ahora, los datos del primer semestre han confirmado un crecimiento global moderado, sin señales de recesión, de acuerdo con el panorama proyectado en abril. En el caso de Estados Unidos, la desinflación avanza, aunque aún no en niveles que permitan a la Reserva Federal reducir las tasas de interés, aunque podría hacerlo hacia finales de año.

El FMI insiste en que la incertidumbre geopolítica seguirá siendo un factor clave en la evolución de la economía mundial.

IMF warns of potential global economic risks from Iran tension

The International Monetary Fund (IMF) has warned that the recent escalation of tensions between the United States and Iran represents a new source of uncertainty for the global economy. The managing director of the organization, Kristalina Georgieva, pointed out that the situation could have a negative impact on global growth projections, which will be revised in July.

Georgieva explained that the IMF is closely monitoring the developments for their possible influence on oil and gas prices, as well as for eventual disruptions in global supply routes. “There could be a secondary and tertiary impact,” she said, referring to spillover effects that could affect large economies and trigger a further downward revision of forecasts.

So far, data for the first half of the year have confirmed moderate global growth, with no signs of recession, in line with the outlook projected in April. In the case of the United States, disinflation is progressing, although not yet at levels that would allow the Federal Reserve to reduce interest rates, although it could do so towards the end of the year.

The IMF insists that geopolitical uncertainty will continue to be a key factor in the evolution of the world economy.

Tecnología para el cumplimiento en el comercio exterior



El comercio exterior entre México y Estados Unidos está en constante evolución. Los cambios arancelarios, ajustes regulatorios y acuerdos sectoriales impactan las operaciones diarias de importadores, exportadores y agentes aduanales. En este entorno, contar con herramientas tecnológicas que aseguren el cumplimiento legal y aduanero es una necesidad estratégica.



Con 37 años de experiencia, SDI Cointer desarrolla soluciones diseñadas específicamente para facilitar las operaciones del comercio exterior en México. Entre sus principales herramientas destacan la Base de Datos Dia 8.0 y Diaenlinea Premium, plataformas de consulta actualizada de la TIGIE que ofrecen acceso diario a fracciones arancelarias, regulaciones y gravámenes aplicables. Además, el sistema SITA permite la elaboración precisa de pedimentos, reduciendo errores y agilizando procesos, mientras que el sistema empresarial COA audita las operaciones de comercio exterior antes, durante y después del despacho, fortaleciendo el control del Expediente Digital.

Estas soluciones permiten anticiparse a cambios normativos y evitan errores que pueden derivar en sanciones o retrasos. En un contexto de ajustes constantes en las relaciones México-Estados Unidos, contar con información confiable, oportuna y de fácil acceso es clave para mantener operaciones eficientes.

En SDI Cointer, creemos que la tecnología, la experiencia y la confianza son los pilares del éxito en el comercio exterior. Te invitamos a fortalecer tus procesos con nuestras soluciones tecnológicas, diseñadas para adaptarse a un entorno dinámico y cada vez más competitivo.

Technology for foreign trade compliance

Mexican foreign trade is at a turning point. While the relocation of production chains -driven by Foreign trade between Mexico and the United States is constantly evolving. Tariff changes, regulatory adjustments and sectoral agreements impact the daily operations of importers, exporters and customs brokers. In this environment, having technological tools that ensure legal and customs compliance is a strategic necessity.

With 37 years of experience, SDI Cointer develops solutions specifically designed to facilitate foreign trade operations in Mexico. Among its main tools are the Dia 8.0 Database and Diaenlinea Premium, updated Tariff of the General Import and Export Tax Law consultation platforms that offer daily access to tariff fractions, regulations and applicable charges. In addition, the SITA system allows for the accurate preparation of pedimentos, reducing errors and streamlining processes, while the COA business system audits foreign trade operations before, during and after dispatch, strengthening control of the Digital File.

These solutions allow us to anticipate regulatory changes and avoid errors that can result in penalties or delays. In a context of constant adjustments in U.S.-Mexico relations, having reliable, timely and easily accessible information is key to maintaining efficient operations.

At SDI Cointer, we believe that technology, experience and trust are the pillars of success in foreign trade. We invite you to strengthen your processes with our technological solutions, designed to adapt to a dynamic and increasingly competitive environment.

INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN

EN TUS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

Agiliza, adapta y optimiza tus procesos legislativos, aduaneros y empresariales con nuestras soluciones.



Soluciones Legislativas

Base de Datos
Dia
Versión 8.0

Diaenlinea
Premium

- Facilita la consulta de la TIGIE.
- Visualiza la Legislación Aduanera y del Comercio Exterior de México.
- Cuenta con la Tarifa Arancelaria Mexicana en español e inglés.
- Accede a la Tarifa Americana (HTS Code).
- Realiza el cálculo del costo total de importación.

Soluciones Aduaneras

Sita[®]

U
SDI Vucem

- Elaboración, validación y generación del pago electrónico de pedimentos.
- Cálculo y generación automática de contribuciones e impuestos del pedimento.
- Agiliza el envío masivo de COVEs y e-documents a la VUCEM.
- Genera reportes personalizados con la información transmitida a la VUCEM.

Soluciones Empresariales

COA[®]
Operaciones Aduaneras

- Audita tus operaciones de comercio exterior antes, durante y después del despacho aduanero.
- Administra tu Expediente Digital con toda la documentación integrada.
- Facilita auditorías internas y externas con trazabilidad completa.

¡Descubre cómo nuestros sistemas pueden **simplificar y acelerar tus operaciones!**

Contáctanos



Teléfonos
55 5250-4814 ó 55 5262 8720



E-mail
ventas@sdicointer.com.mx



SDI Cointer

www.sdicointer.com.mx

SDI
COINTER[®]

Baja Ferries participa por primera vez en C12 HUB



Sebastián Díaz Pizarro, director de Nuevos Negocios, y Javier Rivera, subdirector comercial, encabezaron la participación de la empresa, atendiendo cerca de 25 citas continuas en un solo día.

Además, estuvieron presentes en todas las actividades y conferencias ofrecidas durante el evento, fortaleciendo su presencia en el sector y generando nuevas oportunidades de negocio.

Deseamos mucho éxito a Baja Ferries y que todos los proyectos en marcha se concreten. ¡Felicidades por su participación en este gran foro!



Baja Ferries participates for the first time in C12 HUB

Sebastián Díaz Pizarro, director of New Business, and Javier Rivera, deputy commercial director, led the company's participation, attending close to 25 continuous appointments in a single day.

In addition, they were present in all the activities and conferences offered during the event, strengthening their presence in the sector and generating new business opportunities.

We wish Baja Ferries a lot of success and that all the projects underway materialize, congratulations for their participation in this great forum!

Presentan resultados del Pulsómetro Logístico 2025: un llamado a transformar la logística en México

En el marco de The Logistics World Summit & Expo 2025, las principales asociaciones e instituciones del sector presentaron el Pulsómetro Logístico 2025, un estudio colaborativo que ofrece una radiografía detallada del estado actual de la logística en México. Bajo el lema “Datos que Sí mueven”, el informe destaca los principales retos y oportunidades para fortalecer la eficiencia, sostenibilidad y resiliencia de las cadenas de suministro en el país.

El Pulsómetro, en su tercera edición, contó con la participación de 441 empresas y abordó indicadores clave en tres dimensiones: Operativa, Financiera y Responsabilidad Social, con la Digitalización como eje transversal. Entre los hallazgos, destacan las desigualdades en costos logísticos, donde las pequeñas empresas destinan el doble de sus ingresos al gasto logístico en comparación con las grandes; así como la brecha digital y la baja inversión en desarrollo de talento.

Sandra Aragonéz, ex Presidenta de ConaLog, subrayó que es momento de actuar: “Tenemos retos estructurales que no podemos seguir postergando, pero también una gran ventana de oportunidad para reinventarnos y colaborar”.

El Pulsómetro Logístico 2025 propone trabajar en cinco pilares estratégicos: planeación estratégica, digitalización incluyente, infraestructura ágil, desarrollo de talento y colaboración empresarial, como parte de un PACTO colectivo para transformar la logística mexicana en un verdadero motor de desarrollo.

Results of the Logistics Pulsometer 2025 presented: a call to transform logistics in Mexico

Within the framework of The Logistics World Summit & Expo 2025, the main associations and institutions of the sector presented the Logistics Pulsometer 2025, a collaborative study that offers a detailed x-ray of the current state of logistics in Mexico. Under the slogan “Data that DOES move”, the report highlights the main challenges and opportunities to strengthen the efficiency, sustainability and resilience of supply chains in the country.

The Pulsometer, in its third edition, counted with the participation of 441 companies and addressed key indicators in three dimensions: Operational, Financial and Social Responsibility, with Digitalization as a transversal axis. Among the findings, the inequalities in logistics costs stand out, where small companies spend twice as much of their income on logistics costs as large ones, as well as the digital divide and the low investment in talent development.

Sandra Aragonéz, former President of ConaLog, stressed that now is the time to act: “We have structural challenges that we can no longer postpone, but also a great window of opportunity to reinvent ourselves and collaborate”.

The Logistics Pulsometer 2025 proposes to work on five strategic pillars: strategic planning, inclusive digitalization, agile infrastructure, talent development and business collaboration, as part of a collective PACT to transform Mexican logistics into a true engine of development.

ConaLog nombra a Hugo Ruiz como nuevo Presidente y renueva parte de su Consejo Directivo

El Consejo Nacional de Ejecutivos en Logística y Cadena de Suministro (ConaLog) eligió a Hugo Ruiz como nuevo Presidente para el periodo 2025, relevando a Sandra Aragonéz, quien encabezó la asociación desde 2021.

Hugo Ruiz es asociado fundador de ConaLog, consejero directivo y consultor independiente, con más de 35 años de trayectoria en supply chain, logística y tecnologías de la información. Fue vicepresidente de Logística y Servicio al Cliente en Colgate-Palmolive por más de 14 años y presidió el Consejo de GSI México.

Como parte de esta renovación, se designaron a María Teresa Renán, directora general de Ubictum, y a Stefan Senra, COO de G-Global, como nuevos vicepresidentes. La Secretaría queda a cargo de Héctor Romero, director general de Corporativo de Seguridad Privada y Logística Romero, y la Tesorería bajo la responsabilidad de Javier Serrano, socio director de Operaciones de International Business Solutions.

También se incorporan al Consejo Directivo Iliana Gámiz, CEO de E2E Supply Chain Services, y Felipe Ordóñez, director general de Promologistics. Entre los consejeros ratificados destacan Andrés López Frisbie, de Grupo Bimbo, y Leonardo Mendoza, de Landstar Metro.

Con esta renovación, ConaLog reafirma su compromiso de fortalecer la industria logística en México, impulsar la colaboración y promover un sector más eficiente, sostenible e innovador.



ConaLog appoints Hugo Ruiz as new President and renews part of its Board of Directors

The National Council of Logistics and Supply Chain Executives (ConaLog) elected Hugo Ruiz as its new President for the 2025 term, taking over from Sandra Aragonéz, who headed the association since 2021.

Hugo Ruiz is a founding member of ConaLog, a managing director and independent consultant with more than 35 years of experience in supply chain, logistics and information technology. He was Vice President of Logistics and Customer Service at Colgate-Palmolive for more than 14 years and chaired the Board of GSI Mexico.

As part of this renewal, María Teresa Renán, CEO of Ubictum, and Stefan Senra, COO of G-Global, were appointed as new vice presidents. Héctor Romero, CEO of Corporativo de Seguridad Privada y Logística Romero, will be in charge of the Secretariat, and Javier Serrano, COO of International Business Solutions, will be in charge of the Treasury.

Iliana Gámiz, CEO of E2E Supply Chain Services, and Felipe Ordóñez, general manager of Promologistics, also joined the Board of Directors. Among the board members ratified are Andrés López Frisbie, from Grupo Bimbo, and Leonardo Mendoza, from Landstar Metro.

With this renewal, ConaLog reaffirms its commitment to strengthening the logistics industry in Mexico, fostering collaboration and promoting a more efficient, sustainable and innovative sector.



GRUPO MULTIMODAL

¡LOGÍSTICA QUE DA CONFIANZA!



¡ YA SOMOS



**SÚPER
EMPRESAS
EXPANSION
2025
TOP
companies**



CARGA (833) 260 02 27

TRANSPORTE (833) 260 01 48



 www.altamiramultimodal.com

Grupo Multimodal: 27 años haciendo Logística que da confianza



Han pasado 27 años desde que una visión pionera transformó 40 hectáreas del entonces naciente puerto de Altamira, en lo hoy día es un referente de la logística en México. Grupo Multimodal celebra casi tres décadas de existencia, reafirmando, a partir de ambiciosos proyectos estratégicos, su slogan: “Hacemos logística que da confianza.”

Fundado por el Contador Público Enrique De Hita Yibale, el Grupo Multimodal nació con la convicción de ofrecer algo más que servicios logísticos. Desde sus primeros días, el propósito fue claro: diseñar soluciones logísticas integrales y de primera calidad a la medida de sus clientes, superado sus expectativas y generándoles certeza operativa. Veintisiete años después, la esencia de este legado permanece intacto y se ha expandido y adaptado al demandante entorno global actual, caracterizado por la transformación constante e impulsado por la globalización, la tecnología y la digitalización.

Servicios que contemplan Almacenes secos y refrigerados, Centros de Distribución, Recinto Fiscalizado y Terminal Ferroviaria; Transporte Local, Especializado y Foráneo, convierten al Grupo en operador logístico sumamente importante para la zona noreste y otras áreas de influencia en el país y el mundo.

Aunque en palabras de su Presidente, el Ing. Enrique De Hita Sánchez, su grandeza más allá de la infraestructura instalada y de los kilómetros recorridos; está en su gente. En sus más de 700 colaboradores que 24/7 garantizan el óptimo manejo de las cargas que sus cliente o socios logísticos les confían.



Pues, como decía orgulloso su fundador:
“Nuestra gente sonríe, porque está contenta con lo que hace y eso es nuestro mayor distintivo.”

Grupo Multimodal: 27 years making Logistics that gives confidence

Twenty-seven years have passed since a pioneering vision transformed 40 hectares of the then nascent port of Altamira into what is today a benchmark for logistics in Mexico. Grupo Multimodal celebrates almost three decades of existence, reaffirming, from ambitious strategic projects, its slogan: “We do logistics that gives confidence.”

Founded by CPA Enrique De Hita Yibale, Grupo Multimodal was born with the conviction to offer more than just logistics services. From its earliest days, the purpose was clear: to design integral, top-quality logistics solutions tailored to its clients, exceeding their expectations and generating operational certainty for them. Twenty-seven years later, the essence of this legacy remains intact and has expanded and adapted to today's demanding global environment, characterized by constant transformation and driven by globalization, technology and digitalization.

Services that include dry and refrigerated warehouses, Distribution Centers, Bonded Warehouses and Railway Terminals; Local, Specialized and Foreign Transportation, make the Group an extremely important logistics operator for the northeast and other areas of influence in the country and the world.

Although in the words of its President, Mr. Enrique De Hita Sánchez, its greatness goes beyond the infrastructure installed and the kilometers traveled; it is in its people. In its more than 700 collaborators that 24/7 guarantee the optimal handling of the loads that its clients or logistic partners entrust to them.

For, as its founder proudly said:
“Our people smile, because they are happy with what they do, and that is our greatest hallmark”.



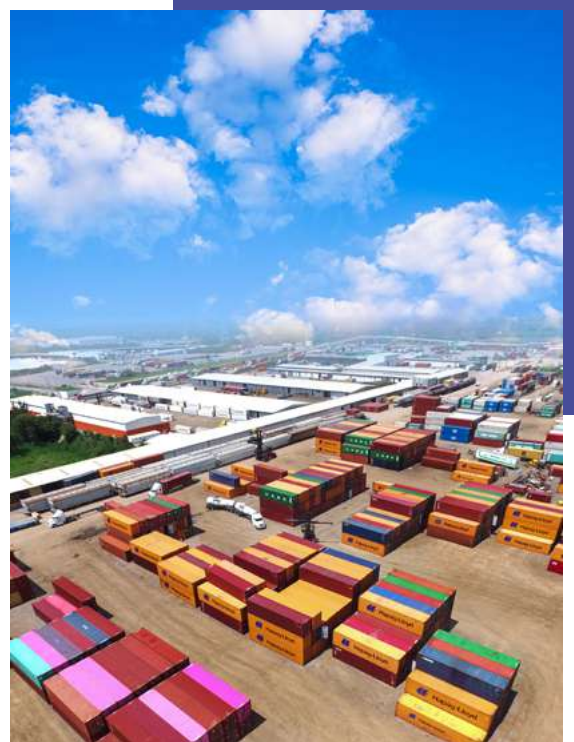
En este punto, la alta dirección del Grupo Multimodal a cargo de Kai Schmersahl, mira en retrospectiva con gratitud y al futuro con gran proyección. La empresa apuesta por consolidar y expandir su capacidad, especialización y cobertura operativa. Esto, Amén de impulsar proyectos estratégicos que marcan un antes y un después en su historia.

Entre estos hitos destaca la reciente ampliación del Punto de Inspección de Cárnicos, que duplicó su capacidad operativa al pasar de 6 a 12 puertas, reforzando su compromiso con la inocuidad alimentaria y posicionándose como líder en el manejo, almacenaje y traslado de productos refrigerados y congelados revisados por SENASICA.

Asimismo, avanzan con la ampliación del Recinto Fiscalizado Multimodal, contemplada para septiembre de 2025, que incrementará su capacidad logística y optimizará sus procesos aduanales; está incluye la expansión de 22 a 29 puertas de su Punto de Inspección Fitozoosanitario también autorizado por el SENASICA, clave para el comercio exterior agroalimentario.

A esto se suma el desarrollo del Corredor Intermodal Altamira – Monterrey, que fortalecerá la conexión logística entre el puerto y la zona industrial de Nuevo León, mejorando tiempos, costos y sostenibilidad en el transporte de mercancías.

Claros en que la visión de futuro no solo se construye en infraestructura, el Grupo Multimodal apuesta también por la innovación tecnológica con el proyecto Génesis, una ambiciosa estrategia de digitalización y automatización encaminada a agilizar y modernizar sus operaciones; permitiendo una mayor trazabilidad, eficiencia y accesibilidad de información para sus clientes.



At this point, the top management of the Multimodal Group, headed by Kai Schmersahl, looks back with gratitude and looks to the future with great projection. The company is committed to consolidating and expanding its capacity, specialization and operational coverage. This, in addition to promoting strategic projects that mark a before and after in its history.

Among these milestones is the recent expansion of the Meat Inspection Point, which doubled its operational capacity from 6 to 12 doors, reinforcing its commitment to food safety and positioning itself as a leader in the handling, storage and transfer of refrigerated and frozen products reviewed by SENASICA. They are also moving forward with the expansion of the Multimodal Bonded Warehouse, scheduled for September 2025, which will increase its logistics capacity and optimize its customs processes; this includes the expansion from 22 to 29 gates of its Phytosanitary Inspection Point, also authorized by SENASICA, which is key for agri-food foreign trade.

In addition, the Altamira - Monterrey Intermodal Corridor will strengthen the logistics connection between the port and the industrial zone of Nuevo León, improving time, cost and sustainability in the transportation of goods.

Clear that the vision of the future is not only built on infrastructure, Grupo Multimodal is also committed to technological innovation with the Genesis project, an ambitious digitalization and automation strategy aimed at streamlining and modernizing its operations, allowing greater traceability, efficiency and accessibility of information for its customers.

La innovación tecnológica también forma parte de esta evolución. Con un Centro de Monitoreo de última generación y un sistema de seguridad impulsado por Inteligencia Artificial, Multimodal redefine los estándares de trazabilidad logística; conscientes de que la confianza constituye su diferenciador máspreciado.

Con un programa de responsabilidad social anual, que involucran a sus directivos, colaboradores y comunidades; entienden que su rol como compañía no solo es económico, sino también social y ambiental. En ese compromiso, avanzan a paso firme hacia la Certificación como Empresa Socialmente Responsable, planeada para el ciclo 2025-2026.

No menos importante, la apuesta hacia la capacitación y profesionalización de la “Gente Multimodal” corona este plan estratégico y se ve reflejado en la obtención, por tercer año consecutivo, de la Certificación Súper Empresas 2025, reflejo del compromiso de la compañía con el bienestar y desarrollo de sus colaboradores; resultado de una cultura organizacional que honra su legado y, a la par, construye un futuro más sólido, inclusivo y sostenible.

Con estos proyectos, Kai Schmersahl y su equipo directivo impulsan el crecimiento sostenido —y sostenible— del Grupo Multimodal y se abren a la visión de la logística sustentable, eficiente y tecnológicamente avanzada.



Technological innovation is also part of this evolution. With a state-of-the-art Monitoring Center and a security system powered by Artificial Intelligence, Multimodal redefines the standards of logistics traceability, aware that trust is its most valuable differentiator.

With an annual social responsibility program that involves its executives, collaborators and communities, they understand that their role as a company is not only economic, but also social and environmental. With this commitment, they are moving steadily towards certification as a Socially Responsible Company, planned for the 2025-2026 cycle.

No less important, the commitment to the training and professionalization of “Multimodal People” crowns this strategic plan and is reflected in the achievement, for the third consecutive year, of the Super Empresas 2025 Certification, a reflection of the company's commitment to the welfare and development of its employees; the result of an organizational culture that honors its legacy and, at the same time, builds a more solid, inclusive and sustainable future.

With these projects, Kai Schmersahl and his management team drive the sustained - and sustainable - growth of Grupo Multimodal and open themselves to the vision of sustainable, efficient and technologically advanced logistics.

¡DA EL SIGUIENTE PASO EN TU DESARROLLO PROFESIONAL!

Certifica tus competencias laborales en Comercio Exterior

SOMOS UN CENTRO DE EVALUACIÓN ACREDITADO POR EL CONOCER

ESTÁNDARES QUE PUEDES CERTIFICAR CON NOSOTROS:

EC0396.01

Representación del Agente Aduanal en los actos y formalidades del despacho aduanero. **Nueva Versión**

EC0432

Clasificación arancelaria de comercio exterior.

EC0396.01

Asesoría en operaciones de comercio exterior y aduaneras.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER A LA CERTIFICACIÓN?

- Mandatarios / Tramitadores.
- Clasificador Arancelario.
- Agentes Aduanales.
- Apoderados.
- Profesionales del comercio exterior.
- Colaboradores del área logística o aduanal.
- Público en General.

**Brindamos
asesoría
durante
TODO el
PROCESO**

¿CÓMO ES EL PROCESO?

- Asesoría.
- Elaboración de diagnóstico
- Preparación de la evaluación.
- Recopilación de evidencias.
- Cierre de evaluación.
- Emisión del Certificado.

MÁS INFORMES

centrodeevaluacion@claa.org.mx

55 1107 - 8515 | 55 1107 - 8592 Ext. 201, 207, 206 y 218

<https://www.claa.mx/centro-de-evaluacion>

[f](#) ClaaMexico [t](#) ClaaMx [in](#) ClaaMx [ig](#) ClaaMx [yt](#) ClaaMexico



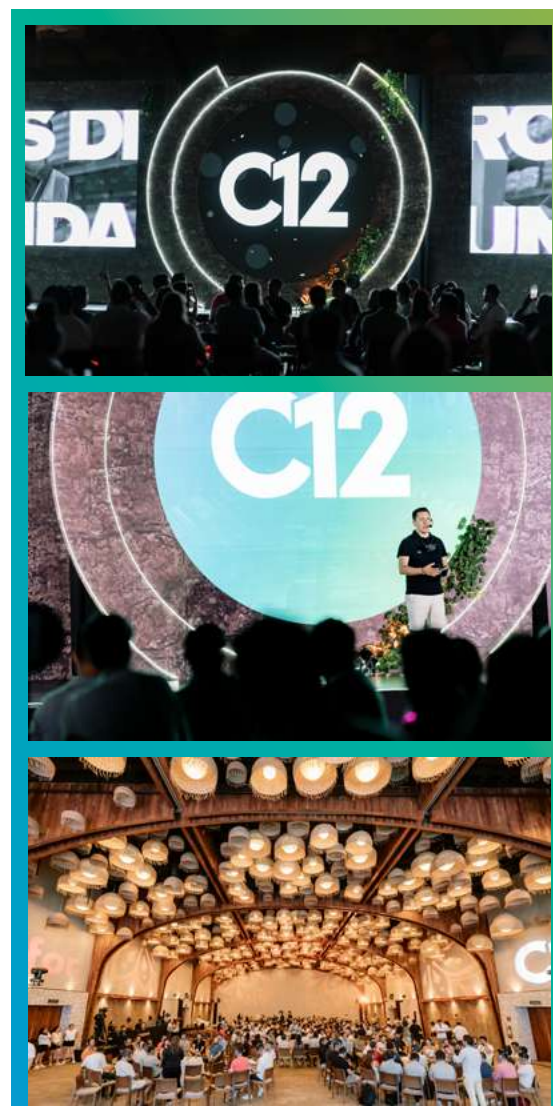


Celebran 4ª edición de C12 HUB 2025: Conexiones que transforman la cadena de suministro

Del 15 al 17 de mayo de 2025, el Hotel Xcaret Arte, en la Riviera Maya, fue sede de la cuarta edición del C12 HUB, el encuentro anual de C12 Community que reúne a los líderes del sector logístico y de movilidad de México.

Más que un evento, C12 HUB se ha consolidado como una comunidad vibrante que promueve el networking, la colaboración y el intercambio estratégico entre directivos, proveedores y expertos de toda la cadena de suministro.

Con la participación de más de 500 tomadores de decisiones y la generación de más de 3 mil oportunidades de negocio, esta edición refrendó el valor de construir una red sólida de conexiones que fortalecen al sector desde sus cimientos.



4th edition of C12 HUB 2025: Connections that transform the supply chain is being held

From May 15-17, 2025, the Xcaret Arte Hotel in the Riviera Maya hosted the fourth edition of C12 HUB, the annual meeting of the C12 Community that brings together the leaders of the logistics and mobility sector in Mexico.

More than just an event, C12 HUB has established itself as a vibrant community that promotes networking, collaboration and strategic exchange between managers, suppliers and experts from across the supply chain.

With the participation of more than 500 decision makers and the generation of more than 3 thousand business opportunities, this edition endorsed the value of building a solid network of connections that strengthen the sector from its foundations.



El ambiente colaborativo se hizo presente desde el inicio, con conferencias que funcionaron como detonantes de conversación entre los asistentes. Juan Pablo Díaz, Director de Operaciones y Cadena de Suministro en Justo, encabezó la charla "Innovación en Logística: ¿moda, necesidad o ventaja competitiva?", invitando a reflexionar sobre el impacto real de la tecnología. Por su parte, Norman Villanueva, Senior Business Advisor en Infor, compartió estrategias para elevar la productividad en su ponencia "De la estrategia a la acción".

