

5B

• 2025



TRADE LAW & CUSTOMS magazine®

Implementación de los Polos de Desarrollo Económico para el Bienestar en México

Dr. Hadar Moreno Valdez

Nuevo Desorden Económico Internacional - PARTE II

Dr. José Manuel Vargas Menchaca

Respeto intercultural: la ventaja competitiva silenciosa en el comercio global

Mtra. Ambar M. Calderón Ponce



REVISTA Bilingüe

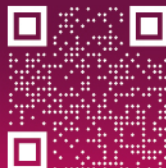


Edición 57 • 5to Bimestre • 2025
www.tlcmagazinemexico.com.mx

\$99.00 MXN



Descarga la edición digital



ULINE



Impulsamos la conectividad marítima
para tu operación,

CABO STAR

La Paz ↔ Mazatlán



Capacidad para más
de 150 tráileres por
viaje.



3,000 metros lineales
de capacidad de
carga

**El puente marítimo más seguro y
eficiente para tu cadena de suministro.**

Llámanos y lleva tu logística al siguiente nivel.

800-FERRIES (337-7437) | www.bajafferries.com.mx

[f bajafferriesoficial](#) | [@bajafferries](#) | [bajafferriesoficial](#) | [BajaFerries](#) | [bajafferriesoficial](#)



**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

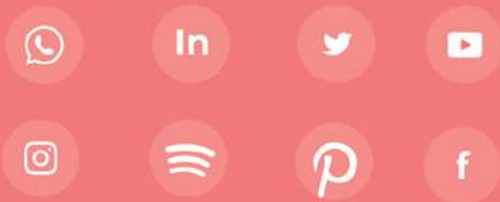
10,000 ejemplares a nivel nacional e internacional

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.



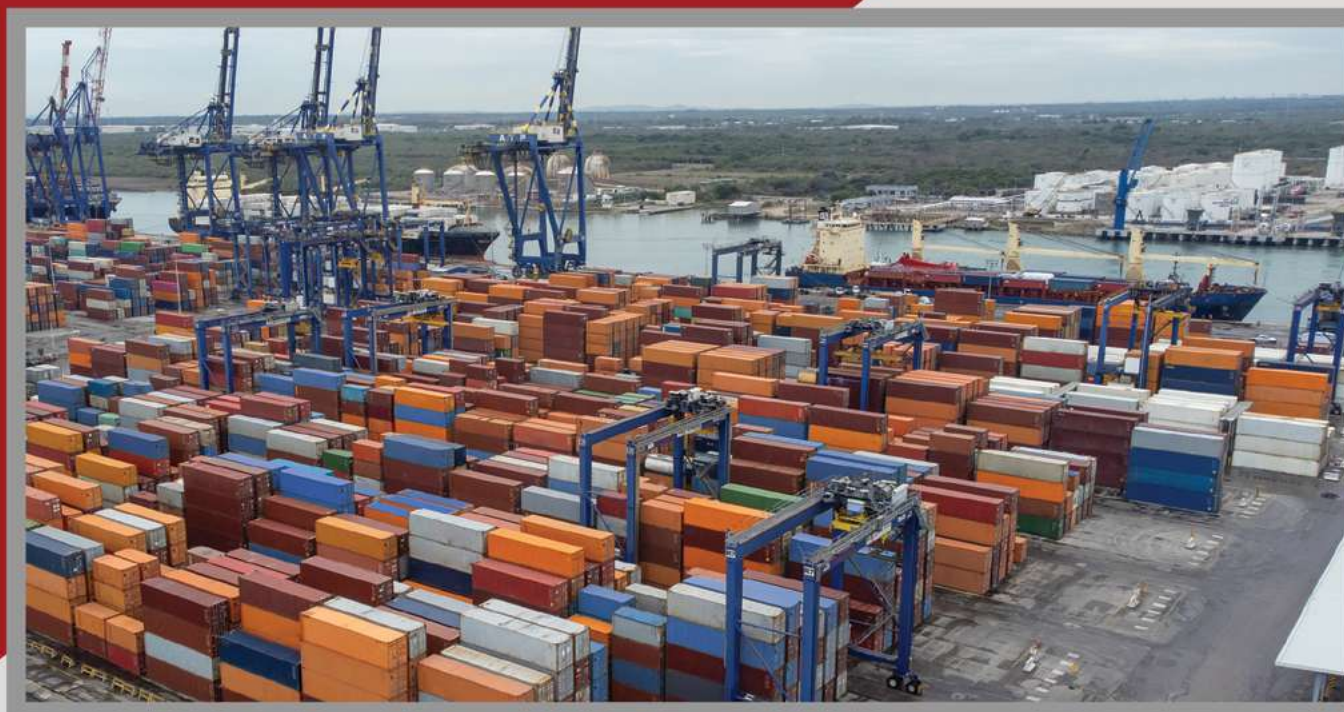
ALTAPORT



ISO 9001:2015

ISO 14001:2015

TERMINAL DE USOS MÚLTIPLES



**CONTAMOS CON LA INFRAESTRUCTURA PARA ATENDER
SUS REQUERIMIENTOS LOGÍSTICOS EN EL PUERTO DE ALTAMIRA**



www.atpaltamira.com.mx



www.istasa.com.mx



www.altaport.com.mx

- ° **RECINTO FISCALIZADO CON PUNTO DE VERIFICACIÓN E INSPECCIÓN FITOSANITARIO DE SADER**
- ° **DEPÓSITO DE CONTENEDORES VACÍOS**
- ° **COORDINACIÓN DE TRANSPORTE LOCAL Y FORÁNEO**
- ° **ALMACÉN NACIONAL**

Altamira, Tamaulipas, México.
+52 833 229 0900

atpcomercial@atpaltamira.com.mx
comercial@altaport.com.mx



Editorial



ESPAÑOL

Me complace saludarlo para presentarle la más reciente edición de Trade Law & Customs Magazine, en un momento donde el comercio internacional se asemeja a un gran carrusel que gira a una velocidad cada vez más impredecible. Desde nuestra perspectiva, este carrusel refleja la volatilidad derivada de los cambios arancelarios, con giros inesperados que desafían a gobiernos y empresas a adaptarse una y otra vez para no perder el rumbo.

La política comercial de Estados Unidos bajo el nuevo mandato de Donald Trump ha reactivado medidas proteccionistas con aranceles generalizados y tarifas específicas para sectores estratégicos, lo que ha generado respuestas inmediatas de sus principales socios comerciales y un reacomodo en las cadenas globales de suministro. Este escenario no es aislado: tensiones geopolíticas, disputas energéticas y una competencia cada vez más intensa entre bloques económicos han convertido la planeación comercial internacional en un ejercicio de alta precisión y resiliencia.

México, inmerso en esta dinámica, enfrenta el reto de fortalecer sus capacidades productivas internas sin perder competitividad en los mercados internacionales. La implementación de esquemas como los Polos de Desarrollo Económico para el Bienestar representa un intento por detonar inversión, generar empleo y diversificar sectores estratégicos en distintas regiones del país. Sin embargo, para que estos polos se conviertan en verdaderos motores de crecimiento y no en esfuerzos aislados, requieren estar alineados con una política comercial de largo plazo, respaldada por marcos regulatorios claros, infraestructura logística eficiente, integración a cadenas globales de valor y un diálogo constante entre los sectores público y privado. Solo así podrán responder a los desafíos de la competencia internacional y aprovechar las oportunidades que surgen de un entorno económico en transformación.

En este mismo marco, el ámbito aduanero también vive ajustes significativos. Un ejemplo reciente es la obligación de transmitir la manifestación de valor a partir del 9 de diciembre de 2025, con la posibilidad de realizarlo de forma voluntaria desde el 1 de agosto. Este cambio no solo impacta la operativa de comercio exterior, sino que también obliga a las empresas a fortalecer sus procesos internos y garantizar la correcta documentación para evitar contingencias.

La escena global, con todos sus altibajos, exige de los tomadores de decisiones una lectura estratégica y flexible. Como en un carrusel, el panorama puede cambiar en segundos, y quienes sepan anticiparse al siguiente giro podrán no solo sortear los obstáculos, sino aprovechar las oportunidades que surjan. Desde Trade Law & Customs Magazine, reiteramos nuestro compromiso con ofrecer análisis y perspectivas que permitan enfrentar este entorno desafiante con información, visión y preparación.

¡Hasta la próxima!

ENGLISH

I am pleased to welcome you to the latest edition of Trade Law & Customs Magazine, at a time when international trade resembles a giant carousel spinning at an increasingly unpredictable speed. From our perspective, this carousel reflects the volatility resulting from tariff changes, with unexpected twists and turns that challenge governments and businesses to adapt again and again in order to stay on course.

The United States' trade policy under Donald Trump's new administration has reactivated protectionist measures with generalized tariffs and specific tariffs for strategic sectors, prompting immediate responses from its main trading partners and a realignment of global supply chains. This scenario is not isolated: geopolitical tensions, energy disputes, and increasingly intense competition between economic blocs have made international trade planning an exercise in high precision and resilience.

Mexico, immersed in this dynamic, faces the challenge of strengthening its internal productive capacities without losing competitiveness in international markets. The implementation of schemes such as the Economic Development Poles for Well-being represents an attempt to trigger investment, generate employment, and diversify strategic sectors in different regions of the country. However, for these hubs to become true engines of growth rather than isolated efforts, they need to be aligned with a long-term trade policy, backed by clear regulatory frameworks, efficient logistics infrastructure, integration into global value chains, and constant dialogue between the public and private sectors. Only then will they be able to respond to the challenges of international competition and take advantage of the opportunities arising from a changing economic environment.

Within this same framework, the customs sector is also undergoing significant adjustments. A recent example is the obligation to transmit the value declaration as of December 9, 2025, with the possibility of doing so voluntarily as of August 1. This change not only impacts foreign trade operations but also forces companies to strengthen their internal processes and ensure proper documentation to avoid contingencies.

The global scene, with all its ups and downs, requires decision-makers to be strategic and flexible. Like a merry-go-round, the landscape can change in seconds, and those who know how to anticipate the next turn will not only be able to overcome obstacles but also take advantage of opportunities that arise. At Trade Law & Customs Magazine, we reiterate our commitment to providing analysis and insights that enable you to face this challenging environment with information, vision, and preparation.

Until next time!

Diaenlinea[®] Premium



CONSULTA Y CLASIFICA CON FACILIDAD, TODO DESDE NUESTRA SOLUCION EN LINEA

Sitio web para la clasificación arancelaria de sus mercancías, con datos actualizados al día con base en el DOF. Permite la consulta de la TIGIE en idioma español e inglés, así como determinar el cumplimiento de Regulaciones y Restricciones Arancelarias y No Arancelarias en una sola interfaz y desde cualquier dispositivo móvil.

¡CONOCE SUS BENEFICIOS!



Clasificación Arancelaria a través de 6 métodos distintos de búsqueda.



Acceso a la Biblioteca Legislativa (actual e histórica), la cual contiene la Legislación Aduanera y de Comercio Exterior de México.



Consulta de la tarifa histórica 2020 - 2022 y sus correlativos con la tarifa actual.

HTS

Consulta de la Tarifa Americana (HTS CODE).



Genera el Cálculo de Costo Total de Importación.



Generación de reportes con toda la información legislativa por fracción arancelaria.



Información disponible en cualquier dispositivo móvil con acceso a internet.



Servicio de Soporte Técnico y Consultoría personalizada.



Prevención de errores u omisiones en tu clasificación



Información actualizada todos los días.

Solicita más información y accede a una nueva forma de consulta.

Contáctanos



Teléfonos
55 5250-4814 ó 55 5262 8720



E-mail
ventas@sdicointer.com.mx



SDI Cointer

www.sdicointer.com.mx

 **SDI
COINTER.**



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

18 Trade & Law News

PATROCINADORES

El futuro es Altamira. La respuesta es Grupo Multimodal

The future is Altamira. The answer is Grupo Multimodal

Tendencias del comercio exterior en los próximos meses

Foreign trade trends in the coming months

JETOUR SOUEAST garantiza refacciones en México con apoyo de Estafeta

JETOUR SOUEAST guarantees spare parts in Mexico with the support of Estafeta

Premian al periodista José Ignacio López por su contribución con la Libertad de Prensa

Award to journalist José Ignacio López for his contribution to Press Freedom

24

Nuevo Desorden Económico Internacional PARTE II

New International Economic Disorder
Part II

Dr. José Manuel Vargas Menchaca



44

T-MEC: Estabilidad sin transformación y una competitividad que no puede dormirse

USMCA: Stability without transformation and a
competitiveness that can't remain inactive

Dr. Octavio de la Torre de Stéffano



50

Implementación de los Polos de Desarrollo Económico para el Bienestar en México

Implementation of the Economic Development
Poles for Well-Being in Mexico

Dr. Hadar Moreno Valdez



66

Procedimiento Administrativo en Materia de Trabajo Forzado u Obligatorio

Administrative Procedure in Forced or
Compulsory Labor Matters

Dr. Ricardo Méndez Castro



78

Respeto intercultural: la ventaja competitiva silenciosa en el comercio global

Cross-cultural respect: the silent competitive advantage in global trade

Mtra. Ambar M. **Calderón Ponce**



88

Ecommerce que pasa por aduanas entre EU y México

Ecommerce that goes through customs between the U.S. and Mexico

Dr. Javier **Cendejas Meneses**



104

Perspectivas económicas del tercer trimestre

Third Quarter Economic Outlook

Mtra. Janneth **Quiroz Zamora**





Confederación
Latinoamericana de
Agentes Aduanales A.C.®

EN CLAA BRINDAMOS SOLUCIONES

PARA LOS AGENTES ADUANALES,
Y REPRESENTANTES LEGALES.