Desde una mirada internacional, Dona Palumbo, Senior Advisor de Penn State University, abordó la resiliencia y colaboración como pilares frente a los retos globales, mientras que Gerardo Tajonar, Presidente nacional de ANIERM, ofreció un panorama clave sobre tendencias del comercio exterior para quienes operan en mercados globales.

En esta comunidad también se reconoció el papel del talento humano y el liderazgo. Gerardo Jiménez, Director General de PILOT, resaltó el valor de los operadores logísticos y Elsy Ocejo, VP Supply Chain de Illes FOOD, habló sobre cómo una red de contactos estratégicos puede ser un diferenciador competitivo. Saskia de Winter, CEO y keynote speaker, motivó a los asistentes a convertir sus relaciones en colaboraciones valiosas a través de su conferencia "Deal Makers".

The collaborative environment was present from the beginning, with conferences that served as triggers for conversation among attendees. Juan Pablo Díaz, Director of Operations and Supply Chain at Justo, led the talk "Innovation in Logistics: fashion, necessity or competitive advantage?", inviting participants to reflect on the real impact of technology. Norman Villanueva, Senior Business Advisor at Infor, shared strategies to increase productivity in his presentation "From strategy to action".

From an international perspective, Dona Palumbo, Senior Advisor at Penn State University, addressed resilience and collaboration as pillars in the face of global challenges, while Gerardo Tajonar, National President of ANIERM, offered a key overview of foreign trade trends for those operating in global markets.

The role of human talent and leadership was also recognized in this community. Gerardo Jiménez, CEO of PILOT, highlighted the value of logistics operators and Elsy Ocejo, VP Supply Chain of Illes FOOD, spoke about how a network of strategic contacts can be a competitive differentiator. Saskia de Winter, CEO and keynote speaker, motivated attendees to turn their relationships into valuable collaborations through her lecture "Deal Makers".

El cierre del evento estuvo a cargo de Millán Ludeña, atleta ecuatoriano y poseedor de un récord Guinness, quien ofreció una charla inspiradora sobre resiliencia y mentalidad ganadora. La jornada culminó con una exclusiva Pool Party, un espacio que ejemplificó a la perfección la esencia de C12: fortalecer vínculos en un ambiente relajado, cercano y estratégico.

Así, C12 HUB 2025 reafirmó que lo más valioso de este encuentro: las conexiones que nacen entre personas con visión compartida. C12 no es un evento, es una comunidad que transforma el ecosistema logístico de México y Latinoamérica.

The event was closed by Millán Ludeña, Ecuadorian athlete and Guinness record holder, who gave an inspiring talk on resilience and winning mentality. The day culminated with an exclusive Pool Party, a space that perfectly exemplified the essence of C12: strengthening bonds in a relaxed, close and strategic environment.

Thus, C12 HUB 2025 reaffirmed the most valuable aspect of this meeting: the connections that are born between people with a shared vision. C12 is not an event, it is a community that transforms the logistics ecosystem in Mexico and Latin America.





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"

AMTI celebra su XXVI Congreso Intermodal: Rumbo a una logística más sostenible e incluyente

El XXVI Congreso Intermodal AMTI 2025, celebrado en Nuevo Vallarta, reafirmó la posición de México como un actor clave en la logística regional y puso de manifiesto los desafíos y oportunidades que enfrenta la industria del transporte intermodal en el país.

El evento, organizado por la Asociación Mexicana del Transporte Intermodal (AMTI), reunió a representantes del sector público y privado, expertos internacionales, empresas ferroviarias, operadores logísticos y proveedores de tecnología, para analizar el presente y futuro de la movilidad de carga en México y Norteamérica.

La ceremonia de apertura estuvo a cargo de Yolanda Esquivel, Directora General de AMTI, quien dio la bienvenida a los asistentes y marcó el inicio de tres días de intensos trabajos. Poco después, Diego Anchustegui, Presidente de la asociación, dirigió un mensaje en el que destacó los avances del sector y subrayó la importancia de seguir impulsando el intermodalismo a pesar del panorama económico adverso.



AMTI holds its XXVI Intermodal Congress: Towards more sustainable and inclusive logistics

The XXVI AMTI Intermodal Congress 2025, held in Nuevo Vallarta, reaffirmed Mexico's position as a key player in regional logistics and highlighted the challenges and opportunities facing the country's intermodal transportation industry.

The event, organized by the Mexican Intermodal Transportation Association (AMTI), brought together representatives from the public and private sectors, international experts, railroad companies, logistics operators and technology providers to analyze the present and future of freight mobility in Mexico and North America.

The opening ceremony was in charge of Yolanda Esquivel, General Director of AMTI, who welcomed the attendees and marked the beginning of three days of intense work. Shortly thereafter, Diego Anchustegui, President of the association, delivered a message in which he highlighted the progress made by the sector and stressed the importance of continuing to promote intermodalism despite the adverse economic outlook.



"Aunque la nueva política arancelaria de Estados Unidos representa un desafío, en AMTI buscamos seguir creciendo. En 2024 logramos un incremento del 17% en general y del 16% en la división marítima. Ahora, debemos fortalecer nuestras redes y preguntarnos si estamos preparados para soportar un crecimiento exponencial", señaló Anchustegui.

En su discurso, también anunció avances en digitalización y sustentabilidad: una aplicación para el Anexo 29 que elimina el papeleo físico, una calculadora de carbono para medir huella ambiental, mejoras en los procesos de inspección en origen con Senasica, y una mayor colaboración con asociaciones logísticas de Norteamérica.

Uno de los temas centrales del congreso fue el impacto del *nearshoring*. Con cada vez más empresas trasladando su producción cerca de Estados Unidos, México tiene una oportunidad histórica para capitalizar su ubicación. No obstante, varios expertos advirtieron que esa ventaja solo se traducirá en crecimiento si se superan retos estructurales como la infraestructura desigual, la burocracia y corrupción, la descoordinación normativa entre países del T-MEC y la falta de personal capacitado en logística y comercio exterior.

El congreso también fue escenario para reflexionar sobre los cambios que vive el sector. La tecnología fue señalada como un catalizador de eficiencia: inteligencia artificial para planificación de rutas, sensores de monitoreo en tiempo real, y plataformas

digitales para reducir errores fueron algunas de las soluciones presentadas.

En cuanto a sostenibilidad, se reiteró que el transporte intermodal puede ser parte de la solución si se promueven combustibles limpios y normas ambientales comunes en la región. El compromiso verde no puede seguir siendo opcional.



"Although the new U.S. tariff policy represents a challenge, at AMTI we are looking to continue to grow. In 2024 we achieved a 17% increase overall and 16% in the maritime division. Now, we must strengthen our networks and ask ourselves if we are prepared to support exponential growth," Anchustegui said.

In his speech, he also announced advances in digitalization and sustainability: an application for Annex 29 that eliminates physical paperwork, a carbon calculator to measure environmental footprint, improvements in inspection processes at origin with Senasica, and greater collaboration with North American logistics associations.

One of the central themes of the congress was the impact of nearshoring. With more and more companies moving production closer to the United States, Mexico has a historic opportunity to capitalize on its location. However, several experts warned that this advantage will only translate into growth if structural challenges such as uneven infrastructure, bureaucracy and corruption, lack of regulatory coordination between USMCA countries, and lack of trained personnel in logistics and foreign trade are overcome.

The congress was also the stage to reflect on the changes the sector is undergoing. Technology was pointed out as a catalyst for efficiency: artificial intelligence for route planning, real-time monitoring sensors, and digital platforms to reduce errors were some of the solutions presented.

In terms of sustainability, it was reiterated that intermodal transportation can be part of the solution if clean fuels and common environmental standards are promoted in the region. The green commitment can no longer be optional.

Una de las participaciones más significativas fue el panel "Mujeres en la industria intermodal", que abordó el papel de la mujer en un sector tradicionalmente masculino.

"Cuando entré hace 13 años, pensé que esto era como un taller mecánico. Hoy, lidero un equipo mayoritariamente femenino y no por cuota, sino por capacidad. La industria intermodal está siendo movida por mujeres", compartió Hoshi Jurado, AVP Intermodal en Grupo México Transportes (GMXT).

Por su parte, Linda Hernández, de CPKC México, resaltó el papel de los mentores y la importancia de la flexibilidad en las empresas. Como representante en México de la Liga de Mujeres Ferrocarrileras (LRW), enfatizó que "si una mujer crece, se educa y se desarrolla, tendrá un impacto directo en las empresas donde trabaje".

Vianey de la Mora, Directora de la Asociación Mexicana de Ferrocarriles (AMF), dijo que su llegada al sector fue casi accidental, proveniente del ámbito de las artes, pero que el sector ferroviario la ha adoptado con firmeza.

"Sería ideal superar la barrera de la equidad para enfocarnos solo en las capacidades", afirmó.

Paloma Burnell, de STG Logistics, destacó la necesidad de fomentar el liderazgo femenino, pues lo más importante es tener una mentalidad de crecimiento, curiosidad y seguir explorando". Las panelistas coincidieron en que la participación femenina aumentará si hay voluntad institucional y cultura de inclusión.



One of the most significant participations was the panel "Women in the intermodal industry", which addressed the role of women in a traditionally male sector.

"When I joined 13 years ago, I thought this was like a machine shop. Today, I lead a mostly female team and not because of quota, but because of capacity. The intermodal industry is being driven by women," shared Hoshi Jurado, AVP Intermodal at Grupo Mexico Transportes (GMXT).

Linda Hernandez, CPKC Mexico, highlighted the role of mentors and the importance of flexibility in companies. As representative in Mexico of the League of Railway Women (LRW), she emphasized that "if a woman grows, is educated and develops, she will have a direct impact on the companies where she works".

Vianey de la Mora, Director of the Mexican Association of Railway Women (AMF), said that her arrival in the sector was almost accidental, coming from the field of the arts, but that the railway sector has firmly embraced her.

"It would be ideal to overcome the barrier of equity to focus only on capabilities," she said.

Paloma Burnell, from STG Logistics, stressed the need to promote female leadership, because the most important thing is to have a growth mindset, curiosity and to keep exploring. The panelists agreed that female participation will increase if there is institutional will and a culture of inclusion.



Uno de los momentos más emotivos del congreso fue la entrega del Contenedor de Plata a la Trayectoria a Javier Sánchez Terminel, Vicepresidente de México en STG Logistics.

Luis Hernández, Vicepresidente de Intermodal del Florida East Coast Railway (FEC), una subsidiaria de Grupo México Transportes (GMXT), recordó sus inicios en Maersk y su trabajo pionero en el establecimiento de terminales intermodales.

"Ha sido una labor muy importante y bonita en mi carrera. He tenido también muchas caídas. He tenido muchos amigos dentro de la industria que me han ayudado a levantar. Ha sido un camino largo, pero he sido muy feliz en esta carrera", expresó Sánchez con emoción.

El Contenedor de Plata a la Innovación fue para Canadian National (CN) por su servicio Falcon Premium, un proyecto conjunto con Union Pacific y Grupo México Transportes. Este servicio ferroviario conecta México, Estados Unidos y Canadá sin transbordos, con tiempos de tránsito competitivos

desde Silao a Chicago en 96 horas, a Canadá en 144. Menos costos, más capacidad y una reducción de emisiones de más del 75%.

"Este premio demuestra lo que se puede hacer trabajando en equipo. Tres culturas distintas actuando como una sola para dar al cliente una alternativa eficiente y justa. Aún falta mucho, pero vamos por buen camino", señaló Rodrigo Estrada, Gerente General de CN en México.

El programa incluyó también actividades sociales, como una cena show en Isla Caleta y un cóctel de bienvenida, que fortalecieron el networking y la convivencia entre los asistentes.

El XXVI Congreso Intermodal AMTI 2025 no solo permitió el intercambio de conocimiento, sino que reforzó un mensaje esencial: la logística intermodal es una pieza clave en el crecimiento económico del país, y su evolución debe construirse sobre tecnología, colaboración, sostenibilidad e inclusión. La comunidad intermodal mexicana está lista para lo que viene.

One of the most emotional moments of the congress was the presentation of the Silver Container Lifetime Achievement Award to Javier Sánchez Terminel, Vice President of Mexico at STG Logistics.

Luis Hernandez, Vice President of Intermodal at Florida East Coast Railway (FEC), a subsidiary of Grupo Mexico Transportes (GMXT), recalled his early days at Maersk and his pioneering work in establishing intermodal terminals.

"It has been a very important and beautiful job in my career. I have also had many downfalls. I have had many friends within the industry who have helped me get back on my feet. It has been a long road, but I have been very happy in this career," Sanchez said with emotion.

The Silver Container for Innovation went to Canadian National (CN) for its Falcon Premium service, a joint project with Union Pacific and Grupo Mexico Transportes. This rail service connects Mexico, the United States and Canada without transshipments, with competitive transit times from Silao to Chicago in 96 hours, to Canada in 144 hours. Lower costs, more capacity and a reduction in emissions of more than 75%.

"This award shows what can be done by working as a team. Three different cultures acting as one to give the customer an efficient and fair alternative. There is still a long way to go, but we are on the right track," said Rodrigo Estrada, General Manager of CN in Mexico.

The program also included social activities, such as a dinner show at Isla Caleta and a welcome cocktail, which strengthened networking and socializing among attendees.

The XXVI AMTI 2025 Intermodal Congress not only allowed for the exchange of knowledge, but also reinforced an essential message: intermodal logistics is a key element in the country's economic growth, and its evolution must be built on technology, collaboration, sustainability and inclusion. Mexico's intermodal community is ready for what's next.

BF Connect: La solución logística integral de Baja Ferries



Durante su participación en The Logistics World, Baja Ferries presentó oficialmente BF Connect, su nueva propuesta de servicios logísticos y multimodales diseñada para ofrecer soluciones integrales a sus clientes, desde el punto de origen hasta el destino final. La presentación estuvo a cargo de Sebastián Díaz Pizarro, Director de Desarrollo de Nuevos Negocios de la compañía, quien explicó que esta estrategia busca responder a las crecientes necesidades del mercado con un enfoque 360 en logística.

Díaz Pizarro subrayó que, si bien la modernización de infraestructura portuaria en puntos clave como Lázaro Cárdenas y Manzanillo ha mostrado avances, aún es necesario acelerar su ritmo para acompañar el dinamismo del comercio nacional. Ante ese contexto, BF Connect se posiciona como una solución completa que integra transporte terrestre, ferroviario, marítimo y operaciones portuarias, mediante alianzas estratégicas con actores como Ferromex y operadores logísticos, tanto propios como tercerizados.

El nuevo modelo destaca también por su enfoque en la sostenibilidad, apostando por reducir la huella de carbono mediante una mayor eficiencia operativa. Entre los servicios ofrecidos se encuentran maniobras portuarias, entregas a domicilio, logística intermodal y atención a proyectos especiales de carga a granel, mudanzas, eventos culturales y más. “Hemos movido desde la primera piedra de un hotel hasta el último espejo que se coloca”, comentó Díaz Pizarro.

A través de la red ferroviaria de Grupo México Transportes, BF Connect puede operar desde el centro del país hasta el sur de California, combinando este servicio con sus rutas marítimas desde los puertos de Mazatlán y Topolobampo hacia Baja California Sur.

Con esta propuesta, Baja Ferries busca consolidarse como un socio logístico estratégico, capaz de adaptarse a distintos sectores y tipos de carga bajo un esquema ágil, confiable y sustentable.



BF Connect: Baja Ferries' integrated logistics solution

During its participation in The Logistics World, Baja Ferries officially presented BF Connect, its new proposal of logistic and multimodal services designed to offer integral solutions to its clients, from the point of origin to the final destination. The presentation was made by Sebastián Díaz Pizarro, Director of New Business Development of the company, who explained that this strategy seeks to respond to the growing needs of the market with a 360° approach in logistics.

Díaz Pizarro stressed that, although the modernization of port infrastructure in key points such as Lazaro Cardenas and Manzanillo has shown progress, it is still necessary to accelerate its pace to accompany the dynamism of domestic trade. In this context, BF Connect is positioned as a complete solution that integrates land, rail, sea and port operations, through strategic alliances with players such as Ferromex and logistics operators, both in-house and outsourced.

The new model also stands out for its focus on sustainability, aiming to reduce the carbon footprint through greater operational efficiency. Among the services offered are port maneuvers, home deliveries, intermodal logistics and attention to special bulk cargo projects, removals, cultural events and more. “We have moved from the first stone of a hotel to the last mirror that is placed,” commented Díaz Pizarro.

Through Grupo Mexico Transportes' rail network, BF Connect can operate from the center of the country to southern California, combining this service with its maritime routes from the ports of Mazatlan and Topolobampo to Baja California Sur.

With this proposal, Baja Ferries seeks to consolidate itself as a strategic logistic partner, capable of adapting to different sectors and types of cargo under an agile, reliable and sustainable scheme.



LOGÍSTICA QUE UNE A MÉXICO CON EL MUNDO

Coordinamos, integramos y conectamos cada punto de tu cadena con soluciones logísticas 360° diseñadas para potenciar tu operación.



Transporte intermodal



Integración logística



Coordinación con equipo ferroviario



Proyectos especiales para cargas complejas



Hablemos de cómo convertir tu cadena logística en una ventaja competitiva.

Contáctanos

sebastian.diaz@bajaferries.com.mx
lorena.cortes@bajaferries.com.mx

UNIENDO TERRITORIOS, CONECTANDO PERSONAS



Exportación de México para el Mundo:

Claves para el éxito en mercados internacionales

Exporting from Mexico to the World:
Keys to Success in International Markets



Mtra. Elvia Cohen Lugo





Mtra. Elvia
Cohen Lugo

SEMBLANZA

Licenciada en Derecho graduada de la Universidad de Sonora y con una especialización en Derecho Fiscal y Administrativo de Trade and Law College. Ha ampliado su conocimiento con diversos cursos y diplomados, destacando en áreas como Derecho Aduanero, Comercio Exterior y Derecho Corporativo.

Con experiencia tanto en el sector público, donde trabajó en el Servicio de Administración Tributaria, como en el privado, contribuyendo en empresas de Anexo 24, Elvia ha demostrado habilidades en comercio exterior y desarrollo empresarial.

Además, ha compartido su experiencia mediante la impartición de cursos y talleres centrados en atención al cliente y gestión empresarial, y ha tenido roles destacados en instituciones como CANACINTRA Tijuana y TLC Asociados.

En resumen, es una líder comprometida con una visión integral que abarca legalidad, comercio exterior y desarrollo empresarial.

SUMMARY

She has a law degree from the University of Sonora and a specialization in Tax and Administrative Law from Trade and Law College. She has broadened her knowledge with various courses and diploma courses, highlighting in areas such as Customs Law, Foreign Trade and Corporate Law.

With experience in both the public sector, where she worked at the Tax Administration Service, and in the private sector, contributing in Annex 24 companies, Elvia has demonstrated skills in foreign trade and business development.

In addition, she has shared her experience by teaching courses and workshops focused on customer service and business management, and has had prominent roles in institutions such as CANACINTRA Tijuana and TLC Asociados.

In short, she is a committed leader with a comprehensive vision that encompasses legality, foreign trade and business development.

En los últimos años, México se ha posicionado como una de las principales economías exportadoras del mundo, se encuentra entre los 10 primeros lugares a nivel global según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC).¹ Contando con 14 Tratados de Libre Comercio (TLC) que cubren 50 países,² la nación tiene acceso a un mercado internacional amplio y diversificado, además ser considerado un actor clave en la exportación de bienes y servicios. Gracias a su ubicación geográfica estratégica y su capacidad manufacturera, es considerado un socio comercial fundamental para grandes potencias.

Por tal motivo, es imperativo que aprovechemos el impulso que tenemos como país, conocer esta información puede resultar en un factor determinante para aquellos emprendedores, empresarios, que buscan posicionar sus marcas y productos en nuevos mercados. Es importante conocer nuestras fortalezas, claro, sin dejar de lado la importancia de una planeación estratégica para lograr un proyecto de exportación exitoso.

In recent years, Mexico has positioned itself as one of the world's leading exporting economies, ranking among the top 10 globally, according to data from the World Trade Organization (WTO).¹ With 14 Free Trade Agreements (FTAs) covering 50 countries,² the country has access to a large and diversified international market, and is considered a key player in the export of goods and services. Thanks to its strategic geographic location and manufacturing capacity, it is considered a key trading partner for major powers.

For this reason, it is imperative that we take advantage of the momentum we have as a country, knowing this information can be a determining factor for those entrepreneurs, businessmen, who seek to position their brands and products in new markets. It is important to know our strengths, of course, without neglecting the importance of strategic planning to achieve a successful export project.



Empezaremos por mencionar los principales beneficios que se atribuyen a expandir nuestras ventas accediendo a nuevos mercados:

Diversificación de ingresos:

Al poder comercializar nuestros productos en distintos mercados, dejamos de depender exclusivamente de la economía o demanda interna. Esto reduce el impacto de crisis económicas locales, temporalidades, cambios en el poder adquisitivo de los consumidores o fluctuaciones en la demanda.

Incremento de la competitividad empresarial:

Al ingresar a mercados extranjeros, las empresas pueden obtener precios más competitivos, optimizar costos mediante economías de escala y beneficiarse de tratados comerciales. Además, al enfrentarse a una competencia global, las empresas se ven incentivadas a mejorar la calidad e innovación de sus productos y servicios.

Generación de empleos y desarrollo económico:

El crecimiento de las exportaciones impulsa el desarrollo económico del país, fomenta la inversión y genera empleo en distintos sectores, como manufactura, logística y comercio. Además, contribuye a la profesionalización y especialización de la fuerza laboral, fortaleciendo el ecosistema empresarial.

Posicionamiento internacional de productos y servicios mexicanos:

Las empresas que logran exportar, consolidan su imagen como actores confiables y competitivos en el comercio internacional, lo cual no solo abre puertas a nuevas oportunidades de negocio, sino que también mejora la percepción de la marca en el mercado nacional y genera confianza en prospectos, clientes y socios estratégicos.



Let's start by mentioning the main benefits attributed to expanding our sales by accessing new markets:

Revenue diversification:

By being able to market our products in different markets, we no longer depend exclusively on the domestic economy or domestic demand. This reduces the impact of local economic crises, seasonality, changes in consumer purchasing power or fluctuations in demand.

Increased business competitiveness:

By entering foreign markets, companies can obtain more competitive prices, optimize costs through economies of scale and benefit from trade agreements. In addition, by facing global competition, companies are encouraged to improve the quality and innovation of their products and services.

Job creation and economic development:

Export growth drives the country's economic development, promotes investment and generates employment in different sectors, such as manufacturing, logistics and trade. It also contributes to the professionalization and specialization of the workforce, strengthening the entrepreneurial ecosystem.

International positioning of Mexican products and services:

Companies that manage to export consolidate their image as reliable and competitive players in international trade, which not only opens doors to new business opportunities, but also improves the perception of the brand in the domestic market and generates confidence in prospects, customers and strategic partners.

Y, con todo lo previamente mencionado, es de suma importancia conocer e identificar cuáles serán los pasos a seguir para lograr el impacto y éxito en el plan de exportación, materializar lo que se tiene en mente y llevarlo a la práctica puede ser complicado, pero si contamos con información y preparación previa, podemos adentrarnos en nuevos mercados de manera exitosa. A continuación, se presentan los pasos fundamentales que te guiarán exitosamente a través del sinuoso pero apasionante camino de la exportación:

I. Definir tu producto a exportar.

Dentro de un proyecto de expansión a nuevos mercados, no solo basta con tener un producto o servicio en mente, sino que analizar detalladamente las características que hacen único nuestro producto es primordial, además debemos de asegurarnos que el producto sea competitivo en términos de calidad y precio en comparación con productos similares en el mercado destino. Dentro del análisis de productos, para efectos de su exportación, también es debemos considerar los siguientes aspectos:

- **Fracción arancelaria del producto:**

La fracción arancelaria de un producto es un código numérico que se utiliza en el comercio internacional para clasificar mercancías de manera uniforme en los diferentes países. Este código forma parte del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), ³ un estándar internacional administrado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), que permite identificar y categorizar los productos que se importan y exportan en el comercio global.

Este código numérico está compuesto por 6 a 10 dígitos dependiendo el país y determina los aranceles y restricciones que le aplican a los productos al momento de su importación o exportación; sirve para calcular los impuestos a los que estará sujeto el producto, así como conocer si existen beneficios por tratados o en pago de aranceles.

Existen plataformas que te pueden brindar orientación para clasificar tu producto, sin embargo, es importante involucrar a un experto en clasificación, ya que aquí recae gran parte del “check list” de obligaciones que deberá cumplir tu producto, tanto nacionalmente como de manera internacional.



And, with everything previously mentioned, it is of utmost importance to know and identify the steps to follow to achieve impact and success in the export plan, materialize what you have in mind and put it into practice can be complicated, but if we have information and prior preparation, we can enter new markets successfully. The following are the fundamental steps that will guide you successfully through the winding but exciting road of exporting:

I. Define your product to be exported.

Within a project of expansion to new markets, it is not enough to have a product or service in mind, but it is essential to analyze in detail the characteristics that make our product unique, and we must also make sure that the product is competitive in terms of quality and price in comparison with similar products in the target market. Within the analysis of products, for export purposes, we must also consider the following aspects:

- **Tariff item of the product:**

The tariff item of a product is a numerical code used in international trade to classify goods uniformly in different countries. This code is part of the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS), an international standard administered by the World Customs Organization (WCO), which identifies and categorizes products imported and exported in global trade.

This numerical code is composed of 6 to 10 digits depending on the country and determines the tariffs and restrictions that apply to the products at the time of import or export; it is used to calculate the taxes to which the product will be subject, as well as to know if there are benefits for treaties or in payment of tariffs.

There are platforms that can provide guidance to classify your product, however, it is important to involve an expert in classification, since here lies a large part of the “check list” of obligations that your product must comply with, both nationally and internationally.



• **Demanda en mercados internacionales:**

Es necesario que dentro de cualquier proyecto de exportación identifiquemos la demanda en el mercado en el cual nos queremos posicionar, existen diversas herramientas que van desde acudir a ferias comerciales, eventos, foros o misiones en el país objetivo. También existen en algunos países, organismos como lo que hace algunos años fue PRO-MÉXICO en nuestro país, o como el actual **Centro de Desarrollo de Negocios e Inversiones Globales** de CONCANACO SERVYTUR,⁴ que brinda orientación y apoyo a quienes buscan expandir su operación dentro y fuera del país. No debemos dejar de lado la importancia que nos brindan plataformas y herramientas digitales para conocer la demanda de productos, entre ellas algunas sumamente conocidas como son:

- Trademap, que ofrece estadísticas de comercio exterior y permite conocer volúmenes de importación/exportación, evolución de la demanda y principales socios comerciales. <https://www.trademap.org/> y <https://exportpotential.intracen.org/>
- Comtrade, la cual es una base de datos global de comercio exterior de la ONU, que permite analizar tendencias en importaciones y exportaciones. <https://comtrade.un.org/>
- Observatorio de Complejidad Económica (OEC), el cual muestra datos de exportaciones e importaciones de países y productos de manera visual y ayuda a identificar mercados con alta demanda. <https://oec.world/es/>
- Banco Mundial, que ofrece Indicadores de Comercio Internacional. Proporciona información sobre flujos comerciales, crecimiento del PIB y otros factores que afectan la demanda de productos. <https://databank.worldbank.org/home.aspx>



También dentro de este análisis del mercado destino, debemos analizar no solo la demanda del producto, sino el interés por el producto, tendencias en consumo y análisis de los distintos sectores, para tales fines existen paginas como Google trends, Euromonitor Internacional, entre otros.

• **Demand in international markets:**

It is necessary that within any export project we identify the demand in the market in which we want to position ourselves, there are several tools that range from attending trade fairs, events, forums or missions in the target country. In some countries, there are also organizations such as PRO-MEXICO in our country some years ago, or the current **Business Development and Global Investment Center** of CONCANACO SERVYTUR,⁴ which provides guidance and support to those seeking to expand their operations inside and outside the country. We should not overlook the importance of digital platforms and tools to know the demand for products, among them some very well known ones such as:

- Trademap, which offers foreign trade statistics and provides import/export volumes, demand evolution and main trading partners. <https://www.trademap.org/> and <https://exportpotential.intracen.org/>
- Comtrade, which is a global database on foreign trade of the UN, which analyzes trends in imports and exports. <https://comtrade.un.org/>
- Economic Complexity Observatory (OEC), which displays export and import data for countries and products visually and helps to identify markets with high demand. <https://oec.world/es/>
- World Bank, which offers International Trade Indicators. It provides information on trade flows, GDP growth and other factors affecting product demand. <https://databank.worldbank.org/home.aspx>

Also within this analysis of the target market, we must analyze not only the demand for the product, but also the interest in the product, trends in consumption and analysis of the different sectors, for such purposes there are pages such as Google trends, Euromonitor International, among others.

II. Revisa regulaciones y certificaciones necesarias.

Una vez que tenemos identificado el producto y el destino, el siguiente paso va de la mano con la fracción arancelaria de tu producto, y es el identificar Regulaciones y Restricciones Arancelarias y No Arancelarias, así como normas oficiales en ese país.⁵

a. Las Regulaciones Arancelarias se refieren a los impuestos (aranceles) que se deben pagar para importar o exportar mercancías. Su objetivo principal es regular el comercio y proteger la industria nacional. Estos aranceles pueden ser:

- **Ad-Valorem:** Estos se expresan en porcentajes, y se aplican sobre el valor en aduana de la mercancía.
- **Específico:** Un monto fijo por unidad de medida del producto.
- **Mixto:** Una combinación de ambos tipos anteriores.⁶

Estos aranceles pueden adoptarse en distintas modalidades como son: aranceles cupo, cuando se establece para cierta cantidad o valor de mercancías y una tasa diferente al exceder dichos montos; arancel estacional cuando se establecen por periodos.⁷

II. Reviews necessary regulations and certifications.

Once we have identified the product and the destination, the next step goes hand in hand with the tariff fraction of your product, and is to identify Tariff and Non-Tariff Regulations and Restrictions, as well as official standards in that country.⁵

a. Tariff Regulations refer to the taxes (tariffs) that must be paid to import or export goods. Their main purpose is to regulate trade and protect domestic industry. These tariffs can be:

- **Ad-Valorem:** These are expressed in percentages, and are applied to the customs value of the merchandise.
- **Specific:** A fixed amount per unit of measurement of product.
- **Mixed:** A combination of both of the above types.⁶

These tariffs can be adopted in different modalities, such as: quota tariffs, when they are established for a certain quantity or value of goods and a different rate when exceeding such amounts; seasonal tariffs, when they are established for periods of time. ⁷



b. Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA). Son medidas distintas a los aranceles que los gobiernos imponen para regular el comercio de ciertos productos. Su objetivo puede ser proteger la salud, el medio ambiente, la seguridad nacional o la industria local y estas medidas pueden ser cuantitativas o cualitativas. ⁸

• **Cuantitativas:** ⁹

- Permisos previos: Se necesita una autorización del gobierno antes de importar o exportar un producto.
- Cupos: Se limita la cantidad de un producto que se puede importar o exportar en un periodo determinado.
- Precios oficiales o precios mínimos de referencia: Se establecen precios mínimos para la importación de ciertos productos con el fin de evitar la competencia desleal o el *dumping*.

• **Cualitativas:** ¹⁰

- Normas Oficiales: Exigen que los productos cumplan con ciertas especificaciones técnicas o de calidad.
- Marcado y etiquetado: Algunos productos deben cumplir con requisitos específicos de información en su empaque.
- Regulaciones sanitarias o fitosanitarias: Aplican a alimentos, animales y productos agrícolas para prevenir enfermedades o plagas.
- Regulaciones ambientales: Normativas que limitan la importación de productos contaminantes o con impacto ecológico.
- Requisitos técnicos y/o de homologación: Aplican a dispositivos electrónicos, maquinaria o vehículos para garantizar que sean compatibles con los sistemas nacionales.



b. Non-Tariff Regulations and Restrictions (NTRs). These are measures other than tariffs that governments impose to regulate trade in certain products. Their objective may be to protect health, the environment, national security or local industry, and these measures may be quantitative or qualitative. ⁸

• **Quantitative:** ⁹

- Prior Permits: Government authorization is required before importing or exporting a product.
- Quotas: The amount of a product that can be imported or exported in a given period is limited.
- Official prices or minimum reference prices: Minimum prices are established for the importation of certain products in order to avoid unfair competition or dumping.

• **Qualitative:** ¹⁰

- Official Standards: Require products to meet certain technical or quality specifications.
- Marking and labeling: Some products must comply with specific information requirements on their packaging.
- Sanitary or phytosanitary regulations: These apply to food, animal and agricultural products to prevent diseases or pests.
- Environmental regulations: Regulations limiting the importation of polluting products or products with an ecological impact.
- Technical and/or homologation requirements: Apply to electronic devices, machinery or vehicles to ensure that they are compatible with national systems.

III. Evalúa costos:

Una vez definidos los aspectos clave del proceso de exportación, es fundamental evaluar los costos adicionales derivados de aranceles e impuestos aplicables en el país de destino. Paralelamente, se debe realizar un análisis detallado de los gastos logísticos, considerando factores como la distancia, los tiempos de entrega y las condiciones específicas del producto. En este sentido, es crucial determinar si el producto es perecedero o si requiere una cadena de frío para su transporte y almacenamiento.

El análisis de costos logísticos debe incluir gastos de almacenaje, fletes y seguro internacional, aspectos que pueden impactar significativamente la rentabilidad de la operación. Además, es recomendable planificar estratégicamente la logística de exportación, seleccionando el medio de transporte más eficiente según las características del producto y el mercado de destino (marítimo, aéreo o terrestre).

Es indispensable contar con el embalaje adecuado, el etiquetado conforme a las regulaciones internacionales y la documentación necesaria para el despacho aduanero. Una gestión logística eficiente no solo optimiza costos, sino que también garantiza que el producto llegue en condiciones óptimas y dentro de los plazos establecidos, fortaleciendo la competitividad en el mercado internacional.

III. Evaluate costs:

Once the key aspects of the export process have been defined, it is essential to evaluate the additional costs derived from tariffs and taxes applicable in the destination country. At the same time, a detailed analysis must be made of logistics costs, taking into account factors such as distance, delivery times and specific product conditions. In this regard, it is crucial to determine whether the product is perishable or whether it requires a cold chain for transportation and storage.

The analysis of logistics costs should include storage, freight and international insurance costs, which can have a significant impact on the profitability of the operation. In addition, it is advisable to plan export logistics strategically, selecting the most efficient means of transportation according to the characteristics of the product and the destination market (sea, air or land).

It is essential to have the appropriate packaging, labeling in accordance with international regulations and the necessary documentation for customs clearance. Efficient logistics management not only optimizes costs, but also ensures that the product arrives in optimal conditions and within the established deadlines, strengthening competitiveness in the international market.



IV. Diseña tu estrategia: Desarrolla un plan de negocios.

Un plan de negocios es esencial para definir la estrategia de entrada a un nuevo mercado en proyectos de exportación o importación. Su correcta elaboración permite evaluar la viabilidad del proyecto, la capacidad de producción y el cumplimiento de regulaciones internas, aspectos clave para el desarrollo de nuestro plan de internacionalización.

Además, ofrece la oportunidad de evaluar detalladamente el proyecto de exportación, desarrollando una ruta que visualice oportunidades, retos y las estrategias a implementar. Un plan bien diseñado debe incorporar un análisis de los antecedentes del sector, tendencias del consumidor en el país de destino, competencia local, plan de operaciones, marketing y plan financiero. Estos factores proporcionan una base sólida para la toma de decisiones estratégicas.¹¹

Es imprescindible adaptar el producto a las necesidades y exigencias del mercado de destino, considerando la demanda y las preferencias del consumidor. Asimismo, es clave definir una estrategia de marketing efectiva para su posicionamiento e identificar aliados estratégicos que contribuyan al éxito del proyecto, como distribuidores, importadores, asesores en regulaciones, expertos financieros y logísticos, brókers y agentes aduanales.

Por último, un plan de negocios sólido debe incluir un análisis de riesgos y estrategias de mitigación adecuadas, como la contratación de seguros, la formalización de contratos internacionales y el cumplimiento de normativas legales. Estas medidas permitirán minimizar incertidumbres y garantizar la viabilidad del proyecto en el mercado global.



IV. Design your strategy: Develop a business plan.

A business plan is essential to define the strategy to enter a new market in export or import projects. Its correct preparation allows us to evaluate the viability of the project, production capacity and compliance with internal regulations, key aspects for the development of our internationalization plan.

In addition, it offers the opportunity to evaluate the export project in detail, developing a route that visualizes opportunities, challenges and strategies to be implemented. A well-designed plan should incorporate an analysis of the industry background, consumer trends in the target country, local competition, operations plan, marketing and financial plan. These factors provide a solid foundation for strategic decision making.¹¹

It is essential to adapt the product to the needs and demands of the target market, taking into account consumer demand and preferences. It is also key to define an effective marketing strategy for its positioning and identify strategic allies that contribute to the success of the project, such as distributors, importers, regulatory advisors, financial and logistics experts, brokers and customs agents.

Finally, a sound business plan should include a risk analysis and appropriate mitigation strategies, such as insurance, international contracts and compliance with legal regulations. These measures will minimize uncertainties and ensure the viability of the project in the global market.

V. Usa la tecnología a tu favor.

Dentro del proyecto, debemos trabajar en conjunto al plan de negocios el uso de tecnologías y plataformas digitales debido a que es un factor que ha tomado relevancia en los últimos años y que hace una diferencia significativa al momento de la planeación. Los aspectos clave en donde estas nuevas tecnologías pueden implementarse para lograr una ventaja competitiva van desde la digitalización de documentos, automatización para la gestión de tu cadena de suministros, bibliotecas y programas que nos brinden datos para el cumplimiento aduanero internacional, software para el análisis de riesgo, optimización de pagos y/ procesos de firmas, entre otros rubros en los cuales el sistema adecuado puede mejorar eficiencia, reducir costos, riesgos y brindarnos una ventaja competitiva, sin dejar de lado la importancia de contar con el asesoramiento de especialistas en distintos ramos.

V. Use technology to your advantage.

Within the project, we must work together with the business plan on the use of technologies and digital platforms because it is a factor that has taken relevance in recent years and that makes a significant difference at the time of planning. The key aspects where these new technologies can be implemented to achieve a competitive advantage range from the digitization of documents, automation for the management of your supply chain, libraries and programs that provide us with data for international customs compliance, software for risk analysis, optimization of payments and / or signature processes, among other areas in which the right system can improve efficiency, reduce costs, risks and give us a competitive advantage, without neglecting the importance of having the advice of specialists in different branches.



VI. Protege tu negocio con contratos internacionales.

Dentro de cualquier acto de comercio,¹² un contrato es el instrumento necesario para plasmar los términos de negociación y acuerdos entre las partes. En el caso de proyectos de exportación, existe un apartado que te librará de muchos dolores de cabeza, y es el definir los acuerdos de negociación. Internacionalmente existen los términos de negociación denominados INCOTERMS®,¹³ que, mediante una serie de letras, las partes acuerdan puntos esenciales de las operaciones de compraventa, señalando obligaciones y derechos, en cuanto a transferencia de riesgos, de propiedad y términos de entrega para los productos. Para que sean aplicados estos deberán ser pactados por las partes, incluyendo la versión a la que se hace referencia.¹⁴

Tenemos además que considerar la importancia de contar con un contrato de compraventa internacional, ya que en este instrumento legal se refleja la voluntad de las partes que intervienen en él. Dentro del contrato, algunos aspectos fundamentales y elementos mínimos que debemos considerar como son:

- Identificación de las partes.
- Objeto del contrato.
- Precios y condiciones de pago.
- Condiciones de entrega.
- Derechos de propiedad.
- Mecanismos para resolución de controversias.
- Responsabilidades.
- Causales de cancelación del contrato.
- Vigencia.



VI. Protect your business with international contracts.

In any act of commerce,¹² a contract is the necessary instrument to set out the negotiation terms and agreements between the parties. In the case of export projects, there is a section that will save you a lot of headaches, and that is to define the negotiation agreements. Internationally there are negotiation terms called INCOTERMS®,¹³ which, through a series of letters, the parties agree on essential points of the purchase and sale operations, indicating obligations and rights, in terms of risk transfer, property and delivery terms for the products. In order to be applied, these must be agreed upon by the parties, including the version referred to below.¹⁴

We must also consider the importance of having an international sales contract, since this legal instrument reflects the will of the parties involved in it. Within the contract, there are some fundamental aspects and minimum elements that we must consider such as:

- Identification of the parties.
- Object of the contract.
- Prices and payment conditions.
- Terms of delivery.
- Property rights.
- Dispute resolution mechanisms.
- Responsibilities.
- Causes for cancellation of the contract.
- Validity.

VII. Registra tu marca y cuida tu propiedad intelectual.

El proceso de registro de marca es un aspecto fundamental dentro de un proyecto de exportación, recordemos que nuestros productos incursionarán en nuevos mercados, y el que nuestro producto pueda estar sujeto a que alguien ajeno se pueda apropiarse de la marca que estamos buscando construir y desarrollar en este nuevo mercado puede ser sumamente perjudicial para nuestro negocio. Cualquier persona física o moral puede hacer uso de las marcas de productos y/o servicios, sin embargo, el derecho para usarlo exclusivamente está sujeto a su debido registro.¹⁵

La marca es un activo intangible que resulta clave para la empresa. Por tal motivo, el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial (IMPI) busca promover y proteger la propiedad industrial con la finalidad de contribuir al emprendimiento en México.¹⁶

Previo a que posicionemos un producto en un nuevo mercado existen alternativas que nos permiten registrar estas marcas, preparándonos para un posicionamiento aterrizado y disminuyendo riesgos de apropiación de la marca que pueda posteriormente mermar nuestros intereses. Un registro internacional permite a la empresa operar con confianza en mercados extranjeros sin temor a infracciones de propiedad intelectual.

Los clientes, distribuidores y socios en el extranjero reconocerán la marca como legítima, fortaleciendo la confianza y reputación.

El registro de marca es una decisión de negocios preventiva y estratégica para cualquier empresa que busca expandirse a mercados internacionales, no solo estarás protegiendo tus activos, si no facilita la internacionalización, reduce riesgos en apropiaciones indebidas de marcas y patentes, y previene gastos innecesarios en disputas legales.

La recomendación es asesorarte debidamente en temas de registro de marca y propiedad intelectual, esto con la finalidad de que no incurras en gastos adicionales. Sin embargo, existen herramientas que el IMPI pone a disposición de los usuarios para que puedan realizar consultas sobre marcas, solicitudes, registros o publicaciones de signos distintivos presentados ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, este solo realiza búsquedas en registros nacionales y solicitudes tramitadas en México, pero puede resultarte de suma utilidad en tu proceso de registro de marca. Puedes consultarlo en el sitio: <https://marcia.impi.gob.mx/>



VII. Register your trademark and take care of your intellectual property.

The trademark registration process is a fundamental aspect within an export project, remember that our products will enter new markets, and the fact that our product may be subject to someone else appropriating the trademark that we are seeking to build and develop in this new market can be extremely detrimental to our business. Any individual or legal entity can make use of the trademarks of products and/or services, however, the right to use it exclusively is subject to its due registration.¹⁵

The brand is an intangible asset that is key for the company. For this reason, the Mexican Institute of Industrial Property (IMPI) seeks to promote and protect industrial property in order to contribute to entrepreneurship in Mexico.¹⁶

Before we position a product in a new market, there are alternatives that allow us to register these trademarks, preparing us for a grounded positioning and reducing the risk of trademark appropriation that may later harm our interests. An international registration allows the company to operate with confidence in foreign markets without fear of intellectual property infringement.

Customers, distributors and partners abroad will recognize the trademark as legitimate, strengthening trust and reputation.

Trademark registration is a preventive and strategic business decision for any company seeking to expand into international markets, not only protecting your assets, but also facilitating internationalization, reducing risks of trademark and patent misappropriation, and preventing unnecessary expenses in legal disputes.

The recommendation is to get proper advice on trademark and intellectual property registration issues, so that you do not incur in additional expenses. However, there are tools that the IMPI makes available to users so that they can make inquiries about trademarks, applications, registrations or publications of distinctive signs filed before the Mexican Institute of Industrial Property, this only performs searches in national registrations and applications processed in Mexico, but it can be very useful in your trademark registration process. You can check it in the website: <https://marcia.impi.gob.mx/>

VIII. Organiza toda tu documentación.

Ya estamos en la recta final de nuestro proyecto de exportación, para lo cual necesitamos tener claro el tipo de documentación que requeriremos tener lista para nuestra primera exportación.¹⁷

i. RFC (Registro Federal de Contribuyentes): Dentro de la documentación que debemos mantener vigente se encuentra el RFC, en México es una clave única alfanumérica que otorga el Servicio de Administración Tributaria (SAT) a todas las personas físicas y morales que realizan actividades económicas y están obligadas a pagar impuestos, para lo cual debemos estar debidamente constituidos, además de contar registro activo en el RFC, contar con e-firma vigente, lo cual es esencial para realizar operaciones comerciales.¹⁸

Padrón de exportadores: El padrón de exportadores, denominado **ii. padrón sectorial**, es aplicable para exportadores de productos denominados sensibles, como son el alcohol, tabaco, combustibles, por mencionar algunos.

Este trámite se realiza ante el SAT, es en línea mediante su portal, para el cual se requiere la e.firma, misma que se menciona en el primer punto de este apartado, además de que para tramitarlo es necesario que el exportador esté al día con sus obligaciones fiscales, debe tener un domicilio registrado y activo ante el SAT, contar con un Representante Legal (RL) en el caso de personas morales, y que su buzón tributario se encuentre activo. Este trámite es gratuito, sin embargo, pudiera requerirse asesoría de un externo a la empresa, por lo que se deben considerar gastos por honorarios.¹⁹

VIII. Organize all your documentation.

We are now in the final stretch of our export project, for which we need to be clear about the type of documentation that we will need to have ready for our first export.¹⁷

i. Federal Taxpayers Registry: As part of the documentation that we must have in force, we have the RFC (Federal Taxpayers Registry) in Mexico is a unique alphanumeric code given by the Tax Administration Service (SAT) to all individuals and companies that perform economic activities and are required to pay taxes, for which we must be properly constituted, in addition to having active registration in the RFC, have a valid e-signature, which is essential to perform commercial operations.¹⁸

ii. List of exporters: The exporters' registry, called sectorial registry, is applicable for exporters of sensitive products, such as alcohol, tobacco, fuels, to mention a few.

This procedure is carried out before the SAT, it is online through its portal, for which the e.signature is required, which is mentioned in the first point of this section, in addition to the fact that in order to process it, it is necessary that the exporter is up to date with its tax obligations, must have a registered and active address before the SAT, have a Legal Representative (RL) in the case of legal entities, and that its tax mailbox is active. This procedure is free of charge, however, it may require the advice of an external company, so fees should be considered.¹⁹



iii. Factura comercial:

Es el documento que respalda la operación realizada y sirve para demostrar la legal posesión del bien en el transito internacional. Los contribuyentes están obligados a emitir un CFDI, con complemento de Comercio Exterior, en el caso de exportaciones definitivas.²⁰

Algunos de los datos que debe contener son:

- Datos del exportador e importador.
- Descripción detallada de los bienes.
- Valor y términos de venta (Incoterms).
- País de origen y destino.
- Moneda y forma de pago.

iv. Paking List:

Documento que permite conocer el contenido de cada bulto o caja, facilitando de esta forma la identificación de la mercancía del exportador y facilitando el despacho aduanero. Este documento no tiene un formato específico, pero debe incluir por lo menos los siguientes datos:

- Información específica del exportador;
- Información específica del importador;
- Marcas;
- Números de los bultos;
- Lugar y fecha de emisión;
- Modo de embarque;
- Cantidad de bultos;
- Descripción de la mercancía;
- Total de los pesos brutos y netos;
- Tipo de embalaje; y,
- Firma y sello del exportador.
- Instrucciones de manipulación (en caso de que aplique).²¹



iii. Commercial invoice:

It is the document that supports the operation carried out and serves to demonstrate the legal possession of the good in international transit. Taxpayers are obliged to issue a Digital Tax Receipt via Internet (CFDI), with a Foreign Trade complement, in the case of definitive exports.²⁰

Some of the data it must contain include:

- Exporter and importer data.
- Detailed description of the goods.
- Value and terms of sale (Incoterms).
- Country of origin and destination.
- Currency and method of payment..

iv. Packing List:

This document provides information on the contents of each package or box, thus facilitating the identification of the exporter's merchandise and facilitating customs clearance. This document does not have a specific format, but it must include at least the following data:

- Exporter specific information;
- Importer specific information;
- Brand names;
- Package numbers;
- Place and date of issue;
- Mode of shipment;
- Quantity of packages;
- Description of goods;
- Total gross and net weights;
- Type of packing; and,
- Exporter's signature and seal.
- Handling instructions (if applicable).²¹

v. Encargo conferido:

Trámite mediante el cual un importador o exportador (persona física o moral inscrita en el Padrón de Importadores o Padrón de Exportadores Sectores Específicos) otorga autorización a un Agente Aduanal para que actúe en su nombre en la gestión de operaciones de comercio exterior. Esta autorización es obligatoria y debe ser registrada ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) a través de su portal.

El Encargo Conferido es un requisito indispensable para que un Agente Aduanal pueda tramitar legalmente operaciones de exportación e importación en nombre de una empresa o persona física.

vi. Certificado de origen:

Certificado que acredita que una mercancía es originaria de un país específico, permitiendo acceder a beneficios arancelarios en el marco de los tratados y acuerdos comerciales suscritos por México. Para exportar con trato preferencial, es necesario que las mercancías cumplan con los criterios de origen establecidos en cada tratado, asegurando la aplicación de beneficios.

La información que como mínimo deberá contener el certificado es la siguiente:

- Datos del Exportador:
Nombre, dirección y país de origen.
- Datos del Importador:
Nombre y país de destino de la mercancía.
- Descripción de la Mercancía:
Detalles específicos, incluyendo la fracción arancelaria y una descripción clara del producto.
- Criterios de Origen:
Indicar cómo la mercancía califica como originaria conforme a las reglas del tratado aplicable.
- Número de Factura Comercial (cuando sea aplicable).
- Declaración de Origen:
Asegurar que la mercancía cumple con los requisitos de origen.
- Firma y Datos del responsable:
Firma del exportador o autoridad competente que emite el documento.
- Fecha de Emisión:
Para asegurar su vigencia y correcta aplicación en la importación.



Es importante que de inicio se verifique que se cumpla con los requisitos específicos de cada tratado para asegurar el cumplimiento de las reglas de origen y evitar posibles rechazos en la aduana del país importador.

v. Assignment conferred:

Procedure through which an importer or exporter (individual or legal entity registered in the Importers' Register or Specific Sectors Exporters' Register) grants authorization to a Customs Broker to act on its behalf in the management of foreign trade operations. This authorization is mandatory and must be registered with the Tax Administration Service (SAT) through its website.

The Conferred Order is an indispensable requirement for a Customs Broker to be able to legally process export and import operations on behalf of a company or individual.

vi. Certificate of origin:

Certificate that certifies that a merchandise originates from a specific country, allowing access to tariff benefits within the framework of the treaties and trade agreements signed by Mexico. In order to export with preferential treatment, it is necessary that the goods comply with the origin criteria established in each treaty, ensuring the application of benefits.

The minimum information to be included in the certificate is as follows:

- Exporter's data: Name, address and country of origin.
- Importer's Data: Name and country of destination of the goods.
- Commodity Description: Specific details, including tariff item and a clear description of the product.
- Origin Criteria: Indicate how the good qualifies as originating under the rules of the applicable treaty.
- Commercial Invoice Number (where applicable).
- Declaration of Origin: Ensure that the good meets the origin requirements.
- Signature and Details of the person responsible: Signature of the exporter or competent authority issuing the document.
- Date of Issuance: To ensure its validity and correct application at importation.