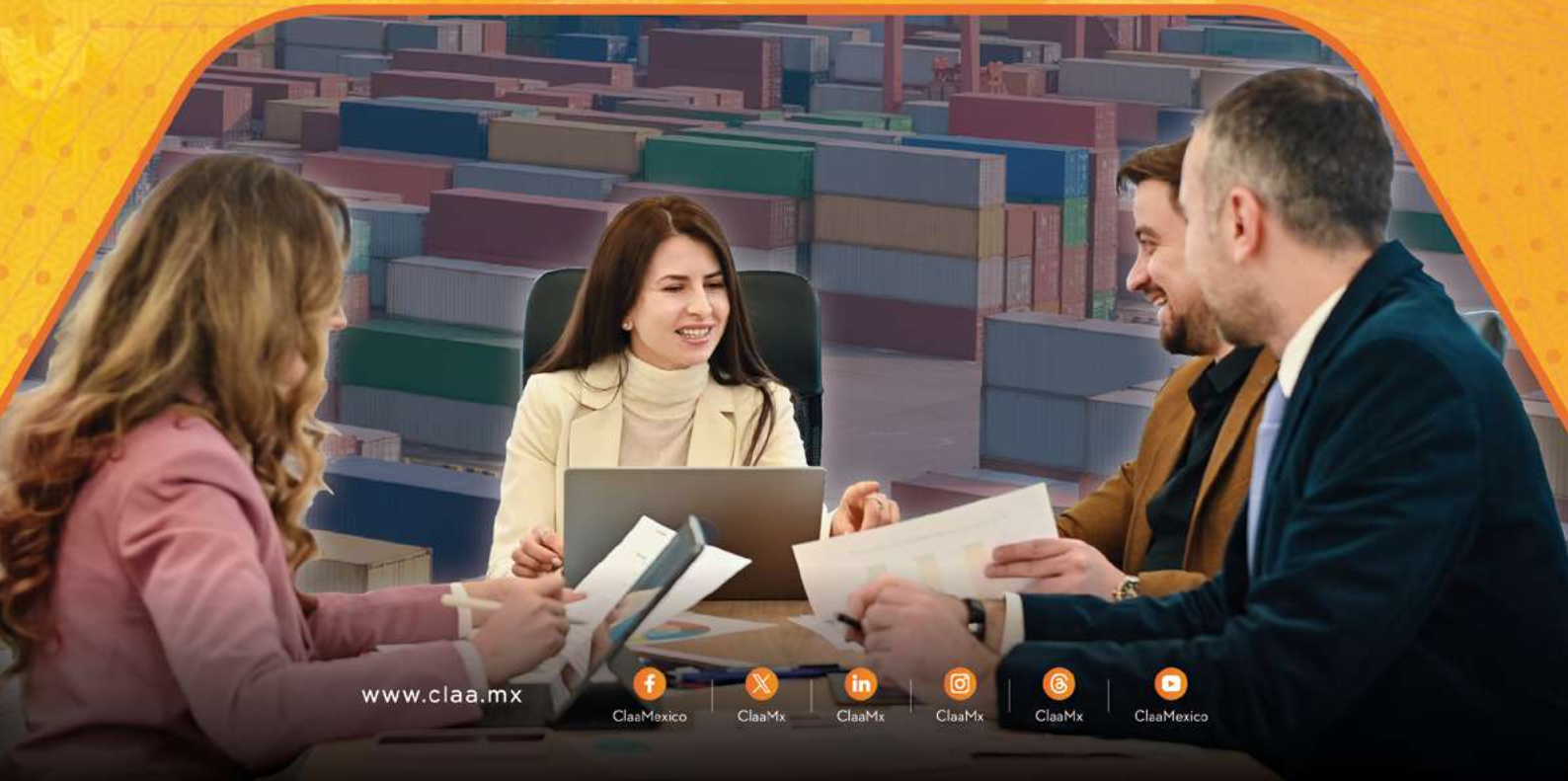
SERVICIOS A NIVEL NACIONAL

- Afiliación y Representación Gremial.
- Prevalidación electrónica de pedimentos.
- Asistencia Jurídica/Operativa.
- Capacitación.
- Sellos Fiscales.
- Clasificación Arancelaria.
- Centro de Evaluación.
- Asesoría y Gestión Sanitaria.
- Gestoría para cumplimiento de NOM's.
- Importación temporal de remolques, semirremolques y portacontenedores.
- Bolsa de trabajo.
- Importación definitiva de vehículos usados.

Oficinas Operativas en:

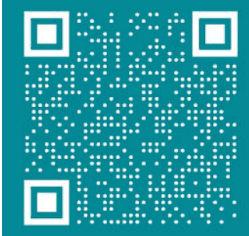
CDMX • Veracruz • Manzanillo • Nuevo Laredo • Lázaro Cárdenas • AIFA

Comunícate con nosotros al 55 1107 8515 / 55 1107 8592 | contactopagina@claa.org.mx



www.claa.mx





1

CONCANACO SERVYTUR consolida su liderazgo con una agenda estratégica integral que impulsa el comercio, servicios y turismo en México

Con una visión clara y acciones concretas, la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo de la República Mexicana (CONCANACO SERVYTUR) ha presentado los resultados de su Agenda Estratégica de Impacto, demostrando su capacidad para influir en políticas públicas, reactivar la economía y posicionar a México en el escenario global. Los números hablan por sí solos: más de 6,529 impactos mediáticos y una audiencia que supera los 2,200 millones de personas reflejan el alcance de una confederación que se ha alzado la voz en pro del sector terciario.



El combate a la informalidad laboral ha sido uno de los ejes centrales de esta gestión. CONCANACO no solo ha alertado sobre el crecimiento de este fenómeno y su impacto en la productividad, sino que ha llevado la discusión a foros internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT). La reducción de la jornada laboral, la Ley Silla y las pausas activas han sido temas analizados con profundidad, siempre con la premisa de que "crecer no debe ser sinónimo de precariedad". Esta postura ha quedado plasmada en estudios especializados y en la organización de foros clave sobre la Ley Antilavado y la Reforma Aduanera.

En el ámbito turístico, la confederación ha sido protagonista de iniciativas transformadoras. El movimiento "México muy Mexicano" ha traspasado fronteras, promoviendo con orgullo la identidad nacional, mientras que programas como "La Gran Escapada" han facilitado el acceso a viajes con el respaldo de gobiernos federales y estatales. El Buen Fin, por su parte, celebró 14 años consecutivos rompiendo récords, consolidándose como el evento de consumo más importante del país. El apoyo al cine nacional también ha rendido frutos: "La Vendedora de Flores", proyecto respaldado por CONCANACO, ha sido reconocida en 9 festivales internacionales, demostrando que el impulso a la cultura es parte fundamental de la agenda económica.

CONCANACO SERVYTUR consolidates its leadership with a comprehensive strategic agenda that promotes trade, services, and tourism in Mexico

With a clear vision and concrete actions, the Confederation of National Chambers of Commerce, Services, and Tourism of the Mexican Republic (CONCANACO SERVYTUR) has presented the results of its Strategic Impact Agenda, demonstrating its ability to influence public policy, revive the economy, and position Mexico on the global stage. The numbers speak for themselves: more than 6,529 media impacts and an audience of over 2.2 billion people reflect the reach of a confederation that has raised its voice in support of the tertiary sector.

The fight against informal employment has been one of the central pillars of this administration. CONCANACO has not only warned about the growth of this phenomenon and its impact on productivity, but has also brought the discussion to international forums such as the International Labor Organization (ILO). The reduction of working hours, the Silla Law, and active breaks have been analyzed in depth, always with the premise that "growth should not be synonymous with precariousness." This position has been reflected in specialized studies and in the organization of key forums on the Anti-Money Laundering Law and Customs Reform.

In the tourism sector, the confederation has been at the forefront of transformative initiatives. The "Mexico muy Mexicano" movement has crossed borders, proudly promoting national identity, while programs such as "La Gran Escapada" have facilitated access to travel with the support of federal and state governments. El Buen Fin, meanwhile, celebrated 14 consecutive years of breaking records, consolidating itself as the most important consumer event in the country. Support for national cinema has also borne fruit: "La Vendedora de Flores", a project backed by CONCANACO, has been recognized at nine international festivals, demonstrating that promoting culture is a fundamental part of the economic agenda.



La seguridad y la competitividad han encontrado en CONCANACO un aliado estratégico. La lucha contra la extorsión, ese "terrorismo económico que ahorca a México", ha sumado esfuerzos con autoridades como la Dra. Claudia Sheinbaum, mientras herramientas como el Mapa Nacional de Riesgos permiten analizar el delito desde los territorios. La alianza contra la piratería y el contrabando suma fuerzas, y el haber sido la primera organización empresarial mexicana en adherirse al Pacto Mundial de la ONU contra la corrupción habla del compromiso con la transparencia.

El comercio exterior y la modernización del sector completan esta visión integral. La defensa del T-MEC como pilar para el desarrollo económico, la regulación de plataformas digitales y el financiamiento específico para empresarias en 2025 son muestra de una agenda que mira hacia el futuro. Estudios como la Encuesta sobre lavado de dinero y el análisis del impacto de aranceles al sector textil aportan datos valiosos para la toma de decisiones.

Los próximos años prometen avances significativos. La Cruzada por la Competitividad impulsará deducciones inmediatas en nómina y consumo, mientras los preparativos para el Mundial de Fútbol ofrecen una oportunidad única para potenciar el turismo. La participación en la Reforma Aduanera y el compromiso con el desarrollo sostenible completan un panorama donde CONCANACO SERVYTUR se consolida como ese faro que guía al sector privado hacia un México más fuerte, más competitivo y, sobre todo, más unido.



"Ser empresario hoy es heredar propósito y construir nación", afirma con convicción la confederación. Y en cada línea de esta agenda estratégica, en cada logro y en cada proyecto futuro, esa filosofía se hace realidad.

Escanea el QR y descarga la agenda clickeable y conoce los impactos logrados por la Confederación:



Scan the QR code and download the clickable agenda to learn about the impact achieved by the Confederation:

Security and competitiveness have found a strategic ally in CONCANACO. The fight against extortion, that "economic terrorism that strangles Mexico," has joined forces with authorities such as Dr. Claudia Sheinbaum, while tools such as the National Risk Map allow for the analysis of crime from the territories. The alliance against piracy and smuggling is joining forces, and being the first Mexican business organization to join the UN Global Compact against corruption speaks to its commitment to transparency.

Foreign trade and the modernization of the sector complete this comprehensive vision. The defense of the USMCA as a pillar for economic development, the regulation of digital platforms, and specific financing for female entrepreneurs in 2025 are examples of an agenda that looks to the future. Studies such as the Money Laundering Survey and the analysis of the impact of tariffs on the textile sector provide valuable data for decision-making.

The coming years promise significant advances. The Crusade for Competitiveness will promote immediate payroll and consumption deductions, while preparations for the World Cup offer a unique opportunity to boost tourism. Participation in Customs Reform and a commitment to sustainable development complete a picture in which CONCANACO SERVYTUR is consolidating its position as a beacon guiding the private sector toward a stronger, more competitive, and, above all, more united Mexico.

"Being an entrepreneur today means inheriting purpose and building a nation," the confederation affirms with conviction. And in every line of this strategic agenda, in every achievement and in every future project, that philosophy becomes a reality.



2 AWS y Secretaría de Economía impulsan innovación digital en México

Amazon Web Services (AWS) y la Secretaría de Economía firmaron un convenio para fortalecer el ecosistema tecnológico en México, como parte de los objetivos del Plan México. Esta alianza prioriza el desarrollo de talento digital, el impulso al emprendimiento tecnológico y la adopción de inteligencia artificial.

AWS anunció una inversión de 5,000 millones de dólares a inicios de año para instalar una región de centros de datos en Querétaro, infraestructura clave que facilitará el acceso a capacitaciones tecnológicas para emprendedores. La meta es capacitar a 450,000 personas en tres años, con enfoque en talento local y reducción de la brecha digital.



Ximena Escobedo, titular de la Unidad de Desarrollo Productivo de la Secretaría de Economía, señaló que se busca incluir a estados con menor acceso a internet, como Oaxaca, Guerrero y Chiapas. Además, se analiza la creación de un polo especializado en innovación y tecnología interconectado con otros polos de desarrollo del país, como parte de una estrategia integral para generar crecimiento regional e inclusivo.

También se anunció la extensión del sello “Hecho en México” a servicios digitales, medida que complementa la estrategia de residencia de datos, garantizando que la información sensible permanezca en el país.

AWS and the Ministry of Economy promote digital innovation in Mexico

Amazon Web Services (AWS) and the Ministry of Economy signed an agreement to strengthen the technological ecosystem in Mexico, as part of the objectives of Plan Mexico. This alliance prioritizes the development of digital talent, the promotion of technological entrepreneurship, and the adoption of artificial intelligence.