It is important to verify compliance with the specific requirements of each treaty at the outset to ensure compliance with the rules of origin and avoid possible rejections at customs in the importing country.

vii. Documentos de transporte:

El transporte internacional es un factor clave en la logística de exportación, ya que impacta directamente en los costos, tiempos de entrega y eficiencia del proceso. La elección del medio de transporte debe considerar aspectos como el tipo de mercancía, el embalaje, la urgencia del envío, la disponibilidad de rutas y tarifas, entre otros. Cada medio de transporte cuenta con un documento específico que respalda la operación, según sea por vía Marítima, Aérea, Terrestre o Ferroviaria.²²

Las empresas transportistas están obligadas a emitir estos documentos y transmitir la información a las autoridades aduaneras antes de la llegada o salida de la mercancía. Para mitigar riesgos, es recomendable contratar un seguro de carga que cubra posibles daños, pérdidas o demoras durante el traslado.

vii. Documents of transportation:

International transportation is a key factor in export logistics, as it has a direct impact on costs, delivery times and process efficiency. The choice of the means of transportation must consider aspects such as the type of merchandise, packaging, urgency of the shipment, availability of routes and rates, among others. Each means of transportation has a specific document that supports the operation, depending on whether it is by sea, air, land or rail.²²

Carriers are required to issue these documents and transmit the information to the customs authorities prior to the arrival or departure of the goods. To mitigate risks, it is advisable to take out cargo insurance to cover possible damages, losses or delays during shipment.



viii. Documentos relacionados con el cumplimiento regulatorio:

Es lo que garantiza que la mercancía cumpla con las disposiciones legales tanto en México como en el país de destino. Dependiendo del producto pueden ser necesarios diversos permisos, certificados y registros emitidos por autoridades competentes. Algunos de los documentos más comunes incluyen:

- Permisos o licencias de exportación, exigidos para mercancías sujetas a regulaciones específicas (COFEPRIS, SADER, SEMARNAT, SENER, entre otros).
- Certificados fitosanitarios y zoonosanitarios, requeridos para productos agrícolas y de origen animal, emitidos por SENASICA.
- Certificados de conformidad, aplicables a mercancías sujetas a Normas Oficiales Mexicanas (NOM) o estándares internacionales.
- Etiquetado y certificaciones específicas, que varían según los requisitos del país de destino, incluyendo etiquetado en idioma local, información nutricional o sellos de calidad.



Estos documentos no solo facilitan el despacho aduanero, sino que también aseguran el cumplimiento de las regulaciones comerciales y sanitarias, evitando contratiempos que puedan afectar la entrega de la mercancía o generar sanciones. Contar con un expediente de exportación bien documentado en esta materia es clave para garantizar una operación eficiente y en cumplimiento con la normativa aplicable.

viii. Documents related to regulatory compliance:

It is what guarantees that the merchandise complies with the legal provisions both in Mexico and in the country of destination. Depending on the product, various permits, certificates and registrations issued by competent authorities may be required. Some of the most common documents include:

- Export permits or licenses, required for goods subject to specific regulations (COFEPRIS, SADER, SEMARNAT, SENER, among others).
- Phytosanitary and zoonosanitary certificates, required for agricultural and animal products, issued by SENASICA.
- Certificates of conformity, applicable to goods subject to Mexican Official Standards (NOM) or international standards.
- Specific labeling and certifications, which vary according to the requirements of the destination country, including local language labeling, nutritional information or quality seals.

These documents not only facilitate customs clearance, but also ensure compliance with trade and sanitary regulations, avoiding setbacks that may affect the delivery of goods or generate penalties. Having a well-documented export dossier in this area is key to guarantee an efficient operation in compliance with applicable regulations.

ix. Otros documentos según el país de destino.

El expediente de exportación no solo debe cumplir con la normativa mexicana, sino también con los requisitos específicos del país de destino. Cada mercado tiene regulaciones propias que pueden influir en la entrada y comercialización de la mercancía, por lo que es fundamental identificar y cumplir con estos requerimientos para evitar retrasos, costos adicionales o incluso el rechazo del producto.

Algunos de los documentos clave que pueden requerirse incluyen:

- **Etiquetado y certificados específicos:** Muchos países exigen que los productos cumplan con normativas de etiquetado en su idioma local, incluyendo información nutricional, instrucciones de uso, advertencias de seguridad o sellos de certificación de calidad. Este requisito es común en sectores como el alimenticio, farmacéutico y de productos de consumo.
- **Registros de importador:** En algunos mercados, el importador debe estar previamente registrado ante las autoridades aduaneras para poder recibir ciertos productos. Este registro puede implicar la obtención de permisos especiales, el pago de derechos o la presentación de documentación que acredite su capacidad para importar la mercancía.
- **Pruebas de laboratorio y certificaciones de calidad o seguridad:** Dependiendo del tipo de producto, el país de destino puede exigir pruebas de laboratorio para validar su composición, cumplimiento de normas sanitarias o estándares de seguridad. Esto es común en productos farmacéuticos, dispositivos médicos, electrónicos y alimentos, donde la certificación de organismos reconocidos es un requisito indispensable para su comercialización.



Contar con estos documentos en el expediente de exportación garantiza el cumplimiento de la normativa internacional, facilita el despacho aduanero y reduce el riesgo de problemas logísticos que puedan afectar la entrega o comercialización del producto en el país de destino. Un proceso de exportación bien documentado es clave para la competitividad y éxito en los mercados internacionales.

ix. Other documents depending on the country of destination.

The export dossier must not only comply with Mexican regulations, but also with the specific requirements of the destination country. Each market has its own regulations that may influence the entry and marketing of the goods, so it is essential to identify and comply with these requirements to avoid delays, additional costs or even rejection of the product.

Some of the key documents that may be required include:

- **Specific labeling and certificates:** Many countries require products to comply with labeling regulations in their local language, including nutritional information, instructions for use, safety warnings or quality certification seals. This requirement is common in sectors such as food, pharmaceuticals and consumer products.
- **Importer registrations:** In some markets, the importer must be previously registered with the customs authorities in order to receive certain products. This registration may involve obtaining special permits, paying duties or submitting documentation evidencing the importer's ability to import the goods.
- **Laboratory tests and quality or safety certifications:** Depending on the type of product, the destination country may require laboratory tests to validate its composition, compliance with sanitary norms or safety standards. This is common in pharmaceuticals, medical devices, electronics and food, where certification by recognized organizations is a prerequisite for marketing.

Having these documents in the export file ensures compliance with international regulations, facilitates customs clearance and reduces the risk of logistical problems that may affect the delivery or marketing of the product in the destination country. A well-documented export process is key to competitiveness and success in international markets.

IX. Formaliza tu operación.

Aquí estaremos formalizando mediante el pedimento de exportación todo lo que se estuvo considerando para esta operación.

El pedimento es el que detalla la información relacionada a las mercancías que se van a exportar y en donde se plasman todos los datos e identificadores ²³ que estén relacionados con esta operación. La Ley Aduanera define al Pedimento como *“La declaración en documento electrónico, generada y transmitida respecto del cumplimiento de los ordenamientos que gravan y regulan la entrada o salida de mercancías del territorio nacional, en la que se contiene la información relativa a las mercancías, el tráfico y régimen aduanero al que se destinan, y los demás datos exigidos para cumplir con las formalidades de su entrada o salida del territorio nacional, así como la exigida conforme a las disposiciones aplicables.”* ²⁴

Dentro de este punto, el contar con un socio comercial de confianza que entienda tu operación y que te brinde certidumbre en todo el proceso puede ser una gran diferencia en todo este proceso. Por lo que elegir a tu Agente Aduanal no deberá ser una decisión que se tome a la ligera, y menos si consideras que este sea el primero de muchos proyectos por realizar.

IX. Formalize your operation.

Here we will be formalizing everything that was considered for this operation by means of the export declaration.

The customs declaration is the one that details the information related to the goods to be exported and where all the data and identifiers²³ related to this operation are included. The Customs Law defines the Customs Declaration as *“The declaration in electronic document, generated and transmitted with respect to the compliance of the ordinances that tax and regulate the entry or exit of goods from the national territory, which contains the information related to the goods, the traffic and customs regime to which they are destined, and the other data required to comply with the formalities of their entry or exit from the national territory, as well as the information required according to the applicable provisions.”* ²⁴

At this point, having a trusted business partner that understands your operation and provides certainty throughout the process can make a big difference in the whole process. Therefore, choosing your A.A. should not be a decision to be taken lightly, especially if you consider that this is the first of many projects to be carried out.



X. Despacho aduanero: Listos para exportar.

En este paso nos encontraremos listos para iniciar el proceso de despacho, que según el Artículo 35 de la Ley Aduanera se describe como *“El conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar ante la aduana, las autoridades aduaneras y quienes introducen o extraen mercancías del territorio nacional, ya sea los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes aduanales o agencias aduanales, empleando el sistema electrónico aduanero.”*²⁵

1. Como un primer paso dentro de este proceso de despacho, tenemos que preparar el embarque con toda la documentación que se señaló previamente.
2. Coordinarnos con nuestro agente logístico o servicio de transporte, para este punto ya conocemos la ruta, tiempos de recorrido estimado y si será necesario o no considerar gastos de almacenaje o adicionales.
3. Estar en todo momento en contacto con nuestro A.A. y Broker, así como con nuestro operador de transporte será crucial en todo el proceso de despacho hasta su arribo al lugar de destino.



Todo proyecto conlleva retos y desafíos. Sin duda, llevar a cabo un plan detallado y un análisis de riesgos ayudará a que nuestro proyecto llegue a buen puerto, reduciendo riesgos y evitando gastos no considerados. El cumplimiento del marco regulatorio en cada país, aunque complejo, es manejable siempre que contemos con información precisa sobre nuestro producto y mercado.

X. Customs clearance: Ready to export.

At this step we will be ready to start the clearance process, which according to Article 35 of the Customs Law is described as *“The set of acts and formalities related to the entry of goods into and exit from the national territory, which in accordance with the different traffic and customs regimes established in this ordinance, must perform before customs, the customs authorities and those who introduce or extract goods from the national territory, whether consignees, consignees, owners, possessors or holders in imports and shippers in exports, as well as customs agents or customs agencies, using the electronic customs system.”*²⁵

1. As a first step in this clearance process, we have to prepare the shipment with all the documentation previously mentioned.
2. Coordinate with our logistics agent or transport service, at this point we already know the route, estimated travel times and whether or not it will be necessary to consider storage or additional costs.
3. Being in contact at all times with our A.A. and Broker, as well as with our transport operator, will be crucial in the whole clearance process until its arrival at destination.

Every project involves challenges. Without a doubt, carrying out a detailed plan and risk analysis will help our project come to fruition, reducing risks and avoiding unconsidered expenses. Compliance with the regulatory framework in each country, although complex, is manageable as long as we have accurate information about our product and market.



El éxito en la internacionalización de productos no solo depende de la calidad del producto a exportar, sino también de la preparación, documentación y asesoría con la que cuente la empresa. Disponer de manuales, información actualizada y una orientación clara permite a los exportadores enfrentar con mayor confianza los desafíos del comercio exterior, optimizando tiempos y costos en sus operaciones.

México, como país geográficamente privilegiado que cuenta además con una red de tratados comerciales extensa, ofrece un entorno altamente favorable para la exportación. Saber aprovechar estos beneficios mediante una estrategia bien estructurada y un conocimiento profundo de los procesos regulatorios es clave para la expansión en mercados internacionales.

Success in the internationalization of products depends not only on the quality of the product to be exported, but also on the preparation, documentation and advice available to the company. Having manuals, updated information and clear guidance allows exporters to face the challenges of foreign trade with greater confidence, optimizing time and costs in their operations.

Mexico, as a geographically privileged country with an extensive network of trade agreements, offers a highly favorable environment for exports. Knowing how to take advantage of these benefits through a well-structured strategy and a deep knowledge of the regulatory processes is key for expansion in international markets.





Fuentes

1. Organización Mundial del Comercio, WTO STATS, Comercio de mercancías/ https://stats.wto.org/dashboard/merchandise_sp.html
2. Gobierno de México, https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico?utm_source=chatgpt.com
3. SNICE, Servicio nacional de Información de Comercio Exterior, <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/ligie.info22.html>; Artículo 1 de la Ley de los Impuestos Generales de importación y de Exportación.
4. Concanaco Servytur Mexico, <https://344.concanaco.com.mx/prensa/comunicados/el-centro-de-desarrollo-de-negocios-e-inversiones-globales-clave-para-fomentar-el-intercambio-comercial-internacional-confederacion-nacional-de-camaras-de-comercio>
5. Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Publicación en D.O.F.: 05 de febrero de 1917 / Última actualización D.O.F.: 17 de enero de 2025 y artículos 4 y 17 de la Ley de comercio exterior, Publicación en D.O.F.: 27 de julio de 1993 / Última actualización D.O.F.: 21 de diciembre de 2006
6. Artículo 12 de la Ley de Comercio Exterior, Publicación en D.O.F.: 27 de julio de 1993 / Última actualización D.O.F.: 21 de diciembre de 2006.
7. Artículo 13 de la Ley de Comercio Exterior, Publicación en D.O.F.: 27 de julio de 1993 / Última actualización D.O.F.: 21 de diciembre de 2006.
8. Artículo 15, 17 de la Ley de Comercio Exterior, Publicación en D.O.F.: 27 de julio de 1993 / Última actualización D.O.F.: 21 de diciembre de 2006.
9. Artículo XI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947).
10. Regulaciones no arancelarias, agosto 2011, por secretaria de economía, https://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/RegulacionesnoArancelarias2011.pdf
11. Cómo crear un plan de Negocios. Loreto 13-15 Local B. 08029 Barcelona España. Editorial Reverté, S.A., 2021
12. Artículo 75 del Código de comercio, Publicación en D.O.F.: 07 de octubre de 1889 / Última actualización D.O.F.: 30 de diciembre de 2024
13. International Commercial Terms, Incoterms® 2020
14. Derecho aplicable a los contratos internacionales, Nestor Raul Lodoño Sepúlveda, Medellín UPB 2020, Editorial Universidad Pontificia Boliviana.
15. Artículo 170 de la Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial. Publicación en D.O.F.: 01 de julio de 2020 / Última actualización D.O.F.: 01 de julio de 2020
16. Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. "MARCia, inteligencia artificial para marcas." IMPI, 2025, <https://marcia.impi.gob.mx/marcas>
17. Artículos 6, 36, 36-A Y 59 Fracciones II, III y V, de la Ley Aduanera. Publicación en D.O.F.: 15 de diciembre de 1995 / Última actualización D.O.F.: 30 de diciembre de 2024.
18. Artículos 27 del Código Fiscal de la Federación, Publicación en D.O.F.: 31 de diciembre de 1981 / Última actualización D.O.F.: 30 de diciembre de 2024.
Artículo 23 del Reglamento del Código Fiscal de la Federación, Publicación en D.O.F.: 02 de abril de 2014 / Última actualización D.O.F.: 02 de abril de 2014.
Gobierno de México, <https://www.gob.mx/ceav/documentos/como-tramitar-mi-registro-federal-de-contribuyente-en-internet?state=published>
19. Gobierno de México, <https://www.gob.mx/tramites/ficha/inscripcion-en-el-padron-de-exportadores-sectorial/SAT3350>
20. Artículos 29, 29-A y 29 Bis, del Código Fiscal de la Federación, Publicación en D.O.F.: 31 de diciembre de 1981 / Última actualización D.O.F.: 30 de diciembre de 2024.
Sección 2.7.7. De la expedición de CFDI con complemento Carta Porte, Subsección 2.7.7.1. Disposiciones generales de la Resolución Miscelánea Fiscal Publicación en D.O.F.: 30 de diciembre de 2024 / Última actualización D.O.F.: 30 de diciembre de 2024. Artículo 36-A de la Ley Aduanera. Publicación en D.O.F.: 15 de diciembre de 1995 / Última actualización D.O.F.: 30 de diciembre de 2024.
21. Artículo 36-A y 20 Fracción VII, de la Ley Aduanera. Publicación en D.O.F.: 15 de diciembre de 1995 / Última actualización D.O.F.: 30 de diciembre de 2024.
22. Regla 3.1.33, de las RGCE, Publicación en D.O.F.: 30 de diciembre de 2024 / Última actualización D.O.F.: 30 de diciembre de 2024. 36-A, fracción I, inciso b) de la Ley Aduanera Publicación en D.O.F.: 15 de diciembre de 1995 / Última actualización D.O.F.: 30 de diciembre de 2024.
23. Anexo 22, Instructivo para el llenado del Pedimento, Publicación en D.O.F.: 07 de enero de 2025 / Última actualización D.O.F.: 07 de enero de 2025.
24. Artículo 2, Fracción XVI, 36, 36-A, de la ley Aduanera, Publicación en D.O.F.: 15 de diciembre de 1995 / Última actualización D.O.F.: 30 de diciembre de 2024.
25. Artículo 35 y 10 de la Ley Aduanera, Publicación en D.O.F.: 15 de diciembre de 1995 / Última actualización D.O.F.: 30 de diciembre de 2024.



Sources

1. World Trade Organization, WTO STATS, Trade in Goods/ https://stats.wto.org/dashboard/merchandise_sp.html
2. Mexican Government, https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico?utm_source=chatgpt.com
3. SNICE, National Foreign Trade Information Service, <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/ligie.info22.html>; Article 1 of the General Import and Export Taxes Law.
4. Concanaco Servytur Mexico, <https://344.concanaco.com.mx/prensa/comunicados/el-centro-de-desarrollo-de-negocios-e-inversiones-globales-clave-para-fomentar-el-intercambio-comercial-internacional-confederacion-nacional-de-camaras-de-comercio>
5. Article 131 of the Political Constitution of Mexico, Published in Official Gazette of the Federation: February 5, 1917 / Last update Official Gazette of the Federation: January 17, 2025 and articles 4 and 17 of the Foreign Trade Law, Published in Official Gazette of the Federation: July 27, 1993 / Last update Official Gazette of the Federation: December 21, 2006
6. Article 12 of the Foreign Trade Law, Published in the Official Gazette of the Federation: July 27, 1993 / Last updated Official Gazette of the Federation: December 21, 2006.
7. Article 13 of the Foreign Trade Law, Publication in Official Gazette of the Federation: July 27, 1993 / Last updated Official Gazette of the Federation: December 21, 2006.
8. Article 15, 17 of the Foreign Trade Law, Publication in Official Gazette of the Federation: July 27, 1993 / Last update Official Gazette of the Federation: December 21, 2006.
9. Article XI of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947).
10. Non-tariff regulations, August 2011, by secretary of the economy, https://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/RegulacionesnoArancelarias2011.pdf
11. How to create a business plan. Loreto 13-15 Local B. 08029 Barcelona Spain. Editorial Reverté, S.A., 2021
12. Article 75 of the Commercial Code, Published in Official Gazette of the Federation: October 07, 1889 / Last updated in Official Gazette of the Federation: December 30, 2024.
13. International Commercial Terms, Incoterms® 2020
14. Law applicable to international contracts, Nestor Raul Lodoño Sepúlveda, Medellín UPB 2020, Editorial Universidad Pontificia Boliviana.
15. Article 170 of the Federal Law for the Protection of Industrial Property. Publication in Official Gazette of the Federation: July 01, 2020 / Last update Official Gazette of the Federation: July 01, 2020
16. Mexican Institute of Industrial Property. "MARCia, artificial intelligence for trademarks." IMPI, 2025, <https://marcia.impi.gob.mx/marcas>
17. Articles 6, 36, 36-A and 59 Sections II, III and V of the Customs Law. Published in Official Gazette of the Federation: December 15, 1995 / Last updated in Official Gazette of the Federation: December 30, 2024.
18. Article 27 of the Fiscal Code of the Federation, Publication in Official Gazette of the Federation: December 31, 1981 / Last update Official Gazette of the Federation: December 30, 2024.
Article 23 of the Regulations of the Fiscal Code of the Federation, Published in Official Gazette of the Federation: April 02, 2014 / Last update Official Gazette of the Federation: April 02, 2014.
Mexican Government, <https://www.gob.mx/ceav/documentos/como-tramitar-mi-registro-federal-de-contribuyente-en-internet?state=published>
19. GMexican Government, <https://www.gob.mx/tramites/ficha/inscripcion-en-el-padron-de-exportadores-sectorial/SAT3350>
20. Articles 29, 29-A and 29 Bis, of the Federal Fiscal Code, Published in the Official Gazette of the Federation: December 31, 1981 / Last updated in the Official Gazette of the Federation: December 30, 2024.
Section 2.7.7. On the issuance of CFDIs with complementary Waybill, Subsection 2.7.7.1. General Provisions of the Miscellaneous Tax Resolution, Publication in Official Gazette of the Federation: December 30, 2024 / Last update Official Gazette of the Federation: December 30, 2024. Article 36-A of the Customs Law. Published in Official Gazette of the Federation: December 15, 1995 / Last update Official Gazette of the Federation: December 30, 2024.
21. Article 36-A and 20 Section VII of the Customs Law. Published in Official Gazette of the Federation: December 15, 1995 / Last updated in Official Gazette of the Federation: December 30, 2024.
22. Rule 3.1.33, of the General Foreign Trade Rules, Published in Official Gazette of the Federation: December 30, 2024 / Last update Official Gazette of the Federation: December 30, 2024. 36-A, section I, paragraph b) of the Customs Law. Published in Official Gazette of the Federation: December 15, 1995 / Last updated in Official Gazette of the Federation: December 30, 2024
23. Annex 22, Instructions for filling out the Customs Declaration, Publication in Official Gazette of the Federation: January 07, 2025 / Last update Official Gazette of the Federation: January 07, 2025.
24. Article 2, Section XVI, 36, 36-A, of the Customs Law, Published in Official Gazette of the Federation: December 15, 1995 / Last updated in Official Gazette of the Federation: December 30, 2024.
25. Article 35 and 10 of the Customs Law, Published in Official Gazette of the Federation: December 15, 1995 / Last updated in Official Gazette of the Federation: December 30, 2024.

Nuevo Desorden Económico Internacional

PARTE I

New International Economic Disorder
PART I



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 de Posgrado en Derecho, Cetys Universidad y Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ).

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); de la Academia Mexicana de Derecho Internacional (2022), 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.

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.

Del 1 al 22 de julio de 1944, se llevó a cabo en el Hotel Mount Washington, en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos de América (EUA), la conferencia monetaria y financiera de Naciones Unidas, de la cual derivaron los Acuerdos de Bretton Woods, a través de los cuales se impone un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI). Entre otros temas, se creó el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, ambos con sede en EUA, los cuales comenzaron a funcionar en 1946, una vez terminada la Segunda Guerra Mundial (SGM). Además, se estableció el dólar como moneda de cambio internacional, a partir del patrón oro, con una paridad de 35 dólares por onza.

Como la SGM no se realizó en el territorio continental estadounidense, EUA no se vio igualmente afectado como otros países, entre ellos, los europeos o Japón. Así, EUA junto con Gran Bretaña, fueron los ganadores de la SGM y el primero fue reconocido como un líder económico mundial, con el ánimo de comprar y vender en todos los mercados del mundo, básicamente con la idea de tener un mercado mundial para sus exportaciones y contar con acceso sin restricciones a materias primas. Lo cual conduciría a tener una balanza comercial favorable con todos los países del orbe.

From July 1 to 22, 1944, the United Nations monetary and financial conference was held at the Mount Washington Hotel, in Bretton Woods, New Hampshire, United States of America (USA), which resulted in the Bretton Woods Agreements, imposing a New International Economic Order (NIEO). Among other issues, the World Bank and the International Monetary Fund were created, both headquartered in the USA, which began to operate in 1946, once World War II (WWII) was over. In addition, the dollar was established as the international currency of exchange, based on the gold standard, with a parity of 35 dollars per ounce.

Since World War II did not take place in the continental United States, the U.S. was not as affected as other countries, such as the Europeans or Japan. Thus, the USA, together with Great Britain, were the winners of the World War II and the former was recognized as a world economic leader, with the intention of buying and selling in all the markets of the world, basically with the idea of having a world market for its exports and having unrestricted access to raw materials. This would lead to a favorable trade balance with all countries in the world.





También con el propósito de desarrollar el NOEI, a través de negociaciones en Ginebra, Suiza, y la Habana, Cuba, se buscó la creación de la Organización Internacional del Comercio (OIC) con la participación de 25 países (aunque al final sólo fueron 23). La falta de aprobación por parte del Congreso estadounidense de la Carta de la Habana no permitió la formalización de la OIC y, en su lugar, a partir del 1 de enero de 1948, se aplicó en calidad de Protocolo Provisional el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 (*General Agreement on Tariffs and Trade* -GATT-); el cual estuvo vigente de 1948 a diciembre de 1994 y fue sustituido por la creación, mediante el Acuerdo de Marrakech (AM), de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En el período mencionado y bajo el entendido de que el mundo, bajo el liderazgo de GB y EUA, se convirtió en libremercista, la mayoría de los países interesados en comerciar sus productos se adhirieron a la OMC. En 1960 sus miembros eran 45; al cierre de 1967, 62; en 1979, 99; en 1994, 117. Incluso se afirma: la membresía de la OMC (actualmente de 166 países y territorios)¹ realiza más del 95% del comercio mundial, a pesar de que el mundo cuenta con más de 200 países y territorios, los restantes no comercian de manera significativa.

Adicionalmente, sirva de ejemplo, el interés de los países en la adhesión a la OMC, las exrepúblicas soviéticas socialistas, entre ellas: 1. Armenia (fecha de adhesión: 5-2-03), 2. Estonia (13-11-99), 3. Georgia (14-6-00), 4. Kazajstán (Kasajistán) (30-11-15), 5. Kirguisa (20-11-98), 6. Letonia (10-2-99), 7. Lituania (31-5-01), 8. Moldova (Moldavia) (26-7-01), 9. Tayikistán (2-5-13), 10. Ucrania (16-5-08), encabezadas por 11. Rusia (22-8-12);² y, por otra parte, China, la cual a partir de 1978 cambió su política en diversos aspectos, incluido el comercial, y en 1986 presentó su solicitud de adhesión a dicha organización. Las negociaciones tomaron alrededor de 15 años y en la Conferencia Ministerial celebrada en Doha, Qatar, el 11 de noviembre de 2001 se aceptó su solicitud y pasó, un mes después, en términos de lo establecido en el artículo XIV del AM, a ser miembro de pleno derecho de la OMC.



- 1. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, Miembros y observadores al 30 de agosto de 2024, https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm, consultado el 1 de mayo de 2025.
- 2. En calidad de observadores, con interés en ser miembros de la OMC se encuentran: 12. Azerbaiyán, 13. Belarús (Bielorrusia), 14. Kirguistán, 15. Turkmenistán y 16. Uzbekistán. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, Miembros y observadores, https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm, consultado el 1 de mayo de 2025.

Also for the purpose of developing the NOEI, through negotiations in Geneva, Switzerland, and Havana, Cuba, the creation of the International Trade Organization (ITO) was sought with the participation of 25 countries (although in the end there were only 23). The failure of the U.S. Congress to approve the Havana Charter prevented the formalization of the ITO and, instead, as of January 1, 1948, the General Agreement on Tariffs and Trade of 1947 (-GATT-) was applied as a Provisional Protocol; it was in force from 1948 to December 1994 and was replaced by the creation, through the Marrakesh Agreement (MA), of the World Trade Organization (WTO).

During the aforementioned period and with the understanding that the world, under the leadership of the UK and the USA, became free trade, most countries interested in trading their products joined the WTO. In 1960, there were 45 members; by the end of 1967, 62; in 1979, 99; in 1994, 117. It is even stated: WTO membership (currently 166 countries and territories)¹ accounts for more than 95% of world trade, despite the fact that the world has more than 200 countries and territories, the remaining ones do not trade significantly.

Additionally, as an example, the interest of the countries in accession to the WTO, the former Soviet socialist republics, among them: 1. Armenia (date of accession: 5-2-03), 2. Estonia (13-11-99), 3. Lithuania (31-5-01), 8. Moldova (Moldova) (26-7-01), 9. Tajikistan (2-5-13), 10. Ukraine (16-5-08), led by Russia (22-8-12);² and, on the other hand, China, which from 1978 changed its policy in various aspects, including trade, and in 1986 submitted its application for membership of the organization. Negotiations took about 15 years and at the Ministerial Conference held in Doha, Qatar, on November 11, 2001, its application was accepted and a month later, in terms of the provisions of Article XIV of the MOU, it became a full member of the WTO.

- 1. WORLD TRADE ORGANIZATION, Members and observers as of August 30, 2024, https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm, accessed on May 1, 2025.
- 2. As observers, with interest in becoming members of the WTO are: 12. Azerbaijan, 13. Belarus, 14.kirguistan, 15. Turkmenistan and 16. WORLD TRADE ORGANIZATION, Members and Observers, https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm, accessed on May 1, 2025 .

La integración de los países y territorios a las organizaciones internacionales fue creciente durante la segunda mitad del Siglo XX, así como la proliferación de acuerdos comerciales, bilaterales y plurilaterales, en materia de mercancías, servicios e inversiones. Así también, el tema de integración económica tomó relevancia. Una de las más importantes se llevó a cabo con el mercado común europeo, el cual comenzó con la Comunidad del Carbón y del Acero (CECA) conformada por 6 países en 1951; en 1973 se integraron 3 más, entre ellos GB. Más adhesiones sucedieron en 1981, 1986 y para 1995 ya eran 15 miembros; después en 2004 se adhirieron 10 países más, en 2007 dos países y en 2013 uno más, para sumar un total de 28 miembros: Alemania (fundador), Austria (se unió en 1995), Bélgica (fundador), Bulgaria (2007), Chipre (2004), Croacia (2013), Dinamarca (fundador), Eslovaquia (2004), Eslovenia (2004), España (1986), Estonia (2004), Finlandia (1995), Francia (fundador), Grecia (1981), Hungría (2004), Irlanda (fundador), Italia (fundador), Estonia (2004), Lituania (2004), Luxemburgo (fundador), Malta (2004), Países Bajos -Holanda- (fundador), Polonia (2004), Portugal (1986), República Checa (2004), Rumania (2007) y Suecia (1995). El vigésimo octavo era GB. ³

3. Países de la UE, <https://search.brave.com/search?q=miembros+de+la+uni%C3%B3n+europea&source=desktop&summary=1&conversation=c91b6819e0dc46dff72ebe>, consultado el 2 de mayo de 2025.

The integration of countries and territories into international organizations grew during the second half of the 20th century, as did the proliferation of bilateral and plurilateral trade agreements on goods, services and investments. The issue of economic integration also gained relevance. One of the most important was the European common market, which began with the Coal and Steel Community (ECSC) formed by 6 countries in 1951; in 1973, 3 more joined, among them the UK. More accessions followed in 1981, 1986 and by 1995 there were 15 members; then in 2004 10 more countries joined, in 2007 two countries and in 2013 one more, for a total of 28 members: Austria (founder), Austria (joined in 1995), Belgium (founder), Bulgaria (2007), Cyprus (2004), Croatia (2013), Denmark (founder), Denmark (founder), Germany (founder), Estonia (2004), Finland (1995), France (founder), Greece (1981), Slovakia (2004), Slovenia (2004), Spain (1986), Estonia (2004), Hungary (2004), Ireland (founder), Italy (founder), Estonia (2004), Lithuania (2004), Luxembourg (founder), Malta (2004), Netherlands -Holland- (founder), Poland (2004), Portugal (1986), Czech Republic (2004), Romania (2007) and Sweden (1995). The twenty-eighth was GB. ³

3. EU countries, <https://search.brave.com/search?q=miembros+de+la+uni%C3%B3n+europea&source=desktop&summary=1&conversation=c91b6819e0dc46dff72ebe>, accessed on May 2, 2025.





En junio de 2016, con el voto del 51.9%, los británicos decidieron retirarse de la Unión Europea (UE), cuyo proceso concluyó con la aprobación del Acuerdo de Salida por las Cámaras de los Comunes y de los Lores, el 9 y 22 de enero de 2020, respectivamente. La salida de GB de la UE, podríamos decir, comenzó a finales del Siglo XX, en razón a que GB no estuvo de acuerdo en renunciar a la libra esterlina para sustituirla por el euro. Tampoco estuvo de acuerdo en suscribir la Constitución Europea, la cual fue aprobada por el Parlamento Europeo el 12 de enero de 2005.

Así, la salida de GB se debió a una variedad de factores, en adición a los anteriores, la de no aceptar la política de migración de los pobladores de los países de Europa del Este, así como los provenientes de África. Lo cierto es, el Brexit constituye el primer rompimiento a la lógica integracionista y la búsqueda de manera individual de sus intereses, para hacerlos valer, por ejemplo, en acuerdos comerciales bilaterales y plurilaterales, entre los cuales se encuentran, en el caso de México: el Acuerdo de Continuidad Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 23 de abril y el 1 de junio de 2021, en cuyo artículo 9 se estableció el compromiso de concluir las negociaciones de un tratado de libre comercio (TLC) en un plazo de tres años (2023), lo cual, como es obvio no sucedió, aunque públicamente no se han dado a conocer las causas del retraso y ante la eventualidad de la efectiva conclusión de las negociaciones, el mencionado TLC no ha sido sometido al Senado de la República, en los términos que ordenan el artículo 133 constitucional y la Ley sobre la Aprobación de Tratados en Materia Económica.



In June 2016, with a vote of 51.9%, the British decided to withdraw from the European Union (EU), which process concluded with the approval of the Exit Agreement by the Houses of Commons and Lords, on January 9 and 22, 2020, respectively. The UK's exit from the EU, we could say, began at the end of the 20th Century, because the UK did not agree to give up the pound sterling to replace it with the euro. Neither did it agree to sign the European Constitution, which was approved by the European Parliament on January 12, 2005.

Thus, the exit of the UK was due to a variety of factors, in addition to the previous ones, the non-acceptance of the migration policy of the inhabitants of Eastern European countries, as well as those from Africa. The truth is that Brexit is the first break with the integrationist logic and the individual pursuit of their interests, to assert them, for example, in bilateral and plurilateral trade agreements, among which are, in the case of Mexico: the Trade Continuity Agreement between the United Mexican States and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, published in the Official Journal of the Federation (DOF) on April 23 and June 1, 2021, Article 9 of which established the commitment to conclude the negotiations of a free trade agreement (FTA) within three years (2023), This obviously did not happen, although the causes of the delay have not been publicly disclosed, and in view of the possibility of the effective conclusion of the negotiations, the FTA has not been submitted to the Senate of the Republic, as required by Article 133 of the Mexican Constitution and the Law on the Approval of Treaties in Economic Matters.

Otro ejemplo de la búsqueda de sus propios intereses y a pesar de la retirada de EUA del TPP (en seguida comentaremos), es la adhesión de GB al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific -CPTPP-*, cuyos miembros son: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam), publicado en el DOF del 29 de noviembre de 2018. La solicitud de GB fue formulada el 1 de febrero de 2021;⁴ y el 15 de diciembre de 2024, GB fue admitido formalmente por 8 de los integrantes del tratado; el 24 de diciembre por Australia y 60 días después por Canadá y México, en consecuencia, GB paso a conformar el miembro 12 del TIPAT.⁵ Resulta igualmente interesante conocer de la presentación de la solicitud de adhesión de China al TIPAT del 16 de septiembre de 2021, la cual continúa en trámite.

4. No perdamos de vista lo siguiente: EUA no forma parte del TIPAT y China en septiembre de 2021 también presentó su solicitud de adhesión al mencionado tratado.

5. *The Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific (CPTPP)*, <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9121/>, consultado el 1 de mayo de 2025.

Another example of the pursuit of its own interests and despite the US withdrawal from the TPP (we will comment below), is the accession of UK to the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership -CPTPP- (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific -CPTPP-*, whose members are: Australia, Brunei Darussalam, Canada, Chile, Japan, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore and Vietnam), published in the DOF of November 29, 2018. GB's application was formulated on February 1, 2021;⁴ and on December 15, 2024, GB was formally admitted by 8 of the members of the treaty; on December 24 by Australia and 60 days later by Canada and Mexico, consequently, GB became the 12th member of CPTPP.⁵ It is also interesting to know that China's application for accession to CPTPP was submitted on September 16, 2021 and is still pending.

4. Let us not lose sight of the following: The USA is not a party to the CPTPP and China in September 2021 also submitted its application for accession to the aforementioned treaty.

5. *The Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific (CPTPP)*, <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9121/>, accessed on May 1, 2025.





Con lo expuesto, está claro que desde hace casi una década se vislumbraron las primeras acciones para terminar con un largo período de fortalecimiento de las institucionales internacionales y los alcances integracionistas. Por su parte, en EUA en la campaña presidencial de Donald Trump, ya se ofrecía la salida de dicho país del *Trans Pacific Partnership* -TPP- y la terminación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte -TLCAN- o su renegociación. En la primera semana de trabajo, Trump retiró a EUA del tratado y planteó una estrategia de renegociación para el TLCAN, la cual fue difundida en julio y diciembre de 2017 conocida como: *Summary of Objectives for NAFTA Renegotiation*,⁶ es decir, la publicación de diciembre fue una actualización de los propósitos planteados.

Otra estrategia consistió en el incremento arancelario en dos frentes: uno, con la imposición de aranceles al acero y aluminio, en 25 y 10%, respectivamente, a las importaciones de todo el mundo, con fundamento en el artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962. A partir de lo cual, entre ellos, Canadá y México lograron a través de sendas negociaciones las exclusiones correspondientes. Otros tantos países impugnaron las medidas en el mecanismo de solución de diferencias de la OMC, en tanto consideraron que dichos incrementos arancelarios eran medidas de salvaguardia, las cuales no cumplieron con el procedimiento y normas aplicables. Véanse al respecto los siguientes asuntos: DS544 presentado por China (5-4-18); DS547 India (18-5-18); DS548 Unión Europea (1-6-18); DS550 Canadá (1-6-18); DS 551 México (5-6-18); DS552 Noruega (12-6-18); DS554 Rusia (29-6-18); DS556 Suiza (9-7-18) y DS564 Turquía (15-8-18).⁷

Por su parte, EUA argumentó que la imposición de los mencionados aranceles no derivaba de las disposiciones previstas en el Acuerdo sobre Salvaguardias o del artículo XIX del GATT de 1994, sino de lo establecido en el artículo XXI b) del referido GATT, esto es, la imposición de medidas por parte de un miembro de la OMC para la protección de los intereses esenciales de seguridad ya sea en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional.



- 6. OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE (USTR), Executive office of the president, *Summary of Objectives for NAFTA Renegotiation*, July 17, 2017, <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAOBJECTIVES.pdf>. La versión actualizada se circuló por el USTR el 17 de noviembre de 2017, visible en <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/Nov%20Objectives%20Update.pdf>.
- 7. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC), Solución de diferencias, lista cronológica de las diferencias, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm, consultado el 1 de mayo de 2025.

With the above, it is clear that almost a decade ago the first actions to end a long period of strengthening international institutions and integrationist outreach were glimpsed. In the US, during Donald Trump's presidential campaign, the US was already offering to withdraw from the Trans Pacific Partnership -TPP- and the termination of the North American Free Trade Agreement -NAFTA- or its renegotiation. In the first week of work, Trump withdrew the U.S. from the treaty and put forward a renegotiation strategy for NAFTA, which was released in July and December 2017 known as: *Summary of Objectives for NAFTA Renegotiation*,⁶ i.e., the December publication was an update of the stated purposes.

Another strategy consisted of increasing tariffs on two fronts: one, with the imposition of tariffs on steel and aluminum, 25 and 10%, respectively, on imports from all over the world, based on Article 232 of the Foreign Trade Expansion Act of 1962. As a result, Canada and Mexico, among them, achieved through negotiations the corresponding exclusions. Several other countries challenged the measures in the WTO dispute settlement mechanism, as they considered that these tariff increases were safeguard measures, which did not comply with the applicable procedure and rules. See in this regard the following cases: DS544 filed by China (5-4-18); DS547 India (18-5-18); DS548 European Union (1-6-18); DS550 Canada (1-6-18); DS 551 Mexico (5-6-18); DS552 Norway (12-6-18); DS554 Russia (29-6-18); DS556 Switzerland (9-7-18) and DS564 Turkey (15-8-18).⁷

For its part, the USA argued that the imposition of the tariffs did not derive from the provisions of the Agreement on Safeguards or Article XIX of GATT 1994, but from the provisions of Article XXI(b) of GATT 1994, that is, the imposition of measures by a WTO member for the protection of essential security interests either in time of war or in case of serious international tension.

- 6. OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE (USTR), Executive office of the president, *Summary of Objectives for NAFTA Renegotiation*, July 17, 2017, <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAOBJECTIVES.pdf>. The updated version was circulated by USTR on November 17, 2017, available at <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/Nov%20Objectives%20Update.pdf>.
- 7. WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO), Dispute Settlement, Chronological List of Disputes, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm, accessed on May 1, 2025.

El Grupo Especial (GE) encargado de la impugnación presentada por China, se distribuyó entre los miembros el 9 de diciembre de 2022, y entre sus constataciones determinó: las medidas aplicadas por EUA no habían sido en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional, por tal motivo consideró: las medidas consistentes en los referidos incrementos arancelarios eran incompatibles con lo establecido en el artículo XXI b) del GATT.⁸ Frente a este resultado EUA presentó su apelación el 26 de enero de 2023, bajo el siguiente argumento: las cuestiones relativas a la seguridad nacional son asuntos políticos, los cuales no son susceptibles de examen ni pueden ser objeto de resolución en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC.⁹ Esto es, EUA considera contar con un poder autárquico, el cual no puede ser sujeto a discusión, diríamos, porque proviene de las decisiones del líder mundial. El asunto en comento está pendiente de resolución, en razón a que no existen actualmente personas integrantes del Órgano de Apelación (el último concluyó su encargo el 30 de noviembre de 2020). EUA se opone al nombramiento de los integrantes del OA y no acepta el mecanismo alterno acordado por una veintena de países para atender los asuntos en apelación, del cual México forma parte y se denomina: Acuerdo de Arbitraje de Apelación Interino Multi-parte (MPIA).¹⁰

8. DS544 Estados Unidos - Determinadas medidas relativas los productos de acero y aluminio, Resumen de las constataciones principales del informe del Grupo Especial, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dis_pu_s/cases_s/ds544_s.htm, consultado el 1 de mayo de 2025. El informe completo del GE circulado el 9 de diciembre de 2022, WT/DS544/R, está visible en <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/DS/544R.pdf&Open=True>.

9. DS544 Estados Unidos - Determinadas medidas relativas los productos de acero y aluminio, WT/DS544/14, 30 de enero de 2023, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/DS/544-14.pdf&Open=True>.

10. GOBIERNO DE MÉXICO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA, Notificación ante la OMC del Acuerdo de Arbitraje de Apelación Interino Multi-parte (MPIA), comunicado 41, 30 de abril de 2020, <https://www.gob.mx/se/es/articulos/notificacion-ante-la-omc-del-acuerdo-de-arbitraje-de-apelacion-interino-multi-parte-mpia>.

The Special Group (SG) in charge of the challenge presented by China was distributed among the members on December 9, 2022, and among its findings, it determined: the measures applied by the USA had not been applied in times of war or in case of serious international tension, for such reason it considered: the measures consisting of the referred tariff increases were incompatible with the provisions of Article XXI b) of GATT.⁸ Faced with this result, the US filed its appeal on January 26, 2023, under the following argument: national security issues are political matters, which are not subject to review and cannot be resolved under the WTO dispute settlement mechanism.⁹ That is, the U.S. considers that it has an autarchic power, which cannot be subject to discussion, we would say, because it comes from the decisions of the world leader. The matter in question is pending resolution, since there are currently no members of the Appellate Body (the last one ended its mandate on November 30, 2020). The USA opposes the appointment of the members of the Appellate Body and does not accept the alternative mechanism agreed by some twenty countries to deal with appeals matters, of which Mexico is a member and which is called: Multi-Party Interim Appellate Arbitration Agreement (MPIA).¹⁰

8. DS544 United States Certain Measures on Steel and Aluminum Products, Summary of Key Findings of the Panel Report, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dis_pu_s/cases_s/ds544_s.htm, accessed May 1, 2025. The full GE report circulated on December 9, 2022, WT/DS544/R, is available at <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/DS/544R.pdf&Open=True>.

9. DS544 United States Certain Measures on Steel and Aluminum Products, WT/DS544/14, 30 January 2023, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/DS/544-14.pdf&Open=True>.

10. GOVERNMENT OF MEXICO, SECRETARIAT OF ECONOMY, Notification to the WTO of the Multi-Party Interim Appellate Arbitration Agreement (MPIA), comunicado 41, April 30, 2020, <https://www.gob.mx/se/en/en/articles/notificacion-ante-la-omc-del-acuerdo-de-arbitraje-de-apelacion-interino-multi-part-mpia>.



A mayor abundamiento, de conformidad con lo establecido en el artículo IV del AM, la OMC está integrada por una Conferencia Ministerial, la cual se reúne cada dos años. Los órganos superiores son:

- 1. El Consejo General que se encarga de la administración de la organización y diversos asuntos;
- 2. El Órgano de Solución de Diferencias (OSD), el cual administra el mecanismo de solución de diferencias y se encarga de la aplicación del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias (ESD); del cual dependen el OA y los grupos especiales encargados de resolver las controversias sometidas al mecanismo.
- 3. El Órgano de Examen de Política Comercial, el cual se encarga de agendar y revisar el cumplimiento de los compromisos aceptados por los países al asumir como miembros de la OMC.

En el tema de nuestro interés, de conformidad con el artículo 17 del ESD, el OA está integrado por siete personas, de las cuales actúan tres en cada caso, para conocer de las objeciones formuladas por alguna (o ambas) de las partes en la controversia con respecto al informe final emitido por el GE encargado de la controversia. Sobre el particular, desde finales del Siglo XX, EUA se ha quejado de diversas determinaciones de los GEs y del OA, obvio en los asuntos que perdió, bajo el siguiente argumento: dichos funcionarios han hecho interpretaciones excesivas de los acuerdos de la OMC o han establecido obligaciones, las cuales no derivan de dichos acuerdos. Su fuerte oposición ha llevado al sistema a no elegir a las siete personas integrantes del OA, es decir, a boicotear el sistema de apelación y, consecuentemente, el mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Lo cual es una muestra clara de su oposición a las reglas de atención de conflictos en el sistema multilateral de comercio.



Furthermore, in accordance with the provisions of Article IV of the AM, the WTO is composed of a Ministerial Conference, which meets every two years. The superior bodies are:

- 1. The General Council, which is responsible for the administration of the organization and various matters;
- 2. The Dispute Settlement Body (DSB), which administers the dispute settlement mechanism and is responsible for the application of the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU), on which the AB and the panels responsible for resolving disputes submitted to the mechanism depend.
- 3. The Trade Policy Review Body, which is responsible for scheduling and reviewing compliance with the commitments accepted by the countries when they became members of the WTO.

In the matter of our interest, in accordance with Article 17 of the DSU, the AB is composed of seven persons, three of whom act in each case, to hear objections raised by one (or both) of the parties to the dispute with respect to the final report issued by the panel in charge of the dispute. In this regard, since the end of the 20th century, the US has complained about various rulings of the panel and the Appellate Body, obviously in cases it lost, on the following grounds: these officials have made excessive interpretations of the WTO agreements or have established obligations, which do not derive from these agreements. Their strong opposition has led the system not to elect the seven members of the AB, i.e. to boycott the appellate system and, consequently, the WTO dispute settlement mechanism. This is a clear sign of their opposition to the rules of dispute settlement in the multilateral trading system.

Según el artículo 17.2 del ESD, los miembros del OA serán nombrados por un período de cuatro años y su mandato podrá ser extendido por un período similar en una ocasión. Al respecto, los últimos miembros de la OA concluyeron su función en las siguientes fechas:

- David Unterhalter: 22 de enero de 2014;
- Seung Wha Chang: 26 de septiembre de 2016;
- Yuejiao Zhang: 26 de octubre de 2016;
- Ricardo Ramírez Hernández: 28 de mayo de 2018;
- Peter Van den Bossche: 28 de mayo de 2019;
- Thomas R. Graham: 5 de marzo de 2020; y
- Hong Zhao: 30 de noviembre de 2020. ¹¹

Con lo anterior, está claro, la oposición estadounidense lleva más de nueve años, por lo cual no es reciente y en los últimos cinco años ha hecho inoperante el mecanismo de apelación previsto en el ESD, con lo cual se han acumulado, al 2 de mayo de 2025, una gran cantidad de asuntos y están pendientes de resolución: DS476, DS461, DS518, DS371, DS523, DS534, DS316, DS494, DS533, DS543, DS484, DS553, DS538, DS539, DS578, DS562, DS579, DS580, DS581, DS592, DS544, DS552, DS556, DS564, DS597, DS584, DS558, DS605, DS582, DS561 y DS599, 31 en total, de los cuales 11 corresponden a medidas adoptadas por EUA (DS523, DS534, DS533, DS543, DS539, DS562, DS544, DS552, DS556, DS564 y DS597), seis a medidas de India (DS518, DS579, DS580, DS581, DS584 y DS582), tres a la UE (DS476, DS316 y DS494). Los demás corresponden a medidas adoptadas por China, Colombia, Corea, Indonesia, Marruecos, Pakistán, República Dominicana, Tailandia y Turquía. El primero en la lista aparece desde el 21 de septiembre de 2018 DS476 y el último registrado el 24 de enero de 2025 DS599, más los que se acumulen. ¹²



11. OMC, Solución de Diferencias: Órgano de Apelación, *Miembros del Órgano de Apelación*, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/appellate_body_s.htm, consultado el 2 de mayo de 2025.

12. *Ibidem*, Apelaciones notificadas en la actualidad.

According to Article 17.2 of the DSU, the members of the Appellate Body shall be appointed for a period of four years and their term of office may be extended for a similar period on one occasion. In this regard, the last members of the Appellate Body concluded their term of office on the following dates:

- David Unterhalter: January 22, 2014;
- Seung Wha Chang: September 26, 2016;
- Yuejiao Zhang: October 26, 2016;
- Ricardo Ramirez Hernandez: May 28, 2018;
- Peter Van den Bossche: May 28, 2019;
- Thomas R. Graham: March 5, 2020; and
- Hong Zhao: November 30, 2020. ¹¹

With the above, it is clear that the U.S. opposition has been going on for more than nine years, so it is not recent and in the last five years has rendered the appeal mechanism under the DSU inoperative, with the result that, as of May 2, 2025, a large number of cases have accumulated and are pending resolution: DS476, DS461, DS518, DS371, DS523, DS534, DS316, DS494, DS533, DS543, DS484, DS553, DS538, DS539, DS578, DS562, DS579, DS580, DS581, DS592, DS544, DS552, DS556, DS564, DS597, DS584, DS558, DS605, DS582, DS561 and DS599, 31 in total, of which 11 correspond to US measures (DS523, DS534, DS533, DS543, DS539, DS562, DS544, DS552, DS556, DS564 and DS597), six to Indian measures (DS518, DS579, DS580, DS581, DS584 and DS582), three to EU measures (DS476, DS316 and DS494), and three to EU measures (DS476, DS316 and DS494). The others correspond to measures adopted by China, Colombia, Dominican Republic, Indonesia, Korea, Morocco, Pakistan, Thailand and Turkey. The first on the list appears as of September 21, 2018 DS476 and the last recorded on January 24, 2025 DS599, plus those accumulated. ¹²

11. WTO, Dispute Settlement: Appellate Body, Appellate Body Members, Dispute Settlement: Appellate Body Members, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/appellate_body_s.htm, accessed on May 2, 2025.

12. *Ibidem*, Appeals currently notified.



Con lo expuesto, no hay duda del desánimo de EUA sobre el mecanismo multilateral de solución de diferencias de la OMC, el cual, sin discusión, afecta a toda la membresía de la organización y pone en entredicho la eficiencia y eficacia del funcionamiento del sistema, generando incertidumbre comercial por la conservación de medidas incompatibles con las disposiciones previstas en los acuerdos de la OMC, entre ellas, medidas *antidumping*, compensatorias y arancelarias.

La segunda estrategia comercial de EUA consistió en la imposición de aranceles a una gran cantidad de mercancías chinas, con fundamento en los artículos 301 a 310 de la Ley de Comercio Exterior de 1974, con lo cual inició una guerra comercial entre EUA y China, la cual se ha extendido por espacio de siete años, en tanto Joe Biden, sucesor de Trump, no eliminó los aranceles. Al respecto, China presentó una solicitud de consultas el 4 de abril de 2018 en contra del incremento arancelario de 25% a los productos chinos.¹³ La ampliación de la lista de productos por parte de EUA exacerbó la guerra comercial.

Pareciera que EUA y en particular Trump lucha por el liderazgo mundial, por revertir la balanza comercial deficitaria, la cual tiene con una gran cantidad de países, para contra atacar las medidas poco transparentes China sobre las subvenciones otorgadas a sus productores industriales, agrícolas y agroindustriales; el deslizamiento o manejo por parte del gobierno chino sobre su moneda: yuan o remimbi; y la violación de los derechos de propiedad intelectual por parte de los chinos.

13. DS543 Estados Unidos - Medidas arancelarias sobre determinados productos procedentes de China, Solicitud de celebras de consultas presentada por China, WT/DS5432/1, 5 de abril de 2018, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:WT/DS/543-1.pdf&Open=True>. Una segunda solicitud de consultas la presentó China el 23 de agosto de 2018, visible en <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:WT/DS/565-1.pdf&Open=True>.

In view of the above, there is no doubt about the US discouragement of the WTO's multilateral dispute settlement mechanism, which, without discussion, affects the entire membership of the organization and calls into question the efficiency and effectiveness of the system's operation, generating trade uncertainty by maintaining measures that are incompatible with the provisions of the WTO agreements, including antidumping, countervailing and tariff measures.