AWS announced an investment of \$5 billion at the beginning of the year to install a region of data centers in Querétaro, key infrastructure that will facilitate access to technological training for entrepreneurs. The goal is to train 450,000 people in three years, with a focus on local talent and reducing the digital divide.

Ximena Escobedo, head of the Productive Development Unit at the Ministry of Economy, said that the aim is to include states with less access to the internet, such as Oaxaca, Guerrero, and Chiapas. In addition, the creation of a specialized innovation and technology hub interconnected with other development hubs in the country is being analyzed as part of a comprehensive strategy to generate regional and inclusive growth.

The extension of the “Made in Mexico” seal to digital services was also announced, a measure that complements the data residency strategy, ensuring that sensitive information remains in the country.

3

UBS prevé que el T-MEC continúe tras 2026, pero con reglas más estrictas para México

El banco suizo UBS anticipa que el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) seguirá vigente tras su revisión en 2026, aunque podría enfrentar condiciones más duras para México. En su análisis más reciente, la firma considera improbable una ruptura total del acuerdo, dado el alto grado de integración comercial entre los tres países.

El proceso de revisión comenzará formalmente el 1 de octubre de 2025 con un periodo de consulta de 90 días, seguido de un informe que la Oficina del Representante Comercial de EE. UU. debe presentar al Congreso en enero de 2026. Aunque no se prevé una renegociación completa, declaraciones recientes sugieren que EE. UU. podría buscar cambios más amplios.

UBS destaca que, pese al reciente anuncio de aranceles del 30 % sobre bienes mexicanos, México mantiene una posición comercial favorable gracias al T-MEC.

El informe concluye que México debe adoptar un enfoque estratégico que preserve los beneficios del tratado y fomente la inversión. UBS proyecta un tipo de cambio de 18.8 pesos por dólar al cierre de 2025.

UBS predicts that the USMCA will continue after 2026, but with stricter rules for Mexico

Swiss bank UBS anticipates that the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) will remain in force after its review in 2026, although it could face tougher conditions for Mexico. In its most recent analysis, the firm considers a total breakdown of the agreement unlikely, given the high degree of trade integration between the three countries.

The review process will formally begin on October 1, 2025, with a 90-day consultation period, followed by a report that the Office of the US Trade Representative must submit to Congress in January 2026. Although a complete renegotiation is not expected, recent statements suggest that the US may seek broader changes.

UBS notes that, despite the recent announcement of 30% tariffs on Mexican goods, Mexico maintains a favorable trade position thanks to the USMCA.

The report concludes that Mexico should adopt a strategic approach that preserves the benefits of the agreement and encourages investment. UBS projects an exchange rate of 18.8 pesos per dollar at the end of 2025.



ULINE

ASEGURE LA OPERACIÓN DE SU NEGOCIO SIEMPRE EN EXISTENCIA



SELLOS PARA TRÁILER



PATINES HIDRÁULICOS



ESTANTERÍAS DE ALAMBRE

ORDENE ANTES DE LAS 6 PM PARA ENVÍO EL MISMO DÍA

800-295-5510

uline.mx



4

CEPAL advierte que América Latina y el Caribe podrían enfrentar una tercera década perdida

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) alertó que la región podría estar entrando en una tercera década perdida, con un crecimiento económico persistentemente bajo. Entre 2014 y 2023, el crecimiento promedio fue de solo 0.9% anual, cifra inferior incluso a la registrada en los años 80, considerada la primera década perdida.

Según el Estudio Económico 2024, el PIB regional crecerá 2.2% este año, por debajo del 3% previsto para la economía mundial.

Para 2026, la proyección es de apenas 2.3%, reflejo de un entorno marcado por bajo dinamismo externo, políticas arancelarias restrictivas de EE. UU., condiciones financieras adversas y elevada informalidad.

José Manuel Salazar Xirinachs, secretario ejecutivo de la CEPAL, advirtió que la región enfrenta una "trampa para crecer", con niveles de inversión insuficientes y limitada competitividad. México figura entre los países con peor desempeño, con un crecimiento estimado de solo 0.3% en 2025 y 1% en 2026, junto con Cuba y Haití.

En contraste, Guyana y Argentina liderarán el crecimiento regional gracias a inversiones energéticas y recuperación económica, respectivamente.

El informe destaca la necesidad de políticas públicas orientadas a estimular la inversión, la productividad y la inclusión para evitar otro periodo prolongado de estancamiento económico.



ECLAC warns that Latin America and the Caribbean could face a third lost decade

The Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) warned that the region could be entering a third lost decade, with persistently low economic growth. Between 2014 and 2023, average growth was only 0.9% per year, a figure even lower than that recorded in the 1980s, considered the first lost decade.

According to the 2024 Economic Survey, regional GDP will grow by 2.2% this year, below the 3% forecast for the global economy. By 2026, the projection is just 2.3%, reflecting an environment marked by low external dynamism, restrictive US tariff policies, adverse financial conditions, and high informality.

José Manuel Salazar Xirinachs, executive secretary of ECLAC, warned that the region faces a "growth trap," with insufficient investment levels and limited competitiveness. Mexico ranks among the worst-performing countries, with estimated growth of only 0.3% in 2025 and 1% in 2026, alongside Cuba and Haiti.

In contrast, Guyana and Argentina will lead regional growth thanks to energy investments and economic recovery, respectively.

The report highlights the need for public policies aimed at stimulating investment, productivity, and inclusion to avoid another prolonged period of economic stagnation.



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 Republica 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"

El futuro es Altamira. La respuesta es Grupo Multimodal

Ante la saturación de puertos como Veracruz, Altamira se posiciona como una opción estratégica para las empresas que buscan eficiencia, cumplimiento normativo y velocidad en sus operaciones logísticas. En este contexto, Grupo Multimodal destaca como un operador clave que impulsa esta transformación con soluciones integrales de alto nivel.

A diferencia de Veracruz, donde la liberación de mercancías puede demorar hasta 6 días, en

Altamira —gracias a la coordinación institucional y menor saturación— es posible realizar operaciones completas en menos de 24 horas. Grupo Multimodal aprovecha estas condiciones al operar los Puntos de Inspección Fitozoosanitaria más grandes de la región: 22 puertas para productos secos (en expansión a 29) y 12 puertas para productos refrigerados, especialmente cárnicos.

La cercanía con la Aduana Marítima permite realizar el traslado, inspección y entrega en un solo día. Además, el puerto tiene una excelente conectividad con Monterrey, San Luis Potosí, Aguascalientes y el Bajío, lo que garantiza tránsitos seguros y competitivos.

Operar desde Altamira, de la mano de Grupo Multimodal, no es solo una mejora logística: es una decisión estratégica que responde a las exigencias de un comercio exterior cada vez más ágil y globalizado.



The future is Altamira. The answer is Grupo Multimodal

Given the saturation of ports such as Veracruz, Altamira is positioned as a strategic option for companies seeking efficiency, regulatory compliance and speed in their logistics operations. In this context, Grupo Multimodal stands out as a key operator driving this transformation with high-level integrated solutions.

Unlike Veracruz, where the release of goods can take up to 6 days, in Altamira -thanks to institutional coordination and less saturation- it is possible to complete operations in less than 24 hours. Grupo Multimodal takes advantage of these conditions by operating the largest Phytosanitary Inspection Points in the region: 22 gates for dry products (expanding to 29) and 12 gates for refrigerated products, especially meat products.

The proximity to the Maritime Customs allows for transportation, inspection and delivery in a single day. In addition, the port has excellent connectivity with Monterrey, San Luis Potosí, Aguascalientes and the Bajío region, which guarantees safe and competitive transits.

Operating from Altamira, hand in hand with Grupo Multimodal, is not only a logistical improvement: it is a strategic decision that responds to the demands of an increasingly agile and globalized foreign trade.



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



Tendencias del comercio exterior en los próximos meses



Para estos próximos meses, se espera que el comercio mundial enfrente desafíos y oportunidades en medio de un panorama económico global incierto. Las proyecciones apuntan a un crecimiento moderado del comercio de mercancías, con tendencias divergentes entre regiones y sectores. La digitalización, la sostenibilidad y la incertidumbre geopolítica serán factores clave que marcarán el rumbo del comercio exterior. Las tendencias clave para estos próximos meses:

- Se espera que el comercio mundial de mercancías continúe creciendo, aunque a un ritmo más lento que en años anteriores, con un crecimiento proyectado del 2.5% para 2025 según la Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Las exportaciones en América del Norte podrían experimentar una contracción, especialmente debido a los cambios arancelarios y la incertidumbre política.
- Asia Oriental y el Pacífico seguirán siendo motores de crecimiento, mientras que Europa podría enfrentar un crecimiento más moderado.
- Los mercados emergentes, como África y el sudeste asiático, podrían representar una parte significativa del crecimiento comercial global, especialmente en sectores como la tecnología y los bienes de consumo.
- La adopción de tecnologías e inteligencia artificial impulsará la eficiencia y la transparencia en las operaciones de comercio exterior.
- La evolución de las tensiones geopolíticas y las políticas comerciales seguirán siendo factores importantes que influyen en el comercio.
- Los cambios arancelarios y la incertidumbre en torno a la política comercial podrían tener un impacto significativo en el comercio mundial, especialmente en América del Norte.

La adaptación a las nuevas tecnologías, la sostenibilidad y la gestión de la incertidumbre serán clave para el éxito de las empresas en el ámbito internacional. Es por eso que en Sistemas Dinámicos Internacionales continuamos desarrollando aplicaciones que apoyen a los diferentes actores del Comercio Exterior ante los nuevos retos y oportunidades globales.

Foreign trade trends in the coming months

In the coming months, world trade is expected to face both challenges and opportunities amid an uncertain global economic outlook. Projections point to moderate growth in merchandise trade, with diverging trends across regions and sectors. Digitalization, sustainability and geopolitical uncertainty will be key factors shaping the direction of foreign trade. Key trends for the coming months:

- World merchandise trade is expected to continue to grow, albeit at a slower pace than in previous years, with projected growth of 2.5% by 2025 according to the World Trade Organization (WTO).
- Exports in North America could experience a contraction, especially due to tariff changes and political uncertainty.
- East Asia and the Pacific will continue to be growth drivers, while Europe could face more moderate growth.
- Emerging markets, such as Africa and Southeast Asia, could account for a significant share of global trade growth, especially in sectors such as technology and consumer goods.
- The adoption of technologies and artificial intelligence will drive efficiency and transparency in foreign trade operations.
- Evolving geopolitical tensions and trade policies will continue to be important factors influencing trade.
- Tariff changes and trade policy uncertainty could have a significant impact on global trade, especially in North America.

Adaptation to new technologies, sustainability and uncertainty management will be key to the success of companies in the international arena. That is why in International Dynamic Systems we continue to develop applications that support the different actors of Foreign Trade in the face of new global challenges and opportunities.

JETOUR SOUEAST garantiza refacciones en México con apoyo de Estafeta

JETOUR SOUEAST, marca automotriz recientemente lanzada en México, anunció una alianza estratégica con Estafeta Supply Chain para asegurar el abasto nacional de partes y refacciones. Esta colaboración responde a su compromiso con la atención postventa y busca consolidar su presencia en el mercado mexicano.

La alianza permite a JETOUR SOUEAST operar con una red logística especializada, con entregas promedio de dos días en ciudades clave como Monterrey, Guadalajara, Querétaro, Estado de México y CDMX. Además, su servicio exprés cubre gran parte del país con entregas al día siguiente, optimizando tiempos de respuesta y reduciendo daños en el manejo de piezas.

“Contar con un socio como Estafeta nos permite disponer de una logística eficiente, con almacenes dedicados y vehículos exclusivos para refacciones, lo que garantiza una atención ágil y de calidad”, señaló Osvaldo Ramírez, responsable de la cadena de suministro.

JETOUR SOUEAST ya opera un centro de distribución de 4,000 m², con más de 130 mil piezas en inventario y otras 40 mil en camino. Este stock cubre desde partes de mantenimiento y reparación hasta refacciones por colisiones como faros, parabrisas y puertas. La marca planea una tercera fase de expansión para seguir fortaleciendo su red de distribución y servicio.

JETOUR SOUEAST guarantees spare parts in Mexico with the support of Estafeta

JETOUR SOUEAST, an automotive brand recently launched in Mexico, announced a strategic alliance with Estafeta Supply Chain to ensure the national supply of parts and spare parts. This collaboration responds to its commitment to after-sales service and seeks to consolidate its presence in the Mexican market.

The alliance allows JETOUR SOUEAST to operate with a specialized logistics network, with average two-day deliveries in key cities such as Monterrey, Guadalajara, Querétaro, Estado de México and Mexico City. In addition, its express service covers a large part of the country with next-day delivery, optimizing response times and reducing damage in the handling of parts.

“Having a partner like Estafeta allows us to have efficient logistics, with dedicated warehouses and exclusive vehicles for spare parts, which guarantees agile and quality service,” said Osvaldo Ramirez, responsible for the supply chain.

JETOUR SOUEAST already operates a 4,000 m² distribution center, with more than 130,000 parts in inventory and another 40,000 on the way. This stock covers everything from maintenance and repair parts to collision parts such as headlights, windshields and doors. The brand plans a third phase of expansion to further strengthen its distribution and service network.