The second US trade strategy consisted of imposing tariffs on a large number of Chinese goods, based on Articles 301 to 310 of the Foreign Trade Act of 1974, thus initiating a trade war between the US and China, which has been going on for seven years, while Joe Biden, Trump's successor, has not eliminated the tariffs. In this regard, China filed a request for consultations on April 4, 2018 against the 25% tariff increase on Chinese products.¹³ The expansion of the list of products by the U.S. exacerbated the trade war.

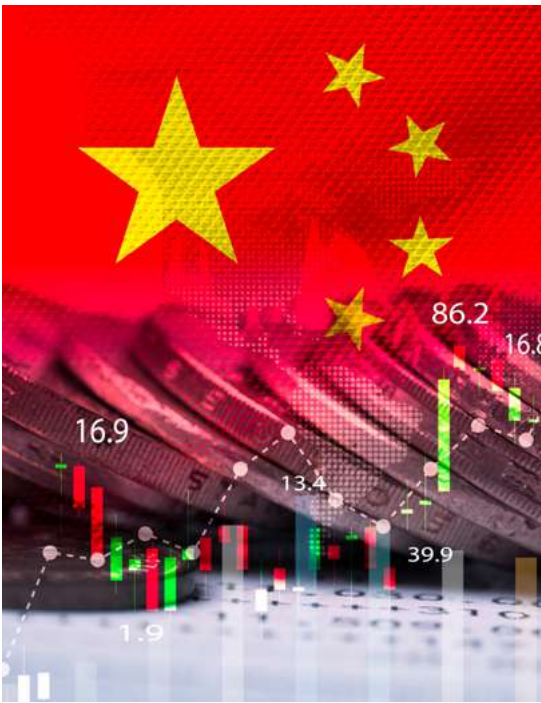
It seems that the U.S. and in particular Trump is fighting for world leadership, to reverse the balance of trade deficit, which it has with a large number of countries, by attacking China's non-transparent measures on subsidies granted to its industrial, agricultural and agro-industrial producers; the slippage or management by the Chinese government on its currency: yuan or remimbi; and the violation of intellectual property rights by the Chinese.

13. DS543 United States - Tariff Measures on Certain Products from China, Request for Consultations by China, WT/DS5432/1, April 5, 2018, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:WT/DS/543-1.pdf&Open=True>. A second request for consultations was submitted by China on August 23, 2018, available at <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:WT/DS/565-1.pdf&Open=True>.



El Resumen del Informe elaborado por la Secretaría de la OMC confirma, una vez más, la poca transparencia de China al revelar la información y recursos destinados a sus sectores productivos, por lo cual se transcribe lo siguiente:

23. En el período considerado China siguió proporcionando apoyo financiero y otros incentivos a diferentes sectores y ramas de producción. En agosto de 2021 y julio de 2023 China notificó sus programas de apoyo para los períodos 2019-2020 y 2021-2022, respectivamente. Las notificaciones contienen información sobre numerosos programas de nivel central y subcentral. Las dos notificaciones presentadas a la OMC durante el período considerado y **las respuestas dadas por China no permiten a la Secretaría tener una visión general clara de los programas de ayuda de China. En particular, la Secretaría no ha podido conocer con mayor profundidad los niveles de apoyo financiero para determinados sectores de intensa actividad comercial, como los del aluminio, los vehículos eléctricos, el vidrio, la construcción naval, los semiconductores o el acero. Las bases de datos comerciales disponibles documentan niveles importantes de apoyo público a las empresas en sectores clave, con una fuerte concentración en el sector manufacturero, así como aumentos significativos del apoyo desde 2018.** Los llamados "fondos gubernamentales de orientación", o "fondos gubernamentales de inversión", siguen utilizando recursos públicos para realizar inversiones de capital en sectores y actividades que el Gobierno considera importantes. Las autoridades no han facilitado información sobre la dotación total de esos fondos, que según diferentes estimaciones realizadas en el marco de estudios académicos y por empresas de capital privado está comprendida entre CNY 1,89 billones y CNY 6,51 billones. En general, **los incentivos proporcionados por esos fondos no se han notificado a la OMC;** las autoridades afirman que esos fondos operan con arreglo a los principios del mercado. Si bien es necesario seguir trabajando en esta esfera para poder tener una visión más clara, la falta general de transparencia en lo que respecta a la ayuda del Gobierno de China también puede contribuir a generar debates sobre lo que algunos perciben como un exceso de capacidad en determinados sectores.¹⁴ (Énfasis añadido)



14. OEPC / OMC, Informe de la Secretaría, *Examen de las Políticas Comerciales de China*, WT/TPR/S/458, 12 de junio de 2024, p. 13, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/TPR/S458.pdf&Open=True>.

The Summary of the Report prepared by the WTO Secretariat confirms, once again, China's lack of transparency in disclosing information and resources allocated to its productive sectors:

23. During the period under review China continued to provide financial support and other incentives to different sectors and industries. In August 2021 and July 2023 China notified its support programs for the periods 2019-2020 and 2021-2022, respectively. The notifications contain information on numerous central and sub-central level programs. The two notifications submitted to the WTO during the period under consideration and the responses provided by China do not allow the Secretariat to have a clear overview of China's support programs. In particular, the Secretariat has not been able to learn in greater depth about the levels of financial support for certain heavily traded sectors, such as aluminum, electric vehicles, glass, shipbuilding, semiconductors or steel. Available commercial databases document significant levels of public support for companies in key sectors, with a strong concentration in the manufacturing sector, as well as significant increases in support since 2018. So-called “government targeting funds,” or “government investment funds,” continue to use public resources to make capital investments in sectors and activities deemed important by the government. The authorities have not provided information on the total endowment of these funds, which according to different estimates made under academic studies and by private equity firms is between CNY 1.89 trillion and CNY 6.51 trillion. In general, the incentives provided by these funds have not been notified to the WTO; the authorities claim that these funds operate under market principles. While further work is needed in this area to provide a clearer picture, the general lack of transparency regarding Chinese government support may also contribute to discussions about what some perceive as overcapacity in certain sectors. ¹⁴ (Emphasis added)

14. TPRB / WTO, Secretariat Report, Trade Policy Review of China, WT/TPR/S/458, June 12, 2024, p. 13, <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/TPR/S458.pdf&Open=True>.



Con lo anterior, se confirman las grandes preocupaciones de EUA y de otros países sobre las subvenciones y apoyos financieros otorgados por el gobierno chino, lo cual representa una práctica desleal del comercio, en tanto que China las realiza con el ánimo de dominar los mercados de diversos países mediante el bajo precio de sus mercancías.

Adicionalmente, no hay duda, como puede observarse de las tablas siguientes, la balanza comercial de EUA es deficitaria. Aunque los reportes del *US Census Bureau* incluyen, al 1 de mayo de 2025, las cifras correspondientes a enero y febrero de 2025, no se consideraron por no corresponder a años completos.

US CENSUS BUREAU, US TRADE IN GOODS WITH WORLD
(Cifras en millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2024	2 '065,131.1	3 '267,460.6	-1 '202,329.5
2023	2 '018,059.3	3 '080,170.3	-1,062,111.0
2022	2 '066,454.0	3 '239,872.7	-1 '173,418.8
2021	1 '757,743.7	2 '828,515.5	-1 '070,771.8
2020	1 '429,995.4	2 '331,477.2	-901,481.8
2019	1 '645,940.3	2 '491,699.6	-845,759.2
2018	1 '665,786.9	2 '536,145.3	-870,358.4
2017	1 '547,195.4	2 '339,591.3	-792,395.9
2016	1 '451,459.0	2 '186,785.0	-735,326.0

Fuente: *US Census Bureau*: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0004.html>

This confirms the major concerns of the U.S. and other countries about the subsidies and financial support granted by the Chinese government, which represents an unfair trade practice, since China carries them out with the aim of dominating the markets of various countries through the low price of its goods.

In addition, there is no doubt, as can be seen in the following tables, that the U.S. trade balance is in deficit. Although the *US Census Bureau* reports include, as of May 1, 2025, the figures corresponding to January and February 2025, they were not considered because they do not correspond to full years.

US CENSUS BUREAU, US TRADE IN GOODS WITH WORLD
(Figures in millions of dollars)

YEAR	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
2024	2 '065,131.1	3 '267,460.6	-1 '202,329.5
2023	2 '018,059.3	3 '080,170.3	-1,062,111.0
2022	2 '066,454.0	3 '239,872.7	-1 '173,418.8
2021	1 '757,743.7	2 '828,515.5	-1 '070,771.8
2020	1 '429,995.4	2 '331,477.2	-901,481.8
2019	1 '645,940.3	2 '491,699.6	-845,759.2
2018	1 '665,786.9	2 '536,145.3	-870,358.4
2017	1 '547,195.4	2 '339,591.3	-792,395.9
2016	1 '451,459.0	2 '186,785.0	-735,326.0

Source: *US Census Bureau*: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0004.html>

En la página de internet señalada, el dato más antiguo corresponde a 1989, año en el cual la balanza de EUA es deficitaria en -109,399.1 miles de millones de dólares (mmdd). Asimismo, en el período 1989 – 2024, la balanza comercial es deficitaria, con lo cual se confirma la gran preocupación de Trump.

US CENSUS BUREAU, US TRADE IN GOODS WITH CHINA
(Cifras en millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2024	143,545.7	438,947.4	-295,401.6
2023	147,777.8	426,885.0	-279,107.2
2022	154,125.4	536,259.3	-382,133.8
2021	151,439.4	504,246.3	-352,806.9
2020	124,581.5	432,548.0	-307,966.5
2019	106,481.2	449,110.7	-342,629.5
2018	120,281.2	538,514.2	-418,232.9
2017	129,997.2	505,165.1	-375,167.9
2016	115,594.8	462,420.0	-346,825.2

Fuente: US Census Bureau: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>

In the above-mentioned website, the oldest data corresponds to 1989, a year in which the U.S. trade balance is in deficit by -109,399.1 billion dollars (billion dollars). Likewise, in the period 1989 - 2024, the trade balance is in deficit, which confirms Trump's great concern.

US CENSUS BUREAU, US TRADE IN GOODS WITH CHINA
(Figures in millions of dollars)

YEARS	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
2024	143,545.7	438,947.4	-295,401.6
2023	147,777.8	426,885.0	-279,107.2
2022	154,125.4	536,259.3	-382,133.8
2021	151,439.4	504,246.3	-352,806.9
2020	124,581.5	432,548.0	-307,966.5
2019	106,481.2	449,110.7	-342,629.5
2018	120,281.2	538,514.2	-418,232.9
2017	129,997.2	505,165.1	-375,167.9
2016	115,594.8	462,420.0	-346,825.2

Source: US Census Bureau: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>



En el período comprendido de 1985 a 2024, la balanza comercial de EUA con China fue deficitaria. En 1985 era de -6 millones de dólares y en 1986 fue de -1,664.7 mmdd, es decir, desde que China presentó su solicitud de ingreso a la OMC el comercio entre ambas naciones se incrementó significativamente y a partir de 2005 observó un crecimiento de más del 100% con la cantidad de -202,278.1 mmdd.

US CENSUS BUREAU, US TRADE IN GOODS WITH MEXICO
(Cifras en millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2024	334,041.4	505,850.6	-171,809.9
2023	323,227.9	475,606.7	-152,378.8
2022	324,309.5	454,774.7	-130,465.2
2021	277,077.6	382,588.7	-105,511.1
2020	212,512.8	323,476.9	-110,964.1
2019	256,676.5	356,093.6	-99,417.1
2018	265,968.0	343,680.5	-77,712.5
2017	243,609.0	312,666.7	-69,057.8
2016	230,228.8	293,500.6	-63,271.8

Fuente: US Census Bureau: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>

In the period from 1985 to 2024, the U.S. trade balance with China was in deficit. In 1985 it was -6 million dollars and in 1986 it was -1,664.7 billion dollars, i.e., since China submitted its application to join the WTO, trade between the two nations increased significantly and as of 2005 it grew by more than 100% with the amount of -202,278.1 billion dollars.

US CENSUS BUREAU, US TRADE IN GOODS WITH MEXICO
(Figures in millions of dollars)

YEAR	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
2024	334,041.4	505,850.6	-171,809.9
2023	323,227.9	475,606.7	-152,378.8
2022	324,309.5	454,774.7	-130,465.2
2021	277,077.6	382,588.7	-105,511.1
2020	212,512.8	323,476.9	-110,964.1
2019	256,676.5	356,093.6	-99,417.1
2018	265,968.0	343,680.5	-77,712.5
2017	243,609.0	312,666.7	-69,057.8
2016	230,228.8	293,500.6	-63,271.8

Source: US Census Bureau: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>

La balanza comercial con México fue desfavorable para EUA en el período comprendido de 1985 a 1990 con -1,877.8 mmdd y se revirtió en 1991, 1992, 1993 y en 1994 fue positiva en 1,349.8 mmdd. Para 1995 fue desfavorable en -15,808.3 mmdd, año desde el cual se ha mantenido deficitaria para EUA, incluso, a pesar de la renegociación del TLCAN y la aplicación del TMEC desde el 1 de julio de 2020, esto es, los incrementos arancelarios de Trump y el nuevo tratado no modificaron la tendencia deficitaria de EUA.

Lo anterior puede derivar de distintos factores, por ejemplo, con motivo de la globalización, las empresas e industrias en general han buscado maximizar sus beneficios económicos y han trasladado su tecnología y plantas a países que les proporcionan ventajas impositivas, bajos salarios, menos controles laborales y ambientales, entre otros. Así, las empresas estadounidenses por décadas han migrado a otros países y territorios para desde ahí producir sus productos y exportarlos a EUA. Entonces, si bien la balanza comercial es deficitaria, quitando la afectación laboral a los estadounidenses por el hecho de que las plantas no se ubican en su país, se han beneficiado de los bajos precios de los productos y las empresas estadounidenses han obtenido mayores utilidades a las esperadas en EUA. Si esto no fuera así, sin duda ya estuvieran de regreso en EUA.

Adicionalmente, las estrategias de las empresas, en aras de la globalización, como el caso de la industria automotriz o aeronáutica colocan la producción de algunos insumos o de algunas mercancías en diversos países, es decir, la línea de autos de una marca no se fabrica en un solo país, o los insumos o bienes intermedios para fabricar un avión tampoco se obtienen de un solo país, por lo cual, una balanza deficitaria no puede ser el único reflejo de que a un país como EUA le va mal.



The trade balance with Mexico was unfavorable for the US in the period from 1985 to 1990 with -1,877.8 billion dollars and was reversed in 1991, 1992, 1993 and in 1994 it was positive at 1,349.8 billion dollars. For 1995 it was unfavorable in -15,808.3 billion dollars, year from which it has remained in deficit for the USA, even despite the renegotiation of NAFTA and the application of the USMCA since July 1, 2020, that is, Trump's tariff increases and the new treaty did not modify the deficit trend of the USA.

For example, as a result of globalization, companies and industries in general have sought to maximize their economic benefits and have moved their technology and plants to countries that provide them with tax advantages, low wages, fewer labor and environmental controls, among others. Thus, for decades, U.S. companies have migrated to other countries and territories to produce their products and export them to the United States. So, even though the trade balance is in deficit, taking away the labor impact on Americans because the plants are not located in their country, they have benefited from the low prices of products and U.S. companies have obtained higher profits than expected in the U.S. If this were not the case, there is no doubt that the U.S. companies have been able to obtain higher profits than those expected in the U.S.. If this were not the case, they would undoubtedly be back in the U.S. by now.

In addition, the strategies of companies, in the interest of globalization, as in the case of the automotive or aeronautical industry, place the production of some inputs or some goods in different countries, i.e., the car line of a brand is not manufactured in a single country, or the inputs or intermediate goods to manufacture an airplane are not obtained from a single country, therefore, a deficit balance cannot be the only reflection that a country such as the USA is doing badly.



TU PUNTO DE ENCUENTRO EN COMERCIO EXTERIOR



Ingresa a
espacios únicos
e información
exclusiva

Foros

Podcast
enfocados en
comercio,
materia fiscal,
cumplimiento,
entre otros

Becas en
oferta
educativa

Beneficios
exclusivos

Networking

Sitios de
interés

Bolsa de trabajo
enfocada en
comercio, fiscal,
aduanas,
cumplimiento.

Cursos
especializados

Un
espacio dedicado al
intercambio de experiencias
y el crecimiento profesional.

Forma parte de esta comunidad y ten
una ventaja competitiva y de
conocimiento en comercio exterior
y cumplimiento.

Contáctanos: comunidadtlc@tlcasociados.com.mx

www.comunidadtlc.com.mx



Análisis de los Pre-Criterios Generales de Política Económica 2026 en México

Analysis of the General Economic Policy
Pre-Criteria 2026 in 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.

En abril pasado, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) presentó los llamados Pre-Criterios Generales de Política Económica 2026,¹ en los cuales se establecen las previsiones sobre la evolución de la actividad económica y las finanzas públicas del país, tanto para el cierre de 2025 como para el año 2026. Este documento, según se indica, fue elaborado con base en un modelo de desarrollo sostenible e inclusivo, cuyo objetivo es fortalecer el bienestar social a través de la inversión productiva y la estabilidad macroeconómica.

El documento de los Pre-Criterios Generales de Política Económica 2026 señala que el contexto internacional presenta tanto desafíos como oportunidades para México. Se reconocen riesgos asociados a una posible desaceleración económica global, la incertidumbre en la política comercial de Estados Unidos y las tensiones geopolíticas en Europa del Este y Medio Oriente. Estos factores podrían afectar las cadenas de suministro y generar volatilidad en los mercados financieros.

No obstante, también se identifica una oportunidad clave en la regionalización del comercio, lo que representa una ventaja estratégica para México. Para aprovecharla, se propone fortalecer la integración económica con Estados Unidos y Canadá en el mediano y largo plazo. Asimismo, se enfatiza que la resolución efectiva de las controversias comerciales en el marco del T-MEC será crucial para mantener la confianza de empresas e inversionistas, y así asegurar un flujo constante de capital hacia sectores estratégicos que impulsen el crecimiento económico.

En el documento también se destaca que el modelo de desarrollo económico y social adoptado en los últimos años se basa en tres pilares fundamentales: el establecimiento de un piso social mediante los Programas para el Bienestar —ya consagrados en la Constitución—; el fortalecimiento del ingreso y los derechos laborales; y la promoción del desarrollo regional a través de una mayor inversión en infraestructura para reducir las brechas de desarrollo.



Last April, the Ministry of Finance and Public Credit (SHCP) presented the so-called General Pre-Criteria for Economic Policy 2026,¹ which establishes the forecasts for the evolution of the country's economic activity and public finances, both for the end of 2025 and for the year 2026. This document, as indicated, was prepared based on a sustainable and inclusive development model, which aims to strengthen social welfare through productive investment and macroeconomic stability.

The General Economic Policy Pre-Criteria 2026 document points out that the international context presents both challenges and opportunities for Mexico. It recognizes risks associated with a possible global economic slowdown, uncertainty in U.S. trade policy and geopolitical tensions in Eastern Europe and the Middle East. These factors could affect supply chains and generate volatility in financial markets.

However, a key opportunity is also identified in the regionalization of trade, which represents a strategic advantage for Mexico. To take advantage of this opportunity, it is proposed to strengthen economic integration with the United States and Canada in the medium and long term. It is also emphasized that the effective resolution of trade disputes within the framework of the USMCA will be crucial to maintain the confidence of companies and investors, and thus ensure a constant flow of capital to strategic sectors that will drive economic growth.

The document also highlights that the economic and social development model adopted in recent years is based on three fundamental pillars: the establishment of a social floor through the Welfare Programs -already enshrined in the Constitution-; the strengthening of income and labor rights; and the promotion of regional development through greater investment in infrastructure to reduce development gaps.

Sobre estos pilares, se proyecta la transformación del país, abordando temas como la igualdad sustantiva de género, la inclusión y el respeto a los pueblos indígenas y afromexicanos, la inversión en la primera infancia, la digitalización de la administración pública y la creación de polos de desarrollo regional. En general, se busca fomentar un crecimiento sostenible de largo plazo mediante una mayor integración económica, la modernización de infraestructura y una transición energética sustentable.

En este contexto, el Plan México jugará un papel central en el impulso del desarrollo nacional, mediante la creación de zonas estratégicas de inversión, el fortalecimiento de la ciencia y la tecnología, y la modernización de la infraestructura logística y energética.

Para alcanzar estos objetivos, los Polos de Desarrollo para el Bienestar (PODEBIS) se posicionan como un motor clave, con la creación de 100 parques industriales especializados en 10 sectores estratégicos. Estos polos buscarán fomentar la competitividad y generar empleos bien remunerados. Otro eje prioritario será la inversión en infraestructura estratégica, que incluirá la rehabilitación y expansión de redes ferroviarias, la modernización de puertos y carreteras, y el fortalecimiento del Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec como un nuevo eje logístico global. Paralelamente, se impulsará la transición energética mediante inversiones en energías renovables, destacando proyectos como la planta solar de Puerto Peñasco, que posicionará a México como referente en energías limpias.

Based on these pillars, the transformation of the country is planned, addressing issues such as substantive gender equality, inclusion and respect for indigenous and Afro-Mexican peoples, investment in early childhood, digitalization of public administration and the creation of regional development poles. In general, it seeks to promote long-term sustainable growth through greater economic integration, infrastructure modernization and a sustainable energy transition.

In this context, Plan Mexico will play a central role in promoting national development through the creation of strategic investment zones, the strengthening of science and technology, and the modernization of logistics and energy infrastructure.

To achieve these objectives, the Poles of Development for Well-Being (PODEBIS) are positioned as a key driver, with the creation of 100 industrial parks specialized in 10 strategic sectors. These poles will seek to foster competitiveness and generate well-paying jobs. Another priority will be investment in strategic infrastructure, including the rehabilitation and expansion of rail networks, the modernization of ports and highways, and the strengthening of the Interoceanic Corridor of the Isthmus of Tehuantepec as a new global logistics hub. At the same time, the energy transition will be promoted through investments in renewable energies, highlighting projects such as the Puerto Peñasco solar plant, which will position Mexico as a benchmark in clean energy.



Perspectivas de crecimiento para los años 2025 y 2026.

En el documento se indica que se esperan mantener las siguientes consideraciones para el desarrollo nacional:

- Que la **economía mexicana mantenga una trayectoria de crecimiento positivo en los años de 2025 y 2026, sustentada en la solidez de su demanda interna.**
- Fortalecer los fundamentos macroeconómicos y contribuir a mitigar los efectos de la volatilidad en los mercados financieros para poder enfrentar de manera efectiva los desafíos del panorama económico.
- **El consumo y la inversión doméstica seguirán siendo los principales motores del crecimiento.** En este caso, el consumo privado, se indica, se verá respaldado por el dinamismo proyectado del empleo, los incrementos salariales y una mayor inclusión financiera mediante el acceso al crédito, lo que fortalecerá el poder adquisitivo de los hogares y la creación de colchones financieros.
- **El fortalecimiento de los Programas para el Bienestar, se dice que consolidarán una red de protección social que reducirá la vulnerabilidad económica, brindando mayor estabilidad a las familias y contribuyendo a un crecimiento más inclusivo.**
- **La inversión continuará impulsada por la ejecución de proyectos de infraestructura pública y privada, así como por flujos crecientes de inversión extranjera directa (IED), particularmente en manufactura avanzada, energías limpias y tecnología.**
- La **modernización del sector energético y la expansión de la infraestructura logística mejorarán la competitividad del país** y facilitarán la integración de empresas mexicanas en las cadenas globales de valor.
- Crear una economía estable, competitiva y resiliente.
- **Impulsar a nuestro país como un destino de inversión y su liderazgo en el comercio exterior dentro de América del Norte.**



Growth outlook for the years 2025 and 2026.

The document indicates that the following considerations for national development are expected to be maintained:

- **That the Mexican economy maintains a positive growth trajectory in the years 2025 and 2026, sustained by the strength of its domestic demand.**
- Strengthen macroeconomic fundamentals and contribute to mitigate the effects of volatility in financial markets in order to effectively face the challenges of the economic outlook.
- **Consumption and domestic investment will continue to be the main drivers of growth.** In this case, private consumption will be supported by the projected dynamism of employment, wage increases and greater financial inclusion through access to credit, which will strengthen household purchasing power and the creation of financial buffers.
- **The strengthening of the Welfare Programs is said to consolidate a social safety net that will reduce economic vulnerability, providing greater stability to families and contributing to more inclusive growth.**
- **Investment will continue to be driven by the execution of public and private infrastructure projects, as well as by increasing flows of foreign direct investment (FDI), particularly in advanced manufacturing, clean energy and technology.**
- The **modernization of the energy sector and the expansion of logistics infrastructure will improve the country's competitiveness and facilitate the integration of Mexican companies into global value chains.**
- Create a stable, competitive and resilient economy.
- **Promote our country as an investment destination and its leadership in foreign trade within North America.**

Actualización de las finanzas públicas 2025 y estimaciones para el 2026.

En los Pre-Criterios se señala que, en línea con el proceso de normalización fiscal establecido en el Paquete Económico 2025 y hacia el cierre del presente año, se prevé una reducción del déficit fiscal. Esta disminución, junto con un menor techo de endeudamiento, contribuirá a reducir la presión sobre las tasas de interés y sobre la demanda de financiamiento en el mercado interno.

Entre otros aspectos dentro del documento, se indica que:

- Para el 2026, se prevé una política fiscal enfocada en la sostenibilidad y prudencia, asegurando que la deuda pública permanezca en niveles estables y en línea con economías comparables.
- Gestión eficiente del gasto público, priorizando proyectos de alto impacto económico y social, y asegurando que el déficit público se reduzca gradualmente.
- La estrategia tributaria se centrará en fortalecer la recaudación sin crear ni aumentar impuestos, mediante la digitalización, una fiscalización más eficiente y el combate a la evasión fiscal. Para alcanzar dicha meta, se dice que la Agencia de Transformación Digital y Telecomunicaciones (ATDT), el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM) reforzarán la vigilancia y control en aduanas, se busca mejorar la supervisión del comercio exterior y reducir aún más la evasión fiscal y el contrabando.



Update of public finances 2025 and estimates for 2026.

The Pre-Criteria states that, in line with the fiscal normalization process established in the 2025 Economic Package and towards the end of this year, a reduction in the fiscal deficit is expected. This reduction, together with a lower debt ceiling, will contribute to reducing pressure on interest rates and on the demand for financing in the domestic market.

Among other aspects of the document, it is indicated that:

- By 2026, a fiscal policy focused on sustainability and prudence is foreseen, ensuring that public debt remains at stable levels and in line with comparable economies.
- Efficient management of public spending, prioritizing projects with high economic and social impact, and ensuring that the public deficit is gradually reduced.
- The tax strategy will focus on strengthening tax collection without creating or increasing taxes, through digitalization, more efficient auditing and combating tax evasion. To achieve this goal, the Agency for Digital Transformation and Telecommunications (ATDT), the Tax Administration Service (SAT) and the National Customs Agency of Mexico (ANAM) will strengthen customs surveillance and control, improve foreign trade supervision and further reduce tax evasion and smuggling.

- En materia de deuda pública, se menciona que la estrategia de financiamiento seguirá privilegiando el endeudamiento en moneda nacional, a tasa fija y con vencimientos de largo plazo, reduciendo la exposición a la volatilidad financiera global.
- Reforzar los amortiguadores fiscales, incluyendo la implementación de los fondos de estabilización, las líneas de crédito con organismos multilaterales y los programas de coberturas financieras, lo que permitirá preservar la estabilidad de las finanzas públicas y fortalecer la capacidad de respuesta ante escenarios adversos.
- En general, en los Precriterios se indica que se busca implementar una política fiscal responsable, asegurando estabilidad macroeconómica y generando un entorno propicio para la inversión y el crecimiento de largo plazo.

- In terms of public debt, it is mentioned that the financing strategy will continue to favor borrowing in domestic currency, at fixed rates and with long-term maturities, reducing exposure to global financial volatility.
- Strengthen fiscal buffers, including the implementation of stabilization funds, credit lines with multilateral organizations and financial hedging programs, which will preserve the stability of public finances and strengthen the capacity to respond to adverse scenarios.
- In general, the Precriteria states that the aim is to implement a responsible fiscal policy, ensuring macroeconomic stability and generating an environment conducive to investment and long-term growth.



Estimación de las principales variables macroeconómicas.

En el rubro de estimaciones en las variables económicas se indica lo siguiente:

- En los Precriterios Generales se indica que en el 2025 la economía mexicana registrará un crecimiento en un rango de 1.5 a 2.3% real anual, mientras que para el 2026 el crecimiento esperado se ubicará entre 1.5 y 2.5% anual.
- Se alude a una revisión a la baja respecto a las estimaciones del Paquete Económico 2025, lo cual, responde a una desaceleración en la inversión residencial, una menor expansión en la minería petrolera y a efectos persistentes de choques de oferta provenientes del año anterior.
- La incertidumbre en torno a la dirección de la política comercial bilateral de los Estados Unidos y los ajustes en su relación con otros socios comerciales ha generado un incremento sensible en la cautela de la inversión y el consumo privados.
- El Banco de México continuará con el proceso de relajación de la postura monetaria, ubicando la tasa de referencia en 8.0% al cierre de 2025 y en 7.0% en 2026. Esta trayectoria responde a la convergencia gradual de la inflación dentro del intervalo de variabilidad del banco central, así como a la prevalencia de condiciones de holgura en la economía y un crecimiento moderado, factores que permitirán una normalización de la tasa de interés de referencia.
- Las expectativas de inflación a corto y largo plazo permanecen ancladas, reflejando una menor presión sobre los precios y reforzando el margen de acción para una postura monetaria menos restrictiva.
- Se estima que el tipo de cambio se ubicará en 20.0 pesos por dólar al cierre del año 2025, lo que implicaría un escenario más depreciado en 1.5 pesos u 8.0% de variación cambiaria respecto a la estimación del Paquete Económico 2025. Este ajuste reflejaría la incertidumbre asociada con las revisiones en las políticas comerciales y fiscales de EE.UU., así como a las condiciones en los mercados.



Estimation of the main macroeconomic variables.

The estimates for economic variables indicate the following:

- The General Pre-criteria indicates that in 2025 the Mexican economy will register growth in a range of 1.5 to 2.3% real annual growth, while for 2026 the expected growth will be between 1.5 and 2.5% annual growth.
- There is a downward revision with respect to the estimates of the 2025 Economic Package, which responds to a deceleration in residential investment, a lower expansion in oil mining and the persistent effects of supply shocks from the previous year.
- Uncertainty regarding the direction of U.S. bilateral trade policy and adjustments in its relationship with other trading partners has generated a significant increase in the caution of private investment and consumption.
- Banco de México will continue with the process of easing its monetary policy stance, setting the reference rate at 8.0% at the end of 2025 and at 7.0% in 2026. This trajectory responds to the gradual convergence of inflation within the central bank's range of variability, as well as the prevalence of slack conditions in the economy and moderate growth, factors that will allow for a normalization of the reference interest rate.
- Short- and long-term inflation expectations remain anchored, reflecting lower pressure on prices and reinforcing the scope for a less restrictive monetary policy stance.
- The exchange rate is estimated to be at 20.0 pesos per dollar at the end of 2025, which would imply a scenario with a 1.5 peso or 8.0% exchange rate depreciation with respect to the estimate in the 2025 Economic Package. This adjustment would reflect the uncertainty associated with revisions in U.S. trade and fiscal policies, as well as market conditions.

- La balanza en cuenta corriente registrará un déficit de 0.1% del PIB en 2025, consistente con un menor dinamismo del crecimiento económico y un tipo de cambio más competitivo, factores que contribuirán a una reducción del déficit en la balanza comercial.
- La balanza de ingreso secundario mantendrá un superávit derivado del flujo creciente de remesas, impulsado por la solidez del mercado laboral en EE.UU. y el aumento en la masa salarial de los trabajadores mexicanos en ese país.
- Para 2026, se anticipa un déficit de 0.4% del PIB, asociado a una mayor expansión del consumo y la inversión, lo que elevaría las importaciones de bienes intermedios y de capital.
- En términos de la producción petrolera nacional, las estimaciones consideran un enfoque prudente basado en la trayectoria observada en los primeros meses de 2025. Se estima que la producción promedio se ubicará en 1,761.8 miles de barriles diarios (mbd) en 2025 y 1,775.4 mbd en 2026, niveles ligeramente inferiores a los estimados en el Paquete Económico 2025.

- The current account balance will register a deficit of 0.1% of GDP in 2025, consistent with a lower dynamism of economic growth and a more competitive exchange rate, factors that will contribute to a reduction in the trade deficit.
- The secondary income balance will maintain a surplus derived from the growing flow of remittances, driven by the strength of the U.S. labor market and the increase in the wage bill of Mexican workers in that country.
- For 2026, a deficit of 0.4% of GDP is anticipated, associated with a greater expansion of consumption and investment, which would increase imports of intermediate and capital goods.
- In terms of domestic oil production, the estimates consider a cautious approach based on the trajectory observed in the first months of 2025. Average production is estimated at 1,761.8 thousand barrels per day (mbd) in 2025 and 1,775.4 mbd in 2026, levels slightly lower than those estimated in the 2025 Economic Package.



Riesgos que pueden afectar las estimaciones económicas.

De acuerdo con lo señalado en los Pre-Criterios Generales de Política Económica 2026, existen una serie de riesgos que pueden afectar las estimaciones económicas formuladas, los cuales son:

- **Riesgos a la baja.**
 - Incertidumbre en materia de comercio exterior derivada de la falta de claridad sobre la permanencia, alcance y magnitud de tarifas arancelarias, así como posibles medidas de represalia. Dicha cuestión afecta la inversión, el empleo y la demanda externa de productos mexicanos, generando presiones sobre el crecimiento económico.
 - Cambios permanentes en las políticas comerciales y económicas de los principales socios y otros países con los que México mantiene relaciones comerciales. Dichas situaciones se indica, pueden modificar la competitividad de sectores clave, alterar la estructura productiva y afectar los flujos de inversión, con implicaciones sobre el crecimiento de mediano y largo plazo.
 - Eventos climáticos extremos que impacten la producción agropecuaria eleven los costos de insumos y generen presiones inflacionarias. Además, estos fenómenos pueden afectar infraestructura crítica, puertos y centros urbanos, con repercusiones en la movilidad, la actividad comercial y el turismo, así como a algunas industrias manufactureras intensivas en el uso de agua.
 - Endurecimiento de las condiciones financieras globales debido a tasas de interés más elevadas por más tiempo, lo que incrementaría la percepción de riesgo, elevaría las primas de riesgo y encarecería el financiamiento.
 - Intensificación de tensiones geopolíticas que provoquen volatilidad en los mercados financieros y alteraciones en el comercio global. Esto podría generar fluctuaciones abruptas en los precios de materias primas y energía, dificultando la estabilidad económica y el proceso desinflacionario.



Risks that may affect economic estimates.

According to the General Economic Policy Pre-Criteria 2026, there are a series of risks that may affect the economic estimates formulated, which are as follows:

- **Downside risks.**
 - Uncertainty in foreign trade due to the lack of clarity regarding the permanence, scope and magnitude of tariffs, as well as possible retaliatory measures. This issue affects investment, employment and foreign demand for Mexican products, generating pressures on economic growth.
 - Permanent changes in the trade and economic policies of the main partners and other countries with which Mexico maintains trade relations. These situations may modify the competitiveness of key sectors, alter the productive structure and affect investment flows, with implications for medium and long-term growth.
 - Extreme weather events that impact agricultural production, raise input costs and generate inflationary pressures. In addition, these phenomena may affect critical infrastructure, ports and urban centers, with repercussions on mobility, commercial activity and tourism, as well as some water-intensive manufacturing industries.
 - Tighter global financial conditions due to higher interest rates for longer periods of time, which would increase the perception of risk, raise risk premiums and make financing more expensive.
 - Intensification of geopolitical tensions leading to volatility in financial markets and disruptions in global trade. This could generate abrupt fluctuations in commodity and energy prices, hindering economic stability and the disinflationary process.

● **Riesgos al alza.**

- Resolución de las tensiones comerciales entre Estados Unidos, México y Canadá, situación que fortalecería la integración regional, fomentaría una mayor inversión y facilitaría la sustitución de importaciones desde países sin acuerdos comerciales con México.
- Lograr un acuerdo de paz entre Rusia y Ucrania, reduciendo la volatilidad en los mercados y estabilizando los precios de materias primas y energía.
- Implementación de estímulos en China que impulsen su crecimiento y la demanda interna por encima de lo previsto.
- Mayor dinamismo en los proyectos de infraestructura en el sur de México, acelerando la convergencia económica regional, creando mayores beneficios en temas de empleo, productividad y comercio interno.
- Expansión del uso de inteligencia artificial y otras tecnologías que mejoren la productividad, fomenten la inversión en sectores estratégicos, elevando el potencial de crecimiento económico.
- Reducción más acelerada de la tasa de interés de Banxico, incentivando el crédito, la inversión y el consumo, además de mejorar la competitividad cambiaria y mitigar impactos comerciales adversos.
- Mayor impacto del proceso de simplificación y digitalización de trámites sobre la atracción de Inversión Extranjera Directa, reduciendo costos y tiempos regulatorios para nuevos proyectos productivos.



● **Rising risks.**

- Resolving trade tensions between the United States, Mexico and Canada, a situation that would strengthen regional integration, encourage greater investment and facilitate import substitution from countries without trade agreements with Mexico.
- Reach a peace agreement between Russia and Ukraine, reducing market volatility and stabilizing commodity and energy prices.
- Implementation of stimulus measures in China to boost its growth and domestic demand above expectations.
- Greater dynamism in infrastructure projects in southern Mexico, accelerating regional economic convergence, creating greater benefits in terms of employment, productivity and domestic trade.
- Expansion of the use of artificial intelligence and other technologies that improve productivity, encourage investment in strategic sectors, raising the potential for economic growth.
- Faster reduction of Banxico's interest rate, stimulating credit, investment and consumption, as well as improving exchange competitiveness and mitigating adverse trade impacts.
- Greater impact of the simplification and digitalization of procedures on the attraction of Foreign Direct Investment, reducing costs and regulatory times for new productive projects.

Estimaciones de las finanzas públicas para el 2025.

Al cierre de 2025, se proyecta que las finanzas públicas se mantendrán en una trayectoria sostenible, en línea con las metas anuales aprobadas por el Congreso de la Unión, entre estas estimaciones se tienen a saber:

- La deuda pública como proporción del PIB seguirá reflejando una posición fiscal sólida y permanecerá en niveles inferiores a los observados en otras economías emergentes y de América Latina.
- En materia de ingresos presupuestarios, se prevé un incremento de 7.2 mil millones de pesos respecto a lo aprobado en la Ley de Ingresos de la Federación (LIF) 2025. Este resultado se explica principalmente por mayores ingresos petroleros, superiores en 12.8 mil millones de pesos respecto a lo programado, debido al anticipo de recursos del Gobierno Federal a Petróleos Mexicanos (Pemex) para el pago a proveedores, mayores precios a nivel internacional del crudo y el gas natural, así como la depreciación del tipo de cambio, factores que compensan parcialmente la menor producción petrolera.
- La creciente incertidumbre sobre la política comercial de los Estados Unidos podría generar ajustes adicionales en los ingresos para lo que resta del año.
- Dentro de los ingresos tributarios, se estima un nivel ligeramente superior al aprobado en la Ley de Ingresos de la Federación 2025, con un aumento de 0.2 mil millones de pesos, resultado de factores contrapuestos. Por un lado, incide positivamente una mayor base de comparación derivada del sobrecumplimiento observado al cierre de 2024, así como una mayor recaudación del IVA al consumo e importaciones. Estas reformas incluyen la eliminación de la exención del IVA para bienes importados de bajo valor (minimis) y la ampliación de la fiscalización a plataformas electrónicas.
- Por otro lado, se estima que la recaudación del IEPS de gasolinas y diésel se ubicará por debajo de lo previsto.



Estimates of public finances for 2025.

At the end of 2025, public finances are projected to remain on a sustainable trajectory, in line with the annual goals approved by the Congress of the Union, among these estimates are as follows:

- Public debt as a proportion of GDP will continue to reflect a solid fiscal position and will remain at lower levels than those observed in other emerging and Latin American economies.
- In terms of budgetary revenues, an increase of 7.2 billion pesos is expected with respect to what was approved in the Federal Revenue Law (Ley de Ingresos de la Federación, LIF) 2025. This result is mainly explained by higher oil revenues, 12.8 billion pesos higher than programmed, due to the Federal Government's advance of resources to Petróleos Mexicanos (Pemex) for the payment of suppliers, higher international crude oil and natural gas prices, as well as the depreciation of the exchange rate, factors that partially offset lower oil production.
- Increasing uncertainty over U.S. trade policy could generate additional revenue adjustments for the remainder of the year.
- Tax revenues are expected to be slightly higher than the level approved in the 2025 Federal Revenue Law, with an increase of 0.2 billion pesos, as a result of opposing factors. On the one hand, a higher base of comparison derived from the overcompliance observed at the end of 2024, as well as a higher collection of VAT on consumption and imports, have a positive impact. These reforms include the elimination of the VAT exemption for low-value imported goods (de minimis) and the expansion of taxation to electronic platforms.
- On the other hand, it is estimated that STPS collection on gasoline and diesel will be lower than expected.

- Los ingresos propios de organismos y empresas distintos de Pemex se mantendrán en línea con lo aprobado.
- En cuanto al gasto público, se anticipa un aumento equivalente a 7.2 mil millones de pesos respecto al nivel aprobado, congruente con el incremento en los ingresos totales.
- Se proyecta una ampliación de 21.4 mil millones de pesos en los recursos destinados a programas sociales y proyectos de inversión con impacto directo en el bienestar de la población y el desarrollo económico regional.
- Se prevé una reducción de 10 mil millones de pesos en el pago de Adefas, así como una disminución de 6.5 mil millones de pesos por concepto de las participaciones a entidades federativas y municipios, en congruencia con la evolución observada de la recaudación federal participable.
- Se proyecta que el déficit presupuestario se mantendrá en un nivel equivalente al 3.3% del PIB.

- Revenues from agencies and companies other than Pemex will remain in line with what was approved.
- Public spending is expected to increase by 7.2 billion pesos with respect to the approved level, in line with the increase in total revenues.
- An increase of 21.4 billion pesos is projected in resources allocated to social programs and investment projects with a direct impact on the well-being of the population and regional economic development.
A reduction of 10 billion pesos is expected in the payment of Adefas, as well as a decrease of 6.5 billion pesos in the amount of participations to federal entities and municipalities, in line with the observed evolution of federal participatory revenues.
- The budget deficit is projected to remain at a level equivalent to 3.3% of GDP.



Estimaciones de las finanzas públicas en el 2026.

En relación con la evolución esperada de las finanzas públicas para el ejercicio fiscal 2026, se proyecta que la deuda pública como proporción del PIB se mantenga en 52.3%, en cumplimiento con lo dispuesto por la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (LFPRH) y su Reglamento.

- Se estima que los ingresos presupuestarios en 2026 serán inferiores en 64.4 mil millones de pesos de 2026 respecto al monto aprobado en la Ley de Ingresos de la Federación (LIF) 2025, ello ya que se prevé un aumento de 92.6 mil millones de pesos en los ingresos tributarios, impulsado por el crecimiento tendencial de la actividad económica, los efectos permanentes derivados de las mejoras en la eficiencia recaudatoria y una mayor base de comparación a partir del desempeño observado en 2024.
- En contraste, se anticipa una reducción de 131.3 mil millones de pesos en los ingresos petroleros respecto a lo programado para 2025.
- Se estiman menores ingresos no tributarios de 18.4 mil millones de pesos, excluyendo posibles ingresos extraordinarios no previstos en la legislación vigente, cuya materialización está sujeta a factores no recurrentes.
- Se proyecta una disminución de 7.2 mil millones de pesos en los ingresos propios de las entidades distintas de Pemex.
- El gasto neto total deberá ajustarse a la baja en 245.9 mil millones de pesos de 2026 en comparación con el monto aprobado en el Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) 2025, lo que representa una disminución real de 2.6%.



Estimates of public finances in 2026.

With respect to the expected evolution of public finances for fiscal year 2026, public debt as a proportion of GDP is projected to remain at 52.3%, in compliance with the provisions of the Federal Budget and Fiscal Responsibility Law (LFPRH) and its Regulations.

- Budgetary revenues in 2026 are expected to be 64.4 billion pesos lower in 2026 than the amount approved in the Ley de Ingresos de la Federación (LIF) 2025, as tax revenues are expected to increase by 92.6 billion pesos, driven by the trend growth of economic activity, the permanent effects derived from improvements in collection efficiency and a greater basis for comparison based on the performance observed in 2024.
- In contrast, oil revenues are expected to be 131.3 billion pesos lower than programmed for 2025.
- Lower non-tax revenues of 18.4 billion pesos are estimated, excluding possible extraordinary revenues not foreseen in current legislation, whose materialization is subject to non-recurring factors.
- A decrease of 7.2 billion pesos is projected in the own revenues of entities other than Pemex.
- Total net spending will have to be adjusted downward by 245.9 billion pesos in 2026 compared to the amount approved in the 2025 Federal Expenditure Budget (PEF), which represents a real decrease of 2.6%.



Conclusión

Atendiendo a lo señalado en los Pre-Criterios Generales de Política Económica 2026, se advierte que existen algunas bases que podrían vislumbrar ciertas expectativas de desarrollo económico, pero, a la par, existen riesgos que pueden llevar a la economía nacional por malos tiempos; un tema relevante es que en los propios criterios se reconoce que deberá ajustarse a la baja el gasto gubernamental para el 2026, situación en la cual, se reconoce implícitamente las vicisitudes económicas, sociales, políticas, etc., que pueden presentarse en lo que resta del año y en el que viene.

Fuentes

1. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Documento relativo al cumplimiento de las disposiciones contenidas en el artículo 42, fracción I, de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria. Pre-criterios 2026. Documento consultado el 23 de abril de 2025. Ubicado en la página: https://www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/work/models/Finanzas_Publicas/docs/paquete_economico/precgpe/precgpe_2026.PDF

Conclusion

Considering the General Economic Policy Pre-Criteria for 2026, it is evident that there are some bases that could provide a glimpse of certain expectations for economic development, but, at the same time, there are risks that could lead the national economy through bad times; a relevant issue is that the criteria themselves recognize that government spending for 2026 must be adjusted downward, a situation in which the economic, social, political, etc. vicissitudes that may occur during the remainder of the year and the next one are implicitly recognized.

Sources

1. Ministry of Finance and Public Credit (SHCP). Document related to compliance with the provisions contained in Article 42, section I, of the Federal Budget and Fiscal Responsibility Law. Pre-criteria 2026. Document consulted on April 23, 2025. Available at: https://www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/work/models/Finanzas_Publicas/docs/paquete_economico/precgpe/precgpe_2026.PDF

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 esquema de certificación.
- » Auditoría física de las instalaciones.
- » Auditoría de procesos de seguridad.
- » Actualización de los perfiles de seguridad de la empresa.
- » Capacitaciones especializadas en seguridad.
- » Asesoría continua en seguridad en cadena de suministros.
- » Acompañamiento en caso de visita por parte de la autoridad.
- » Plataforma control y cumplimiento de socios comerciales.



Cumplimiento de los precios estimados en las operaciones aduaneras

Compliance with estimated prices
in customs operations



Dr. Ricardo Méndez Castro





Dr. Ricardo Méndez Castro

SEMBLANZA

Director de Consultoría en TLC Asociados.

Licenciado en Comercio Exterior y Aduanas, Licenciado en Derecho, Maestro en Derecho, y Doctor en Derecho Aduanero y de Comercio Exterior.

Certificado en ISO 37001 e ISO 37301; Certificado en el curso Perito en Compliance, Certificado en ISO 31000; Certificado en ISO 31022 e ISO 37301; Certificado en Reglas INCOTERMS 2020 y Transporte por la ICC México. Certificado en competencias de CONOCER EC-1301 y EC-0707.

Ex-Presidente de la Academia de Derecho Fiscal del Estado de Baja California. También participa activamente en el Colegio de Contadores Públicos del Baja California, y en otros organismos empresariales.

Conferencista, profesor de asignatura a nivel licenciatura y maestría en diversas universidades en Baja California, así como instructor autorizado para impartir cursos de capacitación por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social

Articulista de temas aduaneros y de comercio exterior en TLC Magazine y otras revistas especializadas.

Autor de 8 libros relacionados con la materia aduanera y el comercio exterior.

SUMMARY

Consulting Director at TLC Asociados.

Degree in Foreign Trade and Customs, Bachelor's Degree in Law, Master Degree in Law, and PhD in Customs and Foreign Trade Law.

Certified in ISO 37001 and ISO 37301; Certified in the course Expert in Compliance, Certified in ISO 31000; Certified in ISO 31022 and ISO 37301; Certified in INCOTERMS 2020 and Transport Rules by ICC Mexico. Certified in competences of CONOCER EC-1301 and EC-0707.

Former President of the Tax Law Academy of the State of Baja California. He also actively participates in the College of Public Accountants of Baja California, and in other business organizations.

Lecturer, professor at undergraduate and master's level at several universities in Baja California, as well as instructor authorized to teach training courses by the Ministry of Labor and Social Welfare.

Article writer on customs and foreign trade issues in TLC Magazine and other specialized magazines.

Author of 8 books related to customs matters and foreign trade.

En el presente abordaremos los aspectos relevantes sobre la regulación aduanera de los precios estimados que son utilizados como valores de referencia en las importaciones de ciertas mercancías bajo el régimen definitivo, así como de las facilidades que se otorgan en los trámites aduanales.

I. Resolución de Precios Estimados

- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, incluyendo su órgano desconcentrado, el Servicio de Administración Tributaria, han trabajado en diseñar e implementar diversas estrategias para regular mercancías consideradas como sensibles, tal es el caso del sector comercial de vehículos automotores usados, la industria del calzado y la industria del sector textil y confección, teniendo como principal objetivo evitar las prácticas lesivas al comercio originadas por la subvaluación que consiste en el ingreso de mercancías extranjeras declarando dolosamente un valor en aduana mucho menor al verdaderamente pagado.
- En este sentido, la SHCP dio a conocer los “Precios Estimados o Precios de Referencia” para controlar el valor de las mercancías de importación, mismos que son publicados en el DOF a través de la “Resolución que establece el mecanismo para garantizar el pago de contribuciones en mercancías sujetas a precios estimados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público”, el cual se integra actualmente con 11 resolutivos y 4 anexos.
- De manera particular, el artículo primero de instrumento normativo señala que los “Precios estimados” son aquellos que se indican en los Anexos de la citada Resolución, los cuales servirán exclusivamente como referencia y no podrán usarse para determinar la base gravable del impuesto general de importación.



In this document we will address the relevant aspects of the customs regulation of the estimated prices that are used as reference values for imports of certain goods under the definitive regime, as well as the facilities granted in customs procedures.

I. Resolution of Estimated Prices

- The Ministry of Finance and Public Credit (SHCP), including its decentralized body, the Tax Administration Service, has worked on designing and implementing various strategies to regulate goods considered sensitive, such as the commercial sector of used motor vehicles, the footwear industry and the textile and apparel industry, with the main objective of preventing practices harmful to trade caused by undervaluation, which consists of the entry of foreign goods by fraudulently declaring a customs value much lower than the value actually paid.
- In this sense, the SHCP published the “Estimated Prices or Reference Prices” to control the value of import goods, which are published in the Official Gazette of the Federation through the “Resolution that establishes the mechanism to guarantee the payment of taxes on goods subject to prices estimated by the Ministry of Finance and Public Credit”, which currently consists of 11 resolutions and 4 annexes.
- In particular, the first article of the normative instrument indicates that the “Estimated prices” are those indicated in the Annexes of the mentioned Resolution, which will serve exclusively as a reference and cannot be used to determine the taxable base of the general import tax.