Premian al periodista José Ignacio López por su contribución con la Libertad de Prensa



El periodista José Ignacio López recibió el Premio Assekuransa 2025 por su Contribución a la Libertad de Prensa. El premio del grupo asegurador internacional, de capitales argentinos, reconoce cada año contribuciones relevantes en diferentes áreas.

López, premiado este año, se desempeñó en el periodismo gráfico, radial y televisivo a lo largo de casi 60 años. En ese extenso recorrido profesional, trabajó en medios como La Nación, La Opinión, El Economista, Extra, y en las agencias de noticias NA y DYN. Además, entre 1983 y 1989, fue vocero presidencial durante la gestión de Raúl Alfonsín.

Actualmente integra el Club Gente de Prensa y es miembro de número de la Academia Nacional de Periodismo.

Al recibir la distinción, José Ignacio López destacó que “En un momento de tanta polarización, el periodismo tiene la enorme tarea de atemperar los antagonismos y ponerse al servicio de la reconstrucción del sistema político y de las instituciones republicanas”

Juan Ángel González Insaurralde, fundador y director general de Assekuransa, entregó el premio y destacó “La monumental trayectoria de Nacho, que durante más de 60 años nos ha dado un ejemplo de lo que es el buen periodismo y sigue siendo una voz importante y escuchada cuando se debate sobre la prensa, su rol y la libertad que necesita para hacer su trabajo”.



Award to journalist José Ignacio López for his contribution to Press Freedom

Journalist José Ignacio López received the Assekuransa 2025 Award for his Contribution to Press Freedom. The award of the international insurance group, of Argentine capital, recognizes every year relevant contributions in different areas.

López, who received this year's award, worked in graphic, radio and television journalism for almost 60 years. In this extensive professional career, he worked in media such as La Nación, La Opinión, El Economista, Extra, and in the news agencies NA and DYN. In addition, between 1983 and 1989, he was presidential spokesman during Raúl Alfonsín's administration.

He is currently a member of the Gente de Prensa Club and is a full member of the National Academy of Journalism.

Upon receiving the award, José Ignacio López emphasized that “At a time of such polarization, journalism has the enormous task of tempering antagonisms and putting itself at the service of the reconstruction of the political system and republican institutions”.

Juan Ángel González Insaurralde, founder and CEO of Assekuransa, presented the award and highlighted “Nacho's monumental career, who for more than 60 years has given us an example of what good journalism is and continues to be an important and heard voice when debating about the press, its role and the freedom it needs to do its job”.



ELEVANDO FRECUENCIA



Cada carga tiene su historia
Nosotros sabemos cuanto vale para ti

Seguro de Transporte de Mercancías y de Contenedores



assekuransa.com

Nuevo Desorden Económico Internacional

PARTE II

New International Economic Disorder
PART II



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.

Decíamos en el artículo de la revista pasada: la balanza comercial deficitaria no necesariamente es un reflejo de que a un país le va mal, porque diversos sectores y empresas se han vuelto multinacionales. Por un lado, los capitales y las empresas salieron de su país de origen, en busca de mejores condiciones económicas para ser más rentables en la fabricación de sus productos. Por otro, instalan plantas en diversos países, pero al final, al terminar el ejercicio fiscal, los dividendos obtenidos por las empresas van a retornar al país de origen. Por lo anterior, no se puede considerar el deterioro económico de un país por el simple hecho de tener una balanza comercial deficitaria, es decir, están involucrados una mayor cantidad de factores.

We said in the last magazine's article: a trade balance deficit is not necessarily a reflection of a country's bad performance, because several sectors and companies have become multinational. On the one hand, capital and companies have left their country of origin in search of better economic conditions in order to be more profitable in the manufacture of their products. On the other hand, they set up plants in different countries, but in the end, at the end of the fiscal year, the dividends obtained by the companies will return to the country of origin. Therefore, it is not possible to consider the economic deterioration of a country simply because it has a trade balance deficit; in other words, a greater number of factors are involved.





Entonces para revertir la balanza comercial desfavorable de EUA, la cual ha sido deficitaria, según cifras del *US Census Bureau*, desde 1987 a la fecha, donde durante 2024 ascendió a -1,202'239.5 miles de dólares (mdd) y en el primer trimestre de 2025 alcanza los -424'611.9 mdd.¹ Trump incrementó significativamente los aranceles (incluso se afirma: alcanza en promedio el 23%, el más alto desde 1909)² ocasionando trastornos relevantes en el comercio internacional y en las cadenas de valor, por ejemplo, en el sector automotriz:

Ferrari fue la primera en aumentar el costo de sus unidades en 10% para Estados Unidos, al tiempo que Aston Martin limitó el envío de coches a la Unión Americana. Mitsubishi y Jaguar Land Rover también suspendieron sus exportaciones el mes pasado (abril), aunque la firma británica las reinició esta semana.

... los vehículos Ford hechos en México (Mach-E, Maverick y Bronco Sport) ensamblados a partir del 2 de mayo aumentarán su precio en hasta 2 mil dólares por unidad, mientras el entorno generará hasta 2 mil 500 millones de dólares en costos. ... la planta de Volvo localizada en Charleston, Carolina del Sur, recortará el 5 por ciento de su plantilla laboral, equivalente a alrededor de 125 empleados, en tanto Subaru trasladó la producción de los modelos que se venden en Canadá fuera de Estados Unidos ...³



1.

UNITED STATES CENSUS BUREAU, *Trade in Goods with World, Not Seasonally Adjusted*, available year 1987-2025, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0015.html>, consultado el 13 de mayo de 2025.

2.

ESPINOSA, Eréndira, “Recesión y más inflación, impacto de los aranceles”, *Excélsior*, lunes 7 de abril de 2025, sección dinero, p. 2.

3.

OLMOS, Eduardo, “Un entorno que no deja de cambiar”, *Excélsior*, sábado 10 de mayo de 2025, sección atracción, p. 8.

Therefore, in order to reverse the unfavorable trade balance of the USA, which has been in deficit, according to US Census Bureau figures, since 1987 to date, where during 2024 it amounted to -1,202'239.5 thousand dollars (mdd) and in the first quarter of 2025 it reached -424'611.9 mdd.¹ Trump significantly increased tariffs (it is even claimed: it reaches on average 23%, the highest since 1909)² causing relevant disruptions in international trade and value chains, for example, in the automotive sector:

Ferrari was the first to increase the cost of its units by 10% for the United States, while Aston Martin limited the shipment of cars to the US. Mitsubishi and Jaguar Land Rover also suspended exports last month (April), although the British firm resumed exports this week.

... Ford vehicles made in Mexico (Mach-E, Maverick and Bronco Sport) assembled as of May 2 will increase their price by up to 2 thousand dollars per unit, while the environment will generate up to 2 thousand 500 million dollars in costs. ... Volvo's plant located in Charleston, South Carolina, will cut 5 percent of its workforce, equivalent to approximately 125 employees, while Subaru moved production of models sold in Canada out of the United States ...³

1.

UNITED STATES CENSUS BUREAU, *Trade in Goods with World, Not Seasonally Adjusted*, available year 1987-2025, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0015.html>, accessed May 13, 2025.

2.

ESPINOSA, Eréndira, “Recession and more inflation, impact of tariffs”, *Excélsior*, Monday, April 7, 2025, money section, p. 2.

3.

OLMOS, Eduardo, “An environment that does not stop changing”, *Excelsior*, Saturday, May 10, 2025, atracción section, p. 8.

Tesla, por su parte, enfrenta en la Unión Europea (UE), en al menos tres países (Francia (59.4%), Dinamarca (67.2%) y Noruega (18%)) una importante baja en la venta de sus vehículos, principalmente, ocasionado por las políticas arancelarias de Trump y la pérdida de popularidad de su dueño Elon Musk. ⁴

En el caso mexicano, según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) las exportaciones de vehículos fabricados en México, durante el primer trimestre de 2025 observó, una baja de aproximadamente 6% al compararlo con el período correspondiente de 2024, al pasar de 825,707 unidades a 775,866 unidades. Bajo el entendido, de la cifra mencionada, 643,894 autos tuvieron como destino los EUA. ⁵

En el caso de las autopartes de automóviles, el director de la Industria Nacional de Autopartes (INA) señaló: los aranceles al acero y aluminio incrementarán el valor de las importaciones de 11,757 millones de dólares (mdd) a 14,696 mdd; aranceles que se aplicarán principalmente a productos como: bisagras, defensas (parachoques), piezas estampadas, cilindros neumáticos, partes y accesorios de carrocerías, aires acondicionados y sistemas de suspensión. ⁶

En el caso de la industria juguetera, donde alrededor del 80% de los juguetes consumidos a nivel mundial son fabricados en China y el principal consumidor es EUA; las empresas productoras de juguetes en comparación con su valor, un día antes de la entrada del gobierno del presidente Trump, perdieron porcentajes importantes de participación: Matell paso de 6.0 a 5.1 mil millones de dólares (mmdd), Spin Master de 2.2 a 1.7 mmdd, Funko 0.7 a 0.2 mmdd. ⁷



4. PADILLA, Gilberto, “Tesla el sueño se acabó”, *Excélsior*, sábado 10 de mayo de 2025, sección atracción, p. 10.

5. GONZÁLEZ, Nayeli, “Exportación automotriz, con resultado negativo”, *Excélsior*, martes 8 de abril de 2025, sección dinero, p. 2.

6. GONZÁLEZ, Nayeli, “Autopartes tendrán impacto de 2,939 mdd”, *Excélsior*, martes 8 de abril de 2025, sección dinero, p. 2.

7. ESPINOSA, Eréndira, “Jugueteras, afectadas por los aranceles”, *Excélsior*, martes 29 de abril de 2025, sección dinero p. 3.

Tesla, for its part, faces in the European Union (EU), in at least three countries (France (59.4%), Denmark (67.2%) and Norway (18%)) a significant drop in the sale of its vehicles, mainly caused by Trump's tariff policies and the loss of popularity of its owner Elon Musk. ⁴

In the case of Mexico, according to figures from the National Institute of Statistics and Geography (Inegi), exports of vehicles manufactured in Mexico during the first quarter of 2025 decreased by approximately 6% compared to the corresponding period of 2024, from 825,707 units to 775,866 units. Of the aforementioned figure, 643,894 cars were destined for the United States. ⁵

In the case of auto parts, the director of the National Auto Parts Industry (INA) said: tariffs on steel and aluminum will increase the value of imports from 11,757 million dollars (mdd) to 14,696 mdd; tariffs will be applied mainly to products such as: hinges, bumpers, stamped parts, pneumatic cylinders, body parts and accessories, air conditioners and suspension systems. ⁶

In the case of the toy industry, where about 80% of the toys consumed worldwide are manufactured in China and the main consumer is the U.S., the companies producing toys compared to their value, one day before the entry of the Trump administration, lost significant percentages of participation: Matell went from 6.0 to 5.1 billion dollars (mmdd), Spin Master from 2.2 to 1.7 mmdd, Funko 0.7 to 0.2 mmdd. ⁷

4. PADILLA, Gilberto, “Tesla the dream is over”, *Excélsior*, Saturday, May 10, 2025, attraction section, p. 10.

5. GONZÁLEZ, Nayeli, “Automotive exports, with negative results”, *Excélsior*, Tuesday, April 8, 2025, money section, p. 2.

6. GONZÁLEZ, Nayeli, “Auto parts will have an impact of \$2,939 million dollars”, *Excélsior*, Tuesday, April 8, 2025, money section, p. 2.

7. ESPINOSA, Eréndira, “Toy shops, affected by tariffs”, *Excélsior*, Tuesday, April 29, 2025, money section, p. 3.



Lo cierto es, la lógica de Trump es romper el paradigma formado por ellos mismos, de negociar plurilateral o multilateralmente, como sucede actualmente en la OMC. Como dijimos en la Parte I de este artículo, EUA se retiró del TIPAT y ahora con los incrementos arancelarios al acero y aluminio (incluidas las latas de cerveza y refresco), así como los aranceles recíprocos impuestos a una infinidad de naciones (establecidos el viernes 2 de abril, denominado como Día de la Liberación), incluso por encima de los techos previstos en la OMC, causando una importante distorsión del comercio y de las cadenas de valor.⁸ Pero, también hay entidades de la Unión Americana, las cuales no están dispuestas a seguir ese camino por los trastornos económicos causados en el comercio internacional, entre ellos, California, la quinta economía más grande del mundo. Al respecto, su gobernador Gavin Newsom ordenó preservar las relaciones con Canadá, China y México, a fin de no interrumpir las cadenas de suministro transfronterizas, incluida la coproducción mutuamente beneficiosa, la cual tiene lugar en la mega región de California – Baja California. El gobernador reconoció: más del 40% de las importaciones de California provienen de esos países y ascienden a 203 mmdd, las cuales involucran agricultura y manufactura, donde el Estado cuenta con más de 36 mil empresas, de las cuales un número significativo forman parte de las 500 empresas más importantes del mundo y 32 de ellas, están entre las 50 principales empresas dedicadas a inteligencia artificial.⁹



8. Recordemos, frente a los incrementos arancelarios se han presentado seis demandas en contra de la administración Trump, cinco colectivas y una individual por parte de una empresa ubicada en Florida vinculada con China, OCAÑO, Manuel, “Trump enfrenta 212 demandas”, *Excélsior*, sábado 3 de mayo de 2025, sección global, p. 18.

9. OCAÑO, Manuel, “California sí quiere comerciar con México y Asia”, *Excélsior*, sábado 5 de abril de 2025, sección global, p. 21.

The truth is, Trump's logic is to break the paradigm formed by themselves, of negotiating plurilaterally or multilaterally, as is currently the case in the WTO. As we said in Part I of this article, the US withdrew from TIPAT and now with the tariff increases on steel and aluminum (including beer and soft drink cans), as well as the reciprocal tariffs imposed on a myriad of nations (established on Friday, April 2, known as Liberalization Day), even above the ceilings provided for in the WTO, causing a significant distortion of trade and value chains.⁸ However, there are also entities in the U.S. that are unwilling to follow this path due to the economic disruption caused to international trade, including California, the world's fifth largest economy. In this regard, Governor Gavin Newsom ordered the preservation of relations with Canada, China and Mexico, so as not to disrupt cross-border supply chains, including mutually beneficial co-production, which takes place in the California - Baja California mega-region. The Governor acknowledged: more than 40% of California's imports come from these countries and amount to 203 billion dollars, which involve agriculture and manufacturing, where the State has more than 36 thousand companies, a significant number of which are part of the 500 most important companies in the world and 32 of them are among the top 50 companies dedicated to artificial intelligence.⁹

8. As a reminder, in response to the tariff increases, six lawsuits have been filed against the Trump administration, five collective and one individual by a company located in Florida linked to China, OCAÑO, Manuel, “Trump faces 212 lawsuits”, *Excélsior*, Saturday, May 3, 2025, global section, p. 18.

9. OCAÑO, Manuel, “California does want to trade with Mexico and Asia,” *Excelsior*, Saturday, April 5, 2025, global section, p. 21.

La idea de EUA es realizar negociaciones bilaterales para garantizar, en opinión de ese país, un comercio equilibrado, en el sentido de que los volúmenes de importación y de exportación favorezcan preferentemente a EUA. Según los asesores de la Casa Blanca, más de 50 países piden negociar con EUA. No obstante, sólo se indica el nombre de algunos: India, Israel, Cambodia, Taiwán y Zimbaue, es decir, no está claro en verdad, cuáles son los países interesados en negociar. ¹⁰

En el caso de la negociación con Gran Bretaña (GB), en el entendido de no formar parte de la Unión Europea (UE), constituye el primer acuerdo revelado públicamente y en realidad es un convenio comercial marco denominado: *General Terms for the United States of America and The United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland Economic Prosperity Deal*, de manera abreviada *US-UK Economic Prosperity Deal (EPD)*, el cual fue suscrito el 8 de mayo de 2025, mismo que dará lugar a negociaciones más profundas sobre una variedad de temas, es decir, el mencionado acuerdo sólo es el principio de una negociación. Algo similar al acuerdo que suscribió México con GB el 15 de diciembre de 2020 (publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 1 de junio de 2021). Para confirmar lo anterior se transcriben algunas partes relevantes:

Tres objetivos relevantes:

1. Aumentar la calidad y el volumen del comercio mutuamente beneficioso entre Estados Unidos y el Reino Unido, creando empleos bien remunerados y crecimiento en ambos países;
2. Eliminar las barreras para facilitar a las empresas estadounidenses y británicas el funcionamiento, la inversión y el comercio en ambos países; y
3. Garantizar que la relación especial se fundamenta en una asociación económica duradera, justa, recíproca, orientada al futuro y basada en una visión compartida de los retos a los que se enfrentan nuestras economías.



¹⁰. AFP, DPA Y REUTERS, “Más de 50 países piden negociar aranceles”, *Excélsior*, lunes 7 de abril de 2025, sección global, p. 20.

The U.S. idea is to conduct bilateral negotiations to ensure, in the opinion of the U.S., balanced trade, in the sense that import and export volumes preferentially favor the U.S.. According to White House advisors, more than 50 countries are asking to negotiate with the US. However, only a few are named: India, Israel, Cambodia, Taiwan and Zimbabwe, i.e., it is not really clear which countries are interested in negotiating. ¹⁰

In the case of the negotiation with Great Britain (GB), in the understanding that it is not part of the European Union (EU), it constitutes the first publicly disclosed agreement and is actually a framework trade agreement called: *General Terms for the United States of America and The United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland Economic Prosperity Deal*, abbreviated *US-UK Economic Prosperity Deal (EPD)*, which was signed on May 8, 2025, which will lead to deeper negotiations on a variety of issues, that is, the mentioned agreement is only the beginning of a negotiation. Something similar to the agreement Mexico signed with GB on December 15, 2020 (published in the Official Gazette of the Federation (DOF) on June 1, 2021). To confirm the above, some relevant parts are transcribed below:

Three relevant objectives:

1. To grow the quality and volume of mutually beneficial trade between the United States and the United Kingdom, creating good, high-paying jobs and growth in both countries;
2. To remove barriers to make it easier for American and British businesses to operate, invest and trade in both countries; and
3. To ensure that the Special Relationship is rooted in an enduring economic partnership that is fair, reciprocal, future-facing, and built on a shared vision of the challenges that face our economies.

¹⁰. AFP, DPA Y REUTERS, “More than 50 countries ask to negotiate tariffs”, *Excélsior*, Monday, April 7, 2025, global section, p. 20.



Algunos ejemplos de acceso a mercados (Addressing Tariffs):

- 1. (b) U.S. beef exports to the United Kingdom are currently subject to a 20 percent tariff within a quota of 1,000 metric tons (mt). The United Kingdom will remove the 20 percent tariff. Additionally, the United Kingdom will create a preferential duty-free quota of 13,000 mt for U.S. beef. In return, the United States will reallocate to the United Kingdom 13,000 mt of its existing “Other Countries” tariff rate quota (TRQ) for beef. Additionally, the United Kingdom will offer a preferential duty-free TRQ of 1.4 billion liters for U.S. ethanol.
- (c) (i) The United States will create a quota of 100,000 vehicles for UK automotive imports at a 10 percent tariff rate, and an accompanying arrangement for attendant auto parts for such autos.

La no obligatoriedad del acuerdo y su eventual terminación, de considerarlo alguna de las partes:

- Both the United States and the United Kingdom recognize that this document does not constitute a legally binding agreement.
- 6. (d) The United States or the United Kingdom may terminate this arrangement by giving written notice to the other. The United Kingdom and the United States further plan to discuss procedures for review and termination as part of the negotiations of the EPD.¹¹

Otro acuerdo, del cual todavía no se conoce el texto, derivó de las discusiones iniciales sostenidas a finales de la segunda semana de mayo de 2025, en Ginebra, Suiza,¹² por los representantes de los gobiernos chino y estadounidense, con respecto a los aranceles impuestos a partir de las secciones 232 y 301 de la *Tariff Act*, así como los derivados del día de la Liberación y llegaron a imponerse en 245% en contra de productos chinos. Donde China también estableció aranceles recíprocos, los cuales igualmente superaron el 100% con respecto a las importaciones de mercancías estadounidenses.



11. https://assets.publishing.service.gov.uk/media/681d327d43d6699b3c1d2a9d/US_UK_EPD_050825_FINAL_rev_v2.pdf.

12. AFP, “China y EU pactan tregua”, *Excélsior*, martes 13 de mayo de 2025, sección global, p. 18.

Some examples of market access (Addressing Tariffs):

- 1. (b) U.S. beef exports to the United Kingdom are currently subject to a 20 percent tariff within a quota of 1,000 metric tons (mt). The United Kingdom will remove the 20 percent tariff. Additionally, the United Kingdom will create a preferential duty-free quota of 13,000 mt for U.S. beef. In return, the United States will reallocate to the United Kingdom 13,000 mt of its existing “Other Countries” tariff rate quota (TRQ) for beef. Additionally, the United Kingdom will offer a preferential duty-free TRQ of 1.4 billion liters for U.S. ethanol.
- (c) (i) The United States will create a quota of 100,000 vehicles for UK automotive imports at a 10 percent tariff rate, and an accompanying arrangement for attendant auto parts for such autos.

The non-binding nature of the agreement and its eventual termination, should either of the parties deem it necessary:

- Both the United States and the United Kingdom recognize that this document does not constitute a legally binding agreement.
- 6. (d) The United States or the United Kingdom may terminate this arrangement by giving written notice to the other. The United Kingdom and the United States further plan to discuss procedures for review and termination as part of the negotiations of the EPD.¹¹

Another agreement, the text of which is not yet known, resulted from initial discussions held at the end of the second week of May 2025, in Geneva, Switzerland,¹² by representatives of the Chinese and U.S. governments, regarding tariffs imposed under Sections 232 and 301 of the *Tariff Act*, as well as those derived from the Liberation Day and imposed at 245% against Chinese products. China also imposed reciprocal tariffs, which also exceeded 100% on imports of U.S. goods.

11. https://assets.publishing.service.gov.uk/media/681d327d43d6699b3c1d2a9d/US_UK_EPD_050825_FINAL_rev_v2.pdf.

12. AFP, “China and USA agree truce”, *Excélsior*, Tuesday, May 13, 2025, global section, p. 18.

El acuerdo en principio entre EUA y China es una moratoria de tres meses, para suspender los aranceles del día de la Liberación y de las contramedidas adoptadas por China, para efecto de profundizar las negociaciones entre ambos países en diversos aspectos: arancelarios, de barreras no arancelarias, de propiedad intelectual e inclusive de política monetaria y comercial (prácticas desleales de comercio) y la comercialización de drogas como el fentanilo. Todo ello, a fin de establecer una relación más equilibrada en el intercambio comercial. Básicamente, a través de negociaciones bilaterales, revisar la dependencia de mercancías entre ambos países, poner en suspenso la guerra comercial iniciada en 2018 y recrudecida en 2025. Evitar la sacudida que han tenido los mercados, los temores de inflación, de desaceleración económica o eventual recesión, tanto en los mencionados países como en el resto del mundo. Todo, en aras de brindar certeza jurídica, al menos durante los años restantes del gobierno de Trump.

The agreement in principle between the U.S. and China is a three-month moratorium to suspend the tariffs of the Liberation Day and the countermeasures adopted by China, in order to deepen negotiations between the two countries on various aspects: tariffs, non-tariff barriers, intellectual property and even monetary and trade policy (unfair trade practices) and the commercialization of drugs such as fentanyl. All this, in order to establish a more balanced relationship in trade exchange. Basically, through bilateral negotiations, review the dependence of goods between both countries, put on hold the trade war initiated in 2018 and intensified in 2025. To avoid the shock that the markets have experienced, the fears of inflation, economic slowdown or eventual recession, both in the aforementioned countries and in the rest of the world. All in the interest of providing legal certainty, at least during the remaining years of the Trump administration.





Por otra parte, coincidimos con la reflexión de EUA y las políticas para enfrentar las prácticas comerciales desleales, en el sentido de que deben de parar por parte China, por ejemplo:

- i) El otorgamiento de subsidios a los sectores: agrícola, industrial, agroindustrial y de servicios;
- ii) La manipulación de la moneda, con la finalidad de propiciar que el precio de los insumos y mercancías sea bajo en el comercio internacional;
- iii) El robo de tecnología con motivo del no reconocimiento de la propiedad intelectual.

Sin duda, cualesquiera de los supuestos anteriores afectan a las empresas y a los países, deterioran el mercado mundial, benefician de manera artificial a los consumidores, pero deterioran a la planta productiva de otros países y colocan en una condición de dependencia a los países y sus habitantes a merced de las decisiones del líder del país donde se encuentre la planta productiva.

Pensemos por un momento, (esperemos nunca suceda) en años venideros el líder chino tome decisiones agresivas como las adoptadas por Donald Trump, bajo argumentos de seguridad nacional o de la protección y subsistencia de sus industrias, en el sentido de incrementar los precios en determinados productos de comunicación, como por ejemplo: los dispositivos móviles; o bien, restringiera la distribución de *chips* (semiconductores) a determinados países o industrias por considerarla una estrategia o política comercial de su país. Todo esto en un escenario en el cual, a lo largo de las últimas décadas fue desapareciendo la planta productiva de esos artículos en los demás países del mundo, por cuestiones de rentabilidad o de que las políticas laborales o ambientales son más laxas en China. Es decir, la economía mundial estaría a expensas de las decisiones de un líder o de un país, lo cual resulta realmente preocupante.



On the other hand, we agree with the reflection of the U.S. and the policies to face unfair trade practices, in the sense that they must be stopped by China, for example:

- i) The granting of subsidies to the agricultural, industrial, agro-industrial and service sectors;
- ii) The manipulation of the currency, with the purpose of promoting low prices for inputs and goods in international trade;
- iii) The theft of technology due to the non-recognition of intellectual property.

Undoubtedly, any of the above assumptions affect companies and countries, deteriorate the world market, artificially benefit consumers, but deteriorate the productive plant of other countries and place the countries and their inhabitants in a condition of dependence at the mercy of the decisions of the leader of the country where the productive plant is located.