- A modo de ejemplo, las mercancías de los sectores industriales regulados actualmente son los siguientes:

Anexos	Sector	TIGIE	Cantidad de fracciones arancelarias
Anexo 2	Automóviles Usados	Partidas 8701, 8702 y 8703	4
Anexo 3	Calzado	Partidas 6401, 6402 6403, 6404 y 6405	140
Anexo 4	Textil y Confección	Capítulos 51 al 59, 60, 61, 62, 63 y 94	1,303
Anexo 5	Muebles y de aparatos de alumbrado	Capítulo 94	21
Total			1,468

- También es importante destacar que desde la publicación en el DOF del 21 de abril de 2008 fueron eliminados diversos sectores industriales contemplados en el Anexo 1 de la citada resolución de precios estimados. Sin embargo, el 13 de mayo de 2025 se adicionó el Anexo 5 al citado instrumento normativo, el cual contempla a diversas mercancías de los sectores de muebles y de aparatos de alumbrado.
- La normatividad aduanera brinda ciertas facilidades en las operaciones aduaneras, lo cual permite exentar el cumplimiento de la cuenta aduanera de garantía, por ejemplo, al no ser exigible dicha garantía en ciertos trámites aduanales cuando no se realiza el pago de los impuestos al comercio exterior conforme al artículo 61 de la Ley Aduanera, en las operaciones de empresas de mensajería y paquetería hasta por un monto de \$1,000 USD, las operaciones realizadas por pasajeros distintas de su equipaje y franquicia, las exentas del pago del impuesto de importación conforme a los TLC. Sin embargo, este beneficio no será aplicable cuando por la importación de las mismas se esté obligado al pago de cuotas compensatorias o del IEPS, o cuando se trate de reexpedición de la franja o región fronteriza al resto del territorio nacional.¹



- By way of example, the goods of the industrial sectors currently regulated are as follows:

Annexes	Sector	Tariff of the General Import and Export Tax Law	Amount of tariff items
Annex 2	Used Automobiles	Partidas 8701, 8702 y 8703	4
Annex 3	Footwear	Partidas 6401, 6402 6403, 6404 y 6405	140
Annex 4	Textile and Apparel	Capítulos 51 al 59, 60, 61, 62, 63 y 94	1,303
Annex 5	Furniture and Lighting Equipment	Capítulo 94	21
Total			1,468

- También es importante destacar que desde la publicación en el DOF del 21 de abril de 2008 fueron eliminados diversos sectores industriales contemplados en el Anexo 1 de la citada resolución de precios estimados. Sin embargo, el 13 de mayo de 2025 se adicionó el Anexo 5 al citado instrumento normativo, el cual contempla a diversas mercancías de los sectores de muebles y de aparatos de alumbrado.
- La normatividad aduanera brinda ciertas facilidades en las operaciones aduaneras, lo cual permite exentar el cumplimiento de la cuenta aduanera de garantía, por ejemplo, al no ser exigible dicha garantía en ciertos trámites aduanales cuando no se realiza el pago de los impuestos al comercio exterior conforme al artículo 61 de la Ley Aduanera, en las operaciones de empresas de mensajería y paquetería hasta por un monto de \$1,000 USD, las operaciones realizadas por pasajeros distintas de su equipaje y franquicia, las exentas del pago del impuesto de importación conforme a los TLC. Sin embargo, este beneficio no será aplicable cuando por la importación de las mismas se esté obligado al pago de cuotas compensatorias o del IEPS, o cuando se trate de reexpedición de la franja o región fronteriza al resto del territorio nacional.¹

II. Regulación de Nuevos Sectores

El 5 de mayo de 2025, el titular de la Secretaría de Economía, Marcelo Ebrard, comunicó a través del espacio de informativo la Mañanera del Pueblo diversas “Acciones para fortalecer la industria nacional” en donde aborda el tema de los “precios de referencia”, también conocido como precios estimados.

De manera general, la medida pretende ajustar los precios de referencia para los sectores que se menciona a continuación:

Publicación en el DOF	Sectores industriales
12 de mayo de 2025	Muebles y aparatos de alumbrado 19 fracciones de muebles y 6 de alumbrado
26 de mayo de 2025	Cabe mencionar, que el 13 de mayo de 2025 fue incorporado el Anexo 5 en la Resolución de Precios Estimado, en donde contempla 21 fracciones arancelarias para las mercancías de los sectores de muebles y de aparatos de alumbrado.
16 de junio de 2025	Juguetes, juegos y guitarras 12 fracciones de juguetes y 1 de guitarras
16 de julio de 2025	Artículos para recreo o deporte 9 fracciones arancelarias Papel y cartón 33 fracciones arancelarias

Adicionalmente, informó que, para calcular precios de referencia de forma justa, ellos usan los precios nacionales, internacionales y de importación y trabajan cámaras empresariales que conocen su sector y ayudan a validar los datos.

II. Regulation of New Sectors

On May 5, 2025, the head of the Ministry of Economy, Marcelo Ebrard, announced through the news program “La Mañanera del Pueblo” various “Actions to strengthen the national industry” in which he addresses the issue of “reference prices”, also known as estimated prices.

In general terms, the measure intends to adjust the reference prices for the following sectors:

Publication in the Official Gazette of the Federation	Industrial sectors
May 12, 2025	Furniture and lighting fixtures 19 furniture and 6 lighting items
May 26, 2025	It is worth mentioning that on May 13, 2025, Annex 5 was incorporated in the Estimated Price Resolution, which contemplates 21 tariff items for goods of the furniture and lighting fixtures sectors.
June 16, 2025	Toys, games and guitars 12 fractions of toys and 1 of guitars Toys, games and guitars 12 fractions of toys and 1 of guitarsRecreational or sporting goods 9 tariff fractions
July 16, 2025	Paper and paperboard 33 tariff items

Additionally, he informed that, in order to calculate reference prices fairly, they use national, international and import prices and work with business chambers that know their sector and help validate the data.

III. Garantía de los Precios Estimados

- La normatividad aduanera dispone que los importadores que realice el trámite de importación definitiva de mercancías y declaren en el pedimento un valor inferior al precio estimado publicado por la SHCP se encuentran obligados a garantizar mediante depósitos en las cuentas aduaneras de garantía las contribuciones y cuotas compensatorias que correspondan a la diferencia entre el valor declarado y el precio estimado.²
- En la práctica aduanera la determinación de las contribuciones se efectúa utilizando como base gravable los montos que establecidas en los Anexos de la “Resolución que establece el mecanismo para garantizar el pago de contribuciones en mercancías sujetas a precios estimados por la SHCP”, en donde señala los datos que se indican:

Fracción arancelaria	Nico	Descripción / Nico	Unidad comercial	Precio estimado (dólares EUA por unidad comercial) vigente a partir del 1º de julio de 2024
9404.90.99	01	Almohadas y cojines.	Pza	1.77
	02	Almohadas y cojines para bebé.	Pza	1.62
	99	Los demás.	Pza	2.87



III. Estimated Price Guarantee

- Customs regulations provide that importers who carry out the definitive import of goods and declare in the customs declaration a value lower than the estimated price published by the SHCP are obliged to guarantee by means of deposits in customs guarantee accounts the taxes and countervailing duties corresponding to the difference between the declared value and the estimated price. ²
- In customs practice, the determination of taxes is made using as taxable base the amounts established in the Annexes of the “Resolution that establishes the mechanism to guarantee the payment of taxes on goods subject to prices estimated by the SHCP”, in which the following data is indicated:

Tariff item	Nico (Commercial Identification Number)	Description / Nico	Commercial Value	Estimated price (US dollars per commercial unit) effective July 1, 2024
9404.90.99	01	Pillows and cushions.	Part	1.77
	02	Baby pillows and cushions.	Part	1.62
	99	The rest of them.	Part	2.87

- Asimismo, cuando el importador pretenda realizar la importación de acuerdo con el valor factura, tiene la obligación de efectuar el pago de las contribuciones bajo el valor real y determinar la diferencia del valor precio estimado para depositarlo en una Cuenta Aduanera de Garantía, por ejemplo:

Contribuciones	Valor Aduana (VA)	Valor Precio Estimado (VPE)	Importe de Garantía (VPE – VA)
Valor M.N.	60,800	173,622	112,822
DTA (0.008)	486	1,389	903
IGI (1%)	608	1,736	1,128
IVA (16%)	10,997	28,280	17,283
Valor M.N.	60,800	173,622	112,822
Forma de Pago	Efectivo (0)		Cuenta Aduanera de Garantía (15)
	12,091		19,314

- En el trámite aduanal se cumple con la obligación de garantizar un monto en los términos de los artículos 84-A y 86-A de la Ley Aduanera, por consiguiente, dicho monto será la diferencia de las contribuciones que surja entre el valor comercial de precio estimado (VPE) y el valor aduana declarado (VA), mismo que se asentará con forma de pago 15 (cuenta aduanera de garantía).
- Con respecto al trámite aduanal deberá asentar la información de la cuenta aduanera en garantía en los bloques a nivel general o partida del pedimento, apartado de formas de pago virtual, declarar el precio unitario en moneda nacional asentado en la factura, así como asentar las claves de los identificadores, por ejemplo, el GA (cuenta aduanera de garantía) o el EX (exención de la cuenta aduanera de garantía) conforme al Anexo 22 y su apéndice 8 de las RGCE.

- Also, when the importer intends to import according to the invoice value, he has the obligation to make the payment of contributions under the actual value and to determine the difference of the estimated price value to deposit it in a Customs Escrow Account, for example:

Contributions	Customs Value (VA)	Estimated Price Value (VPE)	Guarantee Amount (VPE – VA)
Value M.N.	60,800	173,622	112,822
Customs Processing Fee (0.008)	486	1,389	903
General Import Tax (1%)	608	1,736	1,128
VAT (16%)	10,997	28,280	17,283
Value M.N.	60,800	173,622	112,822
Form of payment	Efectivo (0)		Customs Escrow Account (15)
	12,091		19,314

- In the customs procedure, the obligation to guarantee an amount in the terms of articles 84-A and 86-A of the Customs Law is complied with, therefore, such amount will be the difference of the contributions arising between the commercial value of the estimated price (VPE) and the declared customs value (VA), which will be recorded with form of payment 15 (customs guarantee account).
- With respect to the customs procedure, the customs escrow account information must be entered in the blocks at the general level or line item of the customs declaration, virtual payment methods section, declare the unit price in local currency as stated in the invoice, as well as enter the identifier keys, for example, GA (customs escrow account) or EX (exemption of the customs escrow account) in accordance with Annex 22 and its appendix 8 of the General Foreign Trade Rules.

- En relación con la cancelación de las cuentas aduaneras de garantía es importante considerar que esta se cancela a los 6 meses, salvo que se haya iniciado de facultades de comprobación por parte de la autoridad aduanera. Por consiguiente, el importador podrá solicitar la cancelación de la garantía presentando la solicitud y anexa la documentación correspondiente.³
- Por cuanto a las sanciones aduaneras, existen diversas repercusiones para los usuarios de comercio exterior, por ejemplo, si el NICO se asienta de manera incorrecta en el pedimento aduanal, se podrá suspender hasta por un mes de operar el sistema electrónico aduanero cuando la autoridad aduanera detecte que el agente aduanal o importador declaró con inexactitud el número de identificación comercial de las mercancías en el pedimento, y siempre que dicha omisión implique la falta de presentación del documento en el que conste el depósito efectuado mediante cuenta aduanera de garantía, tratándose de la importación definitiva de mercancía sujeta a precios estimados, o bien, que el documento anexo al pedimento en el que conste el depósito efectuado mediante cuenta aduanera de garantía resulte insuficiente de acuerdo con el artículo 184-C de la Ley Aduanera.

- In relation to the cancellation of the customs guarantee accounts, it is important to consider that it is cancelled after 6 months, unless the customs authority has initiated verification powers. Therefore, the importer may request the cancellation of the guarantee by submitting the request and attaching the corresponding documentation.³
- For example, if the NICO is incorrectly entered in the customs declaration, the customs authority may suspend the operation of the electronic customs system for up to one month when the customs authority detects that the customs broker or importer declared the commercial identification number of the merchandise in the customs declaration inaccurately, and provided that such omission implies the lack of presentation of the document containing the deposit made through the customs guarantee account, in the case of the definitive importation of merchandise subject to estimated prices, or that the document attached to the customs declaration containing the deposit made through the customs guarantee account is insufficient in accordance with article 184-C of the Customs Law.



Fuentes

- 1. Cfr. Regla 1.6.29 de las RGCE para 2025.
- 2. Cfr. Artículos 84A y 86A de la Ley Aduanera y segundo de la Resolución de Precios Estimados.
- 3. Cfr. Artículo 86-A, fracción I de la Ley Aduanera y las reglas 1.6.20, 1.6.21 y 1.6.29 de las RGCE para 2025.

5 de mayo de 2025 la Mañanera del Pueblo, Gobierno de la República.

MÉNDEZCASTRO, RICARDO. (2019). Contribuciones al Comercio Exterior. México. Editorial ISEF.

MÉNDEZ CASTRO, RICARDO. (2023). Cumplimiento de las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias. México. Editorial Tirant lo Blanch.

Sources

- 1. Cfr. Rule 1.6.29 of the General Foreign Trade Rules by 2025.
- 2. Cfr. Articles 84A and 86A of the Customs Law and the second of the Estimated Price Resolution. Rule 1.6.29 of the General Foreign Trade Rules for 2025.
- 3. Cfr. Article 86-A, section I of the Customs Law and rules 1.6.20, 1.6.21 and 1.6.29 of the General Foreign Trade Rules for 2025.

May 5, 2025 la Mañanera del Pueblo, Gobierno de la República.

MÉNDEZ CASTRO, RICARDO (2019). Contributions to Foreign Trade. Mexico. Editorial ISEF.

MÉNDEZ CASTRO, RICARDO (2023). Compliance with Non-Tariff Regulations and Restrictions. Mexico. Editorial Tirant lo Blanch.

MARCANDO EL PASO EN EL

— COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL —

COMERCIO EXTERIOR, FISCAL

Y ADUANAS



**PREGUNTA POR
SUS BENEFICIOS**



Nuevo régimen Trump: Beneficios y perjuicios para México

New Trump regime:
Benefits and detriments for Mexico



Dr. César Morales Razo





Dr. César
Morales Razo

SEMBLANZA

Profesional con 25 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, 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, actualmente profesor en el Centro de Estudios Universitarios Jurídicos de Tijuana.

RESUME

Professional with 25 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, 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, currently a professor at the Centro de Estudios Universitarios Jurídicos de Tijuana.

El actual mandato de Donald Trump en Estados Unidos plantea un panorama complejo para las finanzas en México, especialmente en lo que respecta al Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) y la relación comercial con China. Este análisis examina las posibles repercusiones de su reelección sobre la economía mexicana, las empresas locales y su interacción con el gigante asiático.

1. Contexto del T-MEC y la Reelección de Trump

Desde su primera campaña presidencial, Trump ha mantenido una postura crítica hacia el T-MEC, argumentando que ha perjudicado a los trabajadores estadounidenses. Ahora, tras su reelección, ha manifestado su intención de renegociar el tratado para abordar lo que considera "errores" en su implementación y para proteger la industria estadounidense de la competencia desleal que proviene de productos manufacturados en México, especialmente aquellos relacionados con China [1][2].

1.1. Cláusulas de Renegociación

Trump ha anunciado que invocará la cláusula de revisión del T-MEC, que permite renegociar el acuerdo cada seis años. Esto podría dar lugar a un proceso prolongado de incertidumbre económica para México, ya que cualquier cambio en las condiciones del tratado podría afectar directamente a las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos[4]. La amenaza de aranceles altos sobre productos mexicanos fabricados por empresas chinas es una de sus estrategias más destacadas, lo que podría desincentivar la inversión en el país [3].



Donald Trump's current term in office in the United States poses a complex outlook for finance in Mexico, especially with regard to the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) and the trade relationship with China. This analysis examines the possible repercussions of his re-election on the Mexican economy, local companies and their interaction with the Asian giant.

1. Context of the USMCA and Trump's Re-election

Since his first presidential campaign, Trump has maintained a critical stance towards the USMCA, arguing that it has harmed U.S. workers. Now, following his re-election, he has stated his intention to renegotiate the treaty to address what he considers "mistakes" in its implementation and to protect U.S. industry from unfair competition from products manufactured in Mexico, especially those related to China [1][2].

1.1. Renegotiation clauses

Trump has announced that he will invoke the USMCA's review clause, which allows the agreement to be renegotiated every six years. This could lead to a prolonged process of economic uncertainty for Mexico, as any change in the terms of the agreement could directly affect Mexican exports to the United States[4]. The threat of high tariffs on Mexican products manufactured by Chinese companies is one of their most prominent strategies, which could discourage investment in the country [3].

2. Impacto Potencial en las Empresas Mexicanas

2.1. Beneficios Potenciales

A pesar del clima adverso, existen algunas oportunidades para las empresas mexicanas:

- Diversificación del Mercado: Si México logra diversificar sus exportaciones hacia otros mercados fuera de Estados Unidos podría mitigar los efectos negativos de una posible renegociación del T-MEC.
- Inversión en Sectores Estratégicos: Las empresas mexicanas podrían beneficiarse si se enfocan en sectores como el aeroespacial y tecnológico, donde la demanda puede aumentar independientemente de los cambios en el T-MEC.

2.2. Pérdidas Potenciales

Por otro lado, los riesgos son significativos:

- Aranceles Elevados: La imposición de aranceles del 100% o incluso del 200% sobre automóviles fabricados en México por empresas chinas podría hacer que estos productos sean prohibitivamente caros para los consumidores estadounidenses, reduciendo así las exportaciones mexicanas [3].
- Incertidumbre Económica: La posibilidad de una revisión del T-MEC crea un ambiente de incertidumbre que puede desincentivar nuevas inversiones tanto nacionales como extranjeras.

2. Potential Impact on Mexican Companies

2.1. Potential Benefits

Despite the adverse climate, there are some opportunities for Mexican companies:

- Market Diversification: If Mexico manages to diversify its exports to other markets outside the United States, it could mitigate the negative effects of a possible renegotiation of the USMCA.
- Investment in Strategic Sectors: Mexican companies could benefit from focusing on sectors such as aerospace and technology, where demand may increase regardless of changes in the USMCA.

2.2. Potential Losses

On the other hand, the risks are significant:

- High Tariffs: The imposition of tariffs of 100% or even 200% on automobiles manufactured in Mexico by Chinese companies could make these products prohibitively expensive for U.S. consumers, thereby reducing Mexican exports [3].
- Economic Uncertainty: The possibility of a revision of the USMCA creates an environment of uncertainty that may discourage new domestic and foreign investment.



3. Relación Comercial con China

La relación entre México y China también es un factor crítico a considerar. Trump ha señalado que muchas fábricas chinas están establecidas en México para evadir aranceles y acceder al mercado estadounidense sin restricciones. Esto ha llevado a una creciente tensión entre los dos países [2][3].

3.1. Estrategias Comerciales

Para contrarrestar esta situación, Trump ha propuesto implementar medidas más estrictas contra el "transbordo" de productos chinos a través de México. Esto podría incluir auditorías más rigurosas y controles aduaneros más estrictos para asegurar que los productos no sean etiquetados como mexicanos si son originarios de China[1][2].

3.2. Consecuencias para México

Si se implementan estas medidas, las empresas mexicanas que dependen de componentes o manufactura china podrían enfrentar dificultades significativas. La necesidad de cumplir con nuevos estándares y regulaciones podría aumentar los costos operativos y reducir la competitividad.

4. Respuesta del Gobierno Mexicano

El gobierno mexicano ha manifestado su intención de mantener una relación constructiva con Estados Unidos y ha subrayado que cualquier revisión del T-MEC debe ser manejada cuidadosamente para evitar una renegociación completa que podría ser perjudicial[4]. Los funcionarios han enfatizado la importancia de mantener abiertas las líneas de comunicación y negociación con la administración estadounidense.



3. Commercial relationship with China

The relationship between Mexico and China is also a critical factor to consider. Trump has pointed out that many Chinese factories are set up in Mexico to evade tariffs and access the U.S. market without restrictions. This has led to growing tension between the two countries [2][3].

3.1. Trade Strategies

To counter this situation, Trump has proposed implementing stricter measures against the "transshipment" of Chinese products through Mexico. This could include more rigorous audits and stricter customs controls to ensure that products are not labeled as Mexican if they originate in China[1][2].

3.2. Consequences for Mexico

If these measures are implemented, Mexican companies that rely on Chinese components or manufacturing could face significant difficulties. The need to comply with new standards and regulations could increase operating costs and reduce competitiveness.

4. Response from the Mexican Government

The Mexican government has stated its intention to maintain a constructive relationship with the United States and has stressed that any review of the USMCA must be handled carefully to avoid a full renegotiation that could be detrimental[4]. Officials have emphasized the importance of keeping the lines of communication and negotiation with the U.S. administration open.



5. Conclusiones y Perspectivas Futuras

El Actual Régimen de Donald Trump trae consigo mucho más retos y desafíos que el anterior que tuvo, y ahora se suma un alto grado de complejidad que a su vez, de ser inteligentes, traerá nuevas oportunidades para México La posibilidad de renegociar el T-MEC junto con la presión sobre las relaciones comerciales con China puede tener efectos profundos en la economía mexicana.

- *Adaptación necesaria:* Las empresas mexicanas deberán adaptarse rápidamente a un entorno cambiante y posiblemente hostil si quieren sobrevivir y prosperar.
- *Diversificación como estrategia:* Es crucial que México busque diversificar sus mercados y fortalecer sus sectores estratégicos para minimizar el impacto negativo potencial.
- *Monitoreo constante:* La situación requerirá un monitoreo constante para ajustar estrategias comerciales y políticas económicas conforme se desarrollen los acontecimientos.

En resumen, aunque hay oportunidades potenciales, los riesgos asociados con la administración Trump son significativos y requerirán una respuesta estratégica por parte del gobierno mexicano y las empresas locales para mitigar pérdidas económicas potenciales.[1][2][3][4]

5. Conclusions and Future Prospects

The current Donald Trump regime brings with it many more challenges and challenges than the previous one, and now it adds a high degree of complexity that in turn, if intelligent, will bring new opportunities for Mexico. The possibility of renegotiating the USMCA along with pressure on trade relations with China may have profound effects on the Mexican economy.

- *Adaptation needed:* Mexican companies will need to adapt quickly to a changing and possibly hostile environment if they are to survive and prosper.
- *Diversification as a strategy:* It is crucial that Mexico seeks to diversify its markets and strengthen its strategic sectors to minimize the potential negative impact.
- *Constant monitoring:* The situation will require constant monitoring to adjust trade strategies and economic policies as events unfold.

In summary, while there are potential opportunities, the risks associated with the Trump administration are significant and will require a strategic response by the Mexican government and local businesses to mitigate potential economic losses.[1][2][3][4]



Fuentes

1. <https://www.milenio.com/politica/trump-dispuesto-a-renegociar-tmec-contrainportaciones-de-china>
2. <https://animalpolitico.com/internacional/trump-revision-tmec-fabricas-chinas-mexico>
3. <https://www.sinembargo.mx/15-10-2024/4563396>
4. <https://imco.org.mx/revision-del-tmec-con-trump-reloaded/>
5. <https://elpais.com/mexico/2024-10-17/el-efecto-trump-hunde-al-peso-hasta-las-20-unidades-por-dolar.html>
6. <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/mexico-sera-de-los-mas-afectados-por-politicas-proteccionistas-de-trump-si-gana-en-eu-cepal-tema-china-estara-en-revision-del-t-mec/>
7. <https://noticias.imer.mx/blog/que-le-espera-a-mexico-si-trump-gana-las-elecciones-en-eu-esto-dicen-democratas-y-republicanos/>
8. https://www.youtube.com/watch?v=3Xv6_4gEvlk

Fuentes

1. <https://www.milenio.com/politica/trump-dispuesto-a-renegociar-tmec-contrainportaciones-de-china>
2. <https://animalpolitico.com/internacional/trump-revision-tmec-fabricas-chinas-mexico>
3. <https://www.sinembargo.mx/15-10-2024/4563396>
4. <https://imco.org.mx/revision-del-tmec-con-trump-reloaded/>
5. <https://elpais.com/mexico/2024-10-17/el-efecto-trump-hunde-al-peso-hasta-las-20-unidades-por-dolar.html>
6. <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/mexico-sera-de-los-mas-afectados-por-politicas-proteccionistas-de-trump-si-gana-en-eu-cepal-tema-china-estara-en-revision-del-USMCA/>
7. <https://noticias.imer.mx/blog/que-le-espera-a-mexico-si-trump-gana-las-elecciones-en-eu-esto-dicen-democratas-y-republicanos/>
8. https://www.youtube.com/watch?v=3Xv6_4gEvlk



SOLUCIONES LEGALES

EN MATERIA FISCAL Y ADUANERA



ACOMPañAMIENTO
EN EL EJERCICIO DE FACULTADES
DE COMPROBACIÓN:
Visitas domiciliarias y revisiones de gabinete



DEFENSA LEGAL
Recurso de Revocación, Juicios ante TFJA,
Juicios de amparo, Medios alternativos de
solución de controversias



**ATENCIÓN A
REQUERIMIENTOS
POR AUTORIDADES
FISCALES Y ADUANERAS**

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

¡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.



\$800.00 anuales

¡Envío a domicilio gratis!

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**

Estamos en la **era del cumplimiento** no te quedes fuera, conoce y elige el módulo que se adapte mejor a tus necesidades

Comercio Exterior



Permite que tu equipo trabaje con **más eficiencia y ahorre tiempo**

14 Submódulos

6 medidores de cumplimiento

Más de **200** reactivos que se evalúan

Más de **111** Reportes de análisis del DS

26 Reportes correspondientes a los archivos que conforman el DS

Generar, visualizar y descargar más de **27 gráficos**

Empresarial



Evaluación intuitiva de la **información**

Observa el estado de tu área en un solo vistazo

Facilita la toma de decisiones y disminuye el riesgo

9 Submódulos

5 medidores de cumplimiento

Más de **200** reactivos que se evalúan

Fiscal



Enfocado en **indicadores clave de cumplimiento**

Actualizado acorde a los lineamientos de la autoridad

9 Submódulos

2 medidores de cumplimiento

Más de **50** reactivos que se evalúan

OEA



Audita y vigila tus **procesos**

Evalúa a tus socios comerciales

Facilita la toma de decisiones y disminuye el riesgo

10 Submódulos

4 medidores de cumplimiento

Más de **100** reactivos que se evalúan

Hub One



4 módulos principales de cumplimiento

24 Submódulos

17 medidores de cumplimiento

Más de **500** reactivos que se evalúan

Audita y vigila tus procesos

Enfocado en indicadores clave de cumplimiento

Facilita la toma de decisiones y disminuye el riesgo

Permite que tu equipo trabaje con más eficiencia y ahorre tiempo

Solicita tu demo gratis
contáctanos:

tlc@tlcasociados.com.mx
www.tlcasociados.com.mx



- » Asesoría legal especializada.
- » Acompañamiento en visita domiciliaria y revisiones de gabinete.
- » Mantenimiento para empresas IMEX.
- » NANO FIT
- » IMEX 360°
- » Mantenimiento a empresas PYMEs.
- » Certificación y mantenimiento de OEA y CTPAT.
- » Cumplimiento de Anexo 24 y Anexo 30.
- » Auditorías preventivas y de cumplimiento.
- » Certificación IVA e IEPS.
- » Trámites y gestiones en comercio exterior.
- » Consultoría fiscal y de comercio exterior.
- » Clasificación arancelaria.
- » Capacitaciones especializadas.
- » Esquema de cumplimiento fiscal.
- » Plataforma de control de riesgos HUBTLC.
- » Arquitectura aduanera.
- » Auditoría de cumplimiento T-MEC.
- » Biblioteca virtual TLC INFINITI.