Let's think for a moment (let's hope it never happens) that in the coming years the Chinese leader will make aggressive decisions like those adopted by Donald Trump, under arguments of national security or the protection and subsistence of its industries, in the sense of increasing the prices of certain communication products, such as mobile devices, or restricting the distribution of chips (semiconductors) to certain countries or industries because it is considered a strategy or trade policy of his country. All this in a scenario in which, over the last decades, the production plant of these products has been disappearing in other countries of the world, due to profitability issues or because labor or environmental policies are more lax in China. In other words, the world economy would be at the expense of the decisions of one leader or one country, which is really worrisome.

En este sentido, el parteaguas actual puede involucrar sin duda el liderazgo sobre el comercio mundial, pero también la subsistencia de un mundo de libre comercio, en el cual se garantice a todos los países, por el tamaño de su economía: pequeños (países menos adelantados -PMA-), medianos (países en desarrollo -PED-) y grandes (países desarrollados -PD-) las oportunidades suficientes para participar en un comercio no distorsionado por las prácticas comerciales desleales.

Como antónimo de lo anterior, actualmente no se ha garantizado el libre comercio con la terminación de prácticas como las subvenciones. Al respecto, observemos como la última ronda de negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) -Ronda de Doha- no ha terminado, a pesar de haber iniciado en noviembre de 2001, porque uno de los temas fundamentales son los compromisos de eliminación gradual de las subvenciones otorgadas por los PD en favor de la producción de productos agrícolas; donde, sin duda, los PMA y PED participan activamente (incluso posiblemente carezcan de la fabricación de una amplia gama de productos industriales y agroindustriales, donde los PD muestran su fortaleza, sobre todo tratándose de productos de alta tecnología), por lo cual, la mejor oportunidad de que los PMA y PED participen en el comercio internacional es con la exportación de productos agrícolas.

In this sense, the current watershed may undoubtedly involve leadership over world trade, but also the subsistence of a free trade world, in which all countries, depending on the size of their economy: small (least developed countries -PMA-), medium (developing countries -PED-) and large (developed countries -PD-) are guaranteed sufficient opportunities to participate in trade undistorted by unfair trade practices.

As an antonym to the above, free trade is not currently guaranteed by the termination of practices such as subsidies. In this regard, let us observe how the latest round of negotiations of the World Trade Organization (WTO) -Doha Round- has not ended, despite having started in November 2001, because one of the fundamental issues are the commitments to phase out subsidies granted by the DPs in favor of the production of agricultural products; LDCs and developing countries are undoubtedly active participants (even though they may lack the manufacturing of a wide range of industrial and agro-industrial products, where the developing countries show their strength, especially in the case of high-technology products), so the best opportunity for LDCs and developing countries to participate in international trade is through the export of agricultural products.





La Declaración Ministerial del 14 de noviembre de 2001, adoptada en la Ronda Doha, en el punto 13 indica:

... Recordamos el objetivo a largo plazo, mencionado en el Acuerdo, de establecer un sistema de comercio equitativo y orientado al mercado mediante un programa de reforma fundamental que abarque normas reforzadas y compromisos específicos sobre la ayuda y la protección para corregir y prevenir las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales.

Reconfirmamos nuestra adhesión a dicho programa. Basándonos en la labor llevada a cabo hasta la fecha y sin prejuzgar el resultado de las negociaciones nos comprometemos a celebrar negociaciones globales encaminadas a lograr: mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio.¹³

Esto es, para los PMA y PED, la exigencia de un comercio mundial parejo, sin la existencia de subvenciones, es indispensable para garantizar su activa participación en el mencionado comercio. Los esfuerzos por lograr este cometido también se vieron reflejados en el denominado Paquete de Julio, acordado en la Decisión del Consejo General del 1 de agosto de 2004, particularmente, en el Anexo A denominado Marco para establecer las modalidades relativas a la agricultura, en su numeral 6 indica:

6. La Declaración Ministerial de Doha propugna “reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio”. Con miras a lograr esas reducciones sustanciales, las negociaciones en este pilar asegurarán lo siguiente:

El trato especial y diferenciado sigue siendo un componente integral de la ayuda interna. Las modalidades que han de elaborarse incluirán períodos de aplicación más largos y coeficientes de reducción más bajos para todos los tipos de ayuda interna causante de distorsión del comercio, así como acceso ininterrumpido a las disposiciones del párrafo 2 del artículo 6.

Habrà un fuerte elemento de armonización en las reducciones efectuadas por los Miembros desarrollados. Concretamente, **los niveles más altos de ayuda interna permitida causante de distorsión del comercio serán objeto de recortes más profundos.**

Cada uno de esos Miembros efectuará una reducción sustancial del nivel global de su ayuda causante de distorsión del comercio a partir de los niveles consolidados. (Énfasis añadido)¹⁴

13. Declaración Ministerial, WT/MIN(01)/DEC/1 del 20 de noviembre de 2001, https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/mindecl_s.htm#agriculture.

14. Programa de Doha para el Desarrollo, Texto del Paquete de Julio, OMC WT/L/579, 2 de julio de 2004, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/draft_text_gc_dg_31july04_s.htm#par1a.

Point 13 of the Ministerial Declaration of November 14, 2001, adopted in the Doha Round, states that:

... We recall the long-term objective, mentioned in the Agreement, of establishing a fair and market-oriented trading system through a program of fundamental reform, including strengthened rules and specific commitments on support and protection to correct and prevent restrictions and distortions in world agricultural markets. We reconfirm our commitment to such an agenda. Building on our work to date and without prejudging the outcome of the negotiations, we commit ourselves to comprehensive negotiations aimed at: substantial improvements in market access; reductions in all forms of export subsidies, with a view to their progressive removal; and substantial reductions in trade-distorting domestic support.¹³

That is, for the LDCs and developing countries, the demand for fair world trade, without the existence of subsidies, is essential to guarantee their active participation in such trade. Efforts to achieve this goal were also reflected in the so-called July Package, agreed in the General Council Decision of August 1, 2004, particularly in Annex A, entitled Framework for establishing modalities for agriculture, paragraph 6 of which states that:

6. The Doha Ministerial Declaration calls for “substantial reductions in trade-distorting domestic support”. With a view to achieving such substantial reductions, negotiations under this pillar will ensure the following:

Special and differential treatment remains an integral component of domestic support. Modalities to be developed will include longer implementation periods and lower reduction coefficients for all types of trade-distorting domestic support, as well as uninterrupted access to the provisions of Article 6.2.

There will be a strong element of harmonization in the reductions made by developed Members. Specifically, the highest levels of permitted trade-distorting domestic support will be subject to deeper cuts.

Each such Member shall make a substantial reduction in the overall level of its trade-distorting support from bound levels. (Emphasis added)¹⁴

13. Ministerial Declaration, WT/MIN(01)/DEC/1 of November 20, 2001, https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/mindecl_s.htm#agriculture.

14. Doha Development Agenda, Text of the July Package, WTO WT/L/579, 2 July 2004, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/draft_text_gc_dg_31july04_s.htm#par1a.

En esa ocasión, la UE estaba dispuesta a presentar compromisos, en la medida en que también EUA hiciera lo propio. Pero lo cierto es, a 24 años de haber iniciado la Ronda Doha, la más larga en 70 años de existencia de la organización, no se observa un panorama claro y de tiempo cierto para concluir con dicha ronda.

Valga decir, uno de los grandes opositores a asumir compromisos para la eliminación gradual de las subvenciones es EUA, porque mantiene dichas subvenciones desde la época del *New Deal*,¹⁵ esto es, desde que Franklin Delano Roosevelt estableció la *Farm Bill*,¹⁶ a través de la cual se garantiza el otorgamiento de fuertes cantidades de dólares para apoyar la producción agrícola estadounidense. La última cifra asciende a \$1.46 trillones de dólares y se otorgarán en un período de 10 años comprendidos de 2025 a 2034 (lo cual supone un decremento de 3.5% con respecto al período anterior de \$1.5 trillones de dólares).¹⁷ Incluso se afirma: dichos agricultores fueron determinantes para el ascenso de Trump al poder en su primer mandato (2017-2021).

15. Medidas adoptadas por el gobierno estadounidense para participar más activamente en las actividades económicas del país, a fin de revertir la crisis de 1929, por el ejemplo, se construyeron presas y caminos.
16. Introducida al Senado estadounidense el 22 de noviembre de 1937 y tiene por objeto: "... governing policy in many areas related to the agricultural sector, including farm income support, food assistance, trade, and more. This bill is renewed on a regular basis, about every five years. This gives policymakers an opportunity to regularly address agricultural policy issues. The US has passed 18 farm bills, the most recent being the Agricultural Improvement Act of 2018", [https://www.loc.gov/ghe/cascade/index.html?appid=1821e70c01de48ae899a7ff708d6ad8b&bookmark=What%20is%20the%20Farm%20Bil](https://www.loc.gov/ghe/cascade/index.html?appid=1821e70c01de48ae899a7ff708d6ad8b&bookmark=What%20is%20the%20Farm%20Bill), consultada el 14 de mayo de 2025.
17. La ley vigente es la Farm Bill de 2018, el 21 de diciembre de 2024 el Congreso aprobó por su extensión hasta el 30 de septiembre de 2025, es decir, a pesar de que la ley normalmente tiene una vigencia de 5 años, en los últimos años se ha extendido anualmente. Probablemente, en este próximo período de sesiones, se apruebe una nueva ley, <https://search.brave.com/search?q=farm+bill+budget+for+2024&source=desktop&summary=1&conversation=39ff6eeabd87dcc1cdb02c>, consultada el 14 de mayo de 2025.

On that occasion, the EU was willing to present commitments, as long as the US did the same. But the truth is that 24 years after the start of the Doha Round, the longest in the 70 years of the organization's existence, the outlook is not clear and there is no clear timetable for concluding the round.

It is worth mentioning that one of the major opponents of making commitments to the gradual elimination of subsidies is the USA, because it has maintained such subsidies since the New Deal¹⁵ era, that is, since Franklin Delano Roosevelt established the Farm Bill,¹⁶ which guarantees the granting of large amounts of dollars to support U.S. agricultural production. The latest figure amounts to \$1.46 trillion dollars and will be granted over a 10-year period from 2025 to 2034 (a decrease of 3.5% from the previous period of \$1.5 trillion dollars).¹⁷ It is even stated: such farmers were determinant for Trump's rise to power in his first term (2017-2021).

15. Measures taken by the U.S. government to participate more actively in the country's economic activities in order to reverse the 1929 crisis, e.g., dams and roads were built.
16. Introduced in the U.S. Senate on November 22, 1937, the purpose of which is to: "... governing policy in many areas related to the agricultural sector, including farm income support, food assistance, trade, and more. This bill is renewed on a regular basis, about every five years. This gives policymakers an opportunity to regularly address agricultural policy issues. The US has passed 18 farm bills, the most recent being the Agricultural Improvement Act of 2018", <https://www.loc.gov/ghe/cascade/index.html?appid=1821e70c01de48ae899a7ff708d6ad8b&bookmark=What%20is%20the%20Farm%20Bil>, accessed May 14, 2025.
17. The current law is the 2018 Farm Bill, on December 21, 2024 Congress approved for its extension until September 30, 2025, i.e., although the law normally has a 5-year term, in recent years it has been extended annually. A new law will probably be approved in this next session, <https://search.brave.com/search?q=farm+bill+budget+for+2024&source=desktop&summary=1&conversation=39ff6eeabd87dcc1cdb02c>, accessed May 14, 2025.



Pareciera entonces que la visión de EUA es: hágase justicia en los bueyes de mi compadre. Las cosas cambiarían si México y los demás países: PMA y PED exigieran de manera agresiva compromisos de eliminación gradual de todo tipo de subvenciones, a fin de garantizar el acceso de sus productos agrícolas a todos los países del mundo en condiciones de igualdad y competencia.

Sin discusión, el planteamiento anterior parece romántico, porque el entramado comercial y político es complejo. Pero, lo cierto es: lo que no se piensa, no se realiza y pareciera entonces, los PMA y PED no se han integrado de manera suficiente, para aprovechar ahora, con el rompimiento de paradigmas por parte de Trump, se realice un Nuevo Orden Económico Mundial, en el cual se garantice a todos países y territorios un plano de igualdad de oportunidades en la venta sus productos.

Lo anterior puede suceder en el marco de la OMC, la cual pareciera existir sólo en la medida en la cual los PD, empezando por EUA, reconozca su utilidad como vehículo de negociaciones fructíferas en el campo del comercio internacional, como ha sucedido en el presente siglo con la aprobación de los acuerdos siguientes:

- 1. Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC), el cual entró en vigor para toda la membresía de la OMC el 22 de febrero de 2017;¹⁸

18. Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_s.htm.



It would seem then that the U.S. vision is: let justice be done to my compadre's oxen. Things would change if Mexico and the other LDCs and developing countries aggressively demanded commitments to gradually eliminate all types of subsidies in order to guarantee access for their agricultural products to all the countries of the world under conditions of equality and competition.

Without discussion, the above approach seems romantic, because the trade and political framework is complex. But the truth is: what is not thought, is not realized and it would seem then, LDCs and developing countries have not been sufficiently integrated to take advantage now, with Trump's breaking of paradigms, of a New World Economic Order, in which all countries and territories are guaranteed equal opportunities in the sale of their products.

This can happen within the framework of the WTO, which seems to exist only to the extent that the developing countries, starting with the United States, recognize its usefulness as a vehicle for fruitful negotiations in the field of international trade, as has happened in the present century with the approval of the following agreements:

- 1. Trade Facilitation Agreement (TFA), which entered into force for the entire WTO membership on February 22, 2017,¹⁸

18. Trade Facilitation Agreement, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_s.htm.

2. Acuerdo sobre Subvenciones a la Pesca (ASP), el cual fue aprobado en la Duodécima Conferencia Ministerial (CM) de la OMC el 17 de junio de 2022 y está en proceso de aprobación por dos tercios de la membresía¹⁹ para ser obligatorio, como acuerdo multilateral para todos los países y territorios.²⁰ Sin menoscabo de que en la Décima Tercera CM se adopten compromisos de ampliación de las disciplinas comprendidas en el Acuerdo.²¹

Valga señalar, a pesar de la importancia del tema y de que México cuenta con amplios litorales donde los mexicanos participan activamente en la pesca, por ejemplo, de atún y camarón, el Gobierno de México ha sido omiso en su suscripción.

A la fecha de elaboración de este artículo, la República Democrática del Congo²² y Zambia²³ aceptaron el ASP el 11 y 14 de julio de 2025, respectivamente, con lo cual son el miembro 104 y 105 en suscribirlo y México brilla por su ausencia; en cuyo escenario es probable que antes de terminar el año se logren las 111 adhesiones, con lo cual el ASP se convertirá en multilateral y obligatorio para todos los países integrantes de la OMC.

19. El 28 de abril de 2025, Bahrein fue el miembro 97 en adoptar el Acuerdo, https://www.wto.org/spanish/news_s/news25_s/fish_28apr25_s.htm, consultado el 13 de mayo de 2025.

20. Actualmente con una membresía de 166 miembros se requiere de la aprobación de 111 países y territorios para convertirse en multilateral.

21. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/rulesneg_s/fish_s/fish_s.htm.

22. “La República Democrática del Congo acepta formalmente los Acuerdos de la OMC sobre Subvenciones a la Pesca y Facilitación del Comercio”, OMC, 11 de julio de 2025, https://www.wto.org/spanish/news_s/news25_s/fish_11jul25_s.htm.

23. “Zambia acepta formalmente el Acuerdo sobre Subvenciones a la Pesca de la OMC”, OMC, 14 de julio de 2025, https://www.wto.org/spanish/news_s/news25_s/fish_14jul25_s.htm.



2. The Agreement on Subsidies to Fisheries (ASP), which was approved at the Twelfth Ministerial Conference (MC) of the WTO on June 17, 2022 and is in the process of being approved by two-thirds of the membership¹⁹ to become binding, as a multilateral agreement for all countries and territories.²⁰ Without prejudice to the adoption at the Thirteenth MC of commitments to expand the disciplines covered by the Agreement.²¹

Despite the importance of the issue and the fact that Mexico has extensive coastlines where Mexicans are actively involved in fishing, for example, tuna and shrimp, the Mexican government has failed to subscribe to this agreement.

At the time of writing this article, the Democratic Republic of Congo²² and Zambia²³ accepted the PSA on July 11 and 14, 2025, respectively, making them the 104th and 105th member to subscribe to it, while Mexico is conspicuous by its absence; in this scenario, it is likely that before the end of the year, the 111 accessions will be achieved, which will make the PSA multilateral and binding for all WTO member countries.

19. On April 28, 2025, Bahrain became the 97th member to adopt the Agreement, https://www.wto.org/spanish/news_s/news25_s/fish_28apr25_s.htm, accessed May 13, 2025.

20. Currently with a membership of 166 members, it requires the approval of 111 countries and territories to become multilateral.

21. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/rulesneg_s/fish_s/fish_s.htm.

22. “The Democratic Republic of the Congo formally accepts the WTO Agreements on Fisheries Subsidies and Trade Facilitation,” WTO, July 11, 2025, https://www.wto.org/spanish/news_s/news25_s/fish_11jul25_s.htm.

23. “Zambia formally accepts the WTO Fisheries Subsidies Agreement,” WTO, July 14, 2025, https://www.wto.org/spanish/news_s/news25_s/fish_14jul25_s.htm.



3. Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP), el cual promueve un esquema de contratación transparente y no discriminatorio con respecto a los participantes en las licitaciones públicas organizadas por un gobierno para adquirir bienes, recibir servicios o para la construcción de obra pública. Según información de la OMC, en términos generales, este tipo de contratos representan en promedio del 10 al 15% del producto interno bruto (PIB) de una economía.

Actualmente son 22 los miembros del ACP, en el entendido de que la UE es miembro y se integra con 27 países, para decirlo de otro modo, dicho acuerdo se aplica en 49 países.²⁴ Igualmente llama la atención, el gobierno de López Obrador se caracterizó por una amplia declaración del combate a la corrupción y México no se ha adherido al mencionado acuerdo y, en su lugar, durante su gobierno se suscribió la mayor cantidad de contratos por adjudicación directa, en lugar de licitación pública, nacional e internacional, en la cual se obtienen los contratos en condiciones de competencia. Peor aún, es que los actos de corrupción no paran, sirvan de ejemplo, los sucedidos en Segalmex²⁵ en el pasado sexenio, o más recientemente, durante el gobierno de Claudia Sheinbaum, con las compras de medicina.²⁶ Probablemente la adopción de parte de México del ACP pudiera contribuir a la eliminación de la corrupción en los contratos de gobierno, aunque las señales del actual gobierno federal (2024-2030) han sido contrarias a la transparencia, al eliminar las licitaciones a través del servicio de compranet (licitaciones en línea).



24. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/memobs_s.htm, consultado el 13 de mayo de 2025.

25. “... la indagatoria en contra el ex director de Administración, René Gavira, quien durante su gestión otorgó asignaciones directas a empresas fantasma, hubo simulación de compras, faltantes millonarios en inventarios, desvío de subsidios, pérdidas en instrumentos financieros y contratos amañados, entre otras anomalías”, BARRIGUETE, Alejandra e Iván Alamillo, “El robo millonario de Segalmex”, Resiliente Agora para contar historias, 21 de julio de 2021, <https://contralacorrupcion.mx/el-robo-millonario-de-segalmex/>.

26. Se “... investiga un presunto fraude por alrededor de 13,000 millones de pesos en la compra de medicamentos e insumos para salud. Este fraude podría haberse configurado en la primera compra consolidada de medicamentos e insumos para la salud realizada por el gobierno de Claudia Sheinbaum. La subsecretaría de Salud, encabezada por Eduardo Clark, se percató de que se había adjudicado la compra de 175 diferentes medicamentos e insumos para la salud a un sobreprecio, respecto de la oferta más barata”, <https://search.brave.com/search?q=fraude+en+la+compra+de+medicinas&source=web&summary=1&conversation=37c5acf6d7ab94fd02a9ed>, consultada el 13 de mayo de 2025.

3. Agreement on Government Procurement (ACP), which promotes a transparent and non-discriminatory procurement scheme with respect to participants in public tenders organized by a government to acquire goods, receive services or for the construction of public works. According to information from the WTO, in general terms, this type of contract represents an average of 10 to 15% of the gross domestic product (GDP) of an economy.

There are currently 22 members of the GPA, in the understanding that the EU is a member and is integrated with 27 countries, in other words, this agreement applies to 49 countries.²⁴ Equally striking, the government of López Obrador was characterized by a broad declaration of the fight against corruption and Mexico has not adhered to the aforementioned agreement and, instead, during his government the largest number of contracts were signed by direct award, instead of public bidding, national and international, in which contracts are obtained under competitive conditions. Worse still, acts of corruption do not stop, for example, those that took place in Segalmex²⁵ during the last six-year term, or more recently, during the government of Claudia Sheinbaum, with the purchase of medicine.²⁶ Mexico's adoption of the PCA could probably contribute to the elimination of corruption in government contracts, although the signals of the current federal government (2024-2030) have been contrary to transparency, by eliminating bids through the compranet (online bidding) service.

24. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/memobs_s.htm, accessed May 13, 2025.

25. “... the investigation against René Gavira, the former Director of Administration, who during his tenure, granted direct grants to “ghost companies”, there was simulation of purchases, millionaire inventory shortages, diversion of subsidies, losses in financial instruments and rigged contracts, among other anomalies”, BARRIGUETE, Alejandra and Iván Alamillo, “The millionaire robbery of Segalmex”, Resilient Agora to tell stories, July 21, 2021, <https://contralacorrupcion.mx/el-robo-millonario-de-segalmex/>.

26. It “... investigates an alleged fraud for about 13,000 million pesos in the purchase of medicines and health supplies. This fraud could have been configured in the first consolidated purchase of medicines and health supplies made by the government of Claudia Sheinbaum. The Undersecretary of Health, headed by Eduardo Clark, realized that the purchase of 175 different medicines and health supplies had been awarded at an overprice, with respect to the cheapest bid.”, <https://search.brave.com/search?q=fraude+en+la+compra+de+medicinas&source=web&summary=1&conversation=37c5acf6d7ab94fd02a9ed>, accessed May 13, 2025.

4. Acuerdo sobre Tecnología de la Información -ATI- (comprende el intercambio de un gran número de productos de alta tecnología como computadoras, equipos de telecomunicaciones, semiconductores (chips), equipos de fabricación y prueba de semiconductores, soportes lógicos, entre otros) concertado en la Primera CM celebrada en Singapur en diciembre de 1996. El ATI ha sido suscrito por 81 miembros, lo cual representan aproximadamente el 97% del comercio mundial de este tipo de productos, por lo cual, constituye uno de los acuerdos plurilaterales de la OMC.

4. Information Technology Agreement -ATI- (includes the exchange of a large number of high-technology products such as computers, telecommunications equipment, semiconductors (chips), semiconductor manufacturing and testing equipment, software, among others) concluded at the First WTO Ministerial Conference held in Singapore in December 1996. The ITA has been signed by 81 members, representing approximately 97% of world trade in this type of products, making it one of the WTO's plurilateral agreements.





Otro acierto, el cual vale la pena comentar, es el nombramiento de Ngozi Okonjo-Iweala, por segunda ocasión, como directora general de la OMC; entre otras razones, por ser la primera mujer en dirigir la organización, por ser trabajadora y diligente, por ser la primera en provenir de un país africano. Todos los directores anteriores eran originarios de América, Europa o Asia. Así, su posición ha facilitado la participación de países africanos en una diversidad de negociaciones y acuerdos comerciales. Sin duda, África con la mayor cantidad de países (54) del globo terráqueo tendrá en la segunda mitad del Siglo XXI una participación importante en el comercio mundial.

Por mencionar algunos ejemplos de esta creciente participación de países africanos tenemos:

- i) Los miembros africanos que aceptaron el AFC ascienden a 39: Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, Comoras, Congo, Costa de Marfil, Djibouti, Eswatini, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mali, Marruecos, Mauricio, Mozambique, Namibia, Niger (país distinto de Nigeria), República Centroafricana, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Sri Lanka, Sudáfrica, Tanzania, Togo, Túnez, Uganda, Vanuatu, Zambia y Zimbabwe.
- ii) El ESP ha sido suscrito por 23 países: Benin, Bostwana, Burkina Fasso, Cabo Verde, Camerún, Chad, Comoras, Congo, Costa de Marfil, Gabón, Gambia, Ghana, Lesotho, Malawi, Mauricio, Nigeria, Rwanda, Seychelles, Senegal, Sierra Leona, Sudáfrica, Togo y Zambia.
- iii) El ACP ha sido suscrito por Camerún, Costa de Marfil y Seychelles.

En suma, los países deben interesarse más por fortalecer las instituciones multilaterales, entre ellas la OMC, y promover activamente la creación de nuevos acuerdos y de las disciplinas que complementen y actualicen los vigentes. Todo con el ánimo de brindar certidumbre al comercio mundial, a las inversiones nacionales y extranjeras, a los programas anuales de las empresas y a las reglas para resolver los conflictos, a través de esquemas de imparcialidad y objetividad con la creación de órganos especializados con los conocimientos y experiencia suficiente para emitir decisiones resolutorias.



Another success, which is worth commenting on, is the appointment of Ngozi Okonjo-Iweala, for the second time, as Director General of the WTO; among other reasons, for being the first woman to head the organization, for being hardworking and diligent, and for being the first to come from an African country. All previous directors were from the Americas, Europe or Asia. Thus, her position has facilitated the participation of African countries in a variety of negotiations and trade agreements. Undoubtedly, Africa, with the largest number of countries (54) in the world, will have an important participation in world trade in the second half of the 21st century.

To mention a few examples of this growing participation of African countries we have:

- i) The African members that accepted the AFC number 39: Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroon, Cape Verde, Comoros, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Eswatini, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mali, Morocco, Mauritius, Mozambique, Namibia, Niger (other than Nigeria), Central African Republic, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, South Africa, Sri Lanka, Tanzania, Togo, Tunisia, Uganda, Vanuatu, Zambia and Zimbabwe.
- ii) The ESP has been signed by 23 countries: Benin, Botswana, Burkina Faso, Cape Verde, Cameroon, Chad, Comoros, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Gambia, Ghana, Lesotho, Malawi, Mauritius, Nigeria, Rwanda, Seychelles, Senegal, Sierra Leone, South Africa, Togo and Zambia.
- iii) The GPA has been signed by Cameroon, Côte d'Ivoire and Seychelles.

In short, countries should take a greater interest in strengthening multilateral institutions, including the WTO, and actively promote the creation of new agreements and disciplines to complement and update existing ones. All this with the aim of providing certainty to world trade, domestic and foreign investment, to the annual programs of companies and to the rules for resolving conflicts, through schemes of impartiality and objectivity with the creation of specialized bodies with sufficient knowledge and experience to issue decisions to resolve disputes.

¿Tu empresa ya cuenta con un programa de cumplimiento empresarial?

Evita:



Multas



Responsabilidad penal



Pérdida de contratos



Daño reputacional



Risk
Management

MÓDULO DE CUMPLIMIENTO EMPRESARIAL HUB TLC

Nuestros servicios de Cumplimiento Empresarial están diseñados para ayudarte a:

- ✓ Identificar riesgos legales y operativos
- ✓ Implementar controles internos eficaces
- ✓ Cumplir con normativas nacionales e internacionales
- ✓ Generar confianza con clientes, autoridades e inversionistas

Invierte en cumplimiento.

Invierte en el futuro de tu organización.



Tu centro de **control y riesgo**



Contáctanos:
tlc@tlcasociados.com.mx
hubtlc.com.mx

T-MEC: Estabilidad sin transformación y una competitividad que no puede dormirse

USMCA: Stability without transformation and a competitiveness that can't remain inactive



Dr. Octavio de la Torre de Stéffano





Dr. Octavio
de la Torre
de Stéffano

SEMBLANZA

Es un reconocido especialista en comercio exterior, fiscal y aduanas. Actualmente es Presidente del Corporativo TLC Asociados, así como Presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO SERVYTUR). Ha sido pieza clave en la renegociación de tratados comerciales como miembro del Cuarto de Junto del sector privado.

Es fundador de Trade & Law College y del Consejo Editorial de Trade Law & Customs Magazine. Su liderazgo se extiende a organismos nacionales e internacionales en donde ocupa cargos como Titular del H. Consejo Técnico del IMSS y Asambleísta del INFONAVIT, así como de la World Compliance Association.

Es Licenciado en Derecho, con estudios en Contabilidad e Historia, y Doctor por el Centro Universitario de Estudios Jurídicos. Ha sido autor de diversas publicaciones y del libro Acción de Nulidad de Juicio Concluido. Fue nombrado Académico Numerario por la Academia Internacional de Derecho Aduanero en Berlín.

Ha recibido múltiples reconocimientos por su trayectoria y liderazgo, y recientemente fue designado Embajador de Baja California para el Tianguis Turístico 2025. También es columnista en Mundo Ejecutivo y El Universal, TEDx Speaker y promotor activo de la capacitación profesional a través de foros, medios y plataformas digitales.

SUMMARY

He is a recognized specialist in foreign trade, tax and customs. He is currently President of Corporativo TLC Asociados, as well as President of the Confederation of National Chambers of Commerce, Services and Tourism (CONCANACO SERVYTUR). He has been a key player in the renegotiation of trade agreements as a member of the private sector's Fourth Chamber of Commerce.

He is founder of Trade & Law College and of the Editorial Board of Trade Law & Customs Magazine. His leadership extends to national and international organizations where he holds positions such as Head of the H. Technical Council of IMSS and Member of the Assembly of INFONAVIT, as well as of the World Compliance Association.

He has a law degree, with studies in Accounting and History, and a PhD from the Centro Universitario de Estudios Jurídicos. He has authored several publications and the book "Nullity Action of Concluded Trial". He was appointed Numerary Academician by the International Academy of Customs Law in Berlin.

He has received multiple awards for his career and leadership, and was recently appointed Ambassador of Baja California for the Tianguis Turístico 2025. He is also a columnist in Mundo Ejecutivo and El Universal, TEDx Speaker and active promoter of professional training through forums, media and digital platforms.

Cuando el T-MEC entró en vigor el 1 de julio de 2020, muchos lo consideraron una evolución natural del viejo TLCAN. Más temas, más regulación y una apuesta clara por la integración regional. Hoy, este tratado representa una de las anclas más firmes de la economía mexicana. Pero un ancla también puede inmovilizar si no sabemos usarla bien.

En datos duros, el T-MEC ha aportado resultados tangibles: casi el 37% del empleo formal en México está ligado directa o indirectamente al comercio con Estados Unidos y Canadá. Sectores como el manufacturero, agroindustrial y terciario (comercio exterior, logística, turismo de negocios y transporte) concentran más del 90% de este impacto. Tan sólo el sector terciario —donde se alojan los servicios— representa cerca del 15% del empleo generado por el T-MEC.

When the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) entered into force on July 1, 2020, many considered it a natural evolution of the old NAFTA. More issues, more regulation and a clear commitment to regional integration. Today, this treaty represents one of the strongest anchors of the Mexican economy. But an anchor can also immobilize if we do not know how to use it well.

In hard data, the USMCA has brought tangible results: almost 37% of formal employment in Mexico is directly or indirectly linked to trade with the United States and Canada. Sectors such as manufacturing, agro-industry and the tertiary sector (foreign trade, logistics, business tourism and transportation) account for more than 90% of this impact. The tertiary sector alone - where services are housed - accounts for nearly 15% of the employment generated by the USMCA.





El país se ha consolidado como el principal socio comercial de EE.UU. en 2023 y 2024, por encima de potencias como China y Canadá. A la par, la atracción de inversión extranjera directa ha alcanzado un acumulado de más de \$422,000 millones de dólares desde 1999, representando el 56.2% del total recibido.

Pero tras estos logros, surgen interrogantes más profundas: ¿el T-MEC ha sido sólo un estabilizador económico o realmente ha detonado un desarrollo estructural?

El índice de competitividad: luces y sombras

México escaló recientemente al puesto 25 en el ranking global de competitividad del IMD (2024), un avance notable. Sin embargo, en comercio internacional se ubica en la posición 52, lejos de lo que una economía que depende de sus exportaciones debería ostentar. En términos logísticos, el país presenta puntuaciones de 2.8 a 3.5 sobre 5 (Banco Mundial), con deficiencias marcadas en infraestructura comercial y puntualidad de entregas.

Lo preocupante es que muchas de nuestras exportaciones — particularmente en el sector automotriz y electrónico— dependen de insumos provenientes de Asia. La política reciente de restringir esas importaciones para forzar una producción nacional puede sonar nacionalista, pero en términos operativos, es temeraria. Sin insumos baratos y eficientes, la productividad se verá mermada, y con ello, la competitividad regional.

Si México deja de ser un socio eficiente, ¿quién detiene a Estados Unidos de ampliar su red de intercambio con Asia o reenfocar su estrategia hacia otras regiones más ágiles y menos costosas?



The country has consolidated its position as the main trading partner of the U.S. in 2023 and 2024, ahead of powers such as China and Canada. At the same time, the attraction of foreign direct investment has reached a cumulative total of more than \$422 billion dollars since 1999, representing 56.2% of the total received.

But after these achievements, deeper questions arise: has the USMCA been only an economic stabilizer or has it really triggered structural development?

The competitiveness index: lights and shadows

Mexico recently climbed to 25th place in the IMD's global competitiveness ranking (2024), a notable advance. However, in international trade it ranks 52nd, far from what an economy that depends on its exports should boast. In terms of logistics, the country has scores of 2.8 to 3.5 out of 5 (World Bank), with marked deficiencies in commercial infrastructure and punctuality of deliveries.

What is worrisome is that many of our exports -particularly in the automotive and electronics sectors- depend on inputs from Asia. The recent policy of restricting these imports to force domestic production may sound nationalistic, but in operational terms, it is reckless. Without cheap and efficient inputs, productivity will be eroded, and with it, regional competitiveness.

If Mexico ceases to be an efficient partner, who is stopping the United States from expanding its trade network with Asia or refocusing its strategy to other, more agile and less costly regions?

¿Y ahora qué?

Hoy tenemos un tratado moderno, millones de empleos en juego y una ventana de oportunidad con lo que queda del nearshoring. Pero también tenemos una competitividad frágil, una logística desigual y una política económica que, mal enfocada, puede autoboicotearnos.

Presionar al sector exportador para cerrar la puerta a insumos clave es jugar con fuego. Este sector no solo genera valor agregado real, también sostiene el flujo fiscal del país en IVA e ISR. De los más de 27 millones de empleos formales en México, entre 5 y 6 millones están ligados al comercio exterior. ¿De verdad podemos darnos el lujo de debilitar a quien sostiene parte de la economía nacional?

El T-MEC nos dio tiempo. Pero el tiempo, como en el ajedrez, también se agota. Si no lo usamos para convertir la estabilidad en transformación, lo perderemos. Y cuando eso ocurra, ya no será suficiente tener un tratado: necesitaremos una economía que compita... y una voluntad que no se doblegue.

And now what is the next step?

Today we have a modern treaty, millions of jobs at stake and a window of opportunity with what remains of nearshoring. But we also have fragile competitiveness, unequal logistics and an economic policy that, if misguided, can self-boycott us.

Pressuring the export sector to close the door to key inputs is playing with fire. This sector not only generates real added value, it also sustains the country's fiscal flow in VAT and income tax. From the more than 27 million formal jobs in Mexico, between 5 and 6 million are linked to foreign trade. Can we really afford to weaken the sector that sustains part of the national economy?

The USMCA gave us time. But time, as in chess, also runs out. If we don't use it to turn stability into transformation, we will lose it. And when that happens, it will no longer be enough to have a treaty: we will need an economy that competes... and a will that won't buckle.



¿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

Implementación de los Polos de Desarrollo Económico para el Bienestar en México

Implementation of the Economic Development Poles for Well-Being 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.

Se ha comentado en artículos anteriores que, en el llamado “Plan México”, se estableció la idea de instituir los llamados Polos de Desarrollo Económico para el Bienestar, y el objetivo de los mismos es crear zonas geográficas donde se incentive el desarrollo y bienestar económico a partir de vocaciones regionales. Lo anterior, tomando en cuenta lo instaurado en el sexenio pasado a partir de los llamados polos de bienestar en el Istmo de Tehuantepec. Es importante hacer mención que, a través de dichos Polos de Desarrollo Económico, se busca promover el crecimiento económico a partir de una estrategia de industrialización nacional, promoviendo la participación de las empresas mexicanas dentro de las cadenas de proveeduría de exportaciones, intentando que participen las micro, pequeñas y medianas empresas, a fin de que tengan un rol más activo en la manufactura de insumos, componentes y bienes intermedios, fortaleciendo el progreso científico, tecnológico, la innovación y la educación media y superior del país. Cabe hacer mención que, como parte del apoyo para el desarrollo de los aludidos Polos, el 22 de mayo de 2025 se emitió el Decreto por el que se otorgan estímulos fiscales a los mismos.

It has been commented in previous articles that, in the so-called “Plan Mexico”, the idea of establishing the so-called Poles of Economic Development for Wellbeing was established, and the objective of these is to create geographic zones where development and economic wellbeing are encouraged based on regional vocations. The above, taking into account what was established during the last six-year term of office based on the so-called welfare poles in the Isthmus of Tehuantepec. It is important to mention that, through these Economic Development Poles, we seek to promote economic growth based on a national industrialization strategy, promoting the participation of Mexican companies within the export supply chains, trying to involve micro, small and medium-sized companies, so that they have a more active role in the manufacture of inputs, components and intermediate goods, strengthening scientific and technological progress, innovation and middle and higher education in the country. It is worth mentioning that, as part of the support for the development of the aforementioned Poles, on May 22, 2025, a Decree was issued granting fiscal stimuli to them.



Aspectos generales de los Polos de Desarrollo Económico

Para el establecimiento de los Polos en comento, se ha instaurado un Comité Intersecretarial de Promoción, integrado por representantes de la Secretaría de Economía; la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano; la Secretaría de Energía, y la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales. En este contexto, el Comité de referencia tendrá, entre otras cuestiones, la atribución de emitir dictámenes colegiados para la instauración de los Polos de Desarrollo Económico, considerando los dictámenes de viabilidad formulados por sus integrantes. El Comité emitirá los lineamientos en los cuales se establecerán, entre otros aspectos, su integración, atribuciones, quórum, desarrollo de sesiones, criterios de selección que deben cumplir las propuestas de superficies de terrenos, así como las convocatorias. Las Entidades Federativas interesadas en proponer una superficie de terreno para que sea considerada como Polo de Desarrollo Económico para el Bienestar, una vez emitida la declaratoria correspondiente, deberán suscribir convenios de coordinación con la Secretaría de Economía, de conformidad con lo dispuesto en la Ley de Planeación, y cumplir con los demás requisitos legales inherentes.

Destaca que la Secretaría de Economía será la encargada de desarrollar e implementar políticas integrales de innovación, diversificación e inclusión productiva y comercial, además de establecer estímulos a la inversión nacional y extranjera. Todo ello busca aprovechar de manera estratégica los recursos minerales, impulsar la productividad de los sectores industriales y facilitar su integración a cadenas regionales y globales de valor.

El 26 de junio de 2025, el Gobierno de México anunció el inicio de los primeros 15 Polos de Desarrollo Económico para el Bienestar en 14 entidades federativas. Se prevé que estos polos fortalezcan la inversión, generen 300 mil empleos y representen una inversión equivalente al 1.5% del PIB. Como parte del “Plan México”, uno de sus ejes centrales será la organización de la inversión mediante clusters, es decir, zonas con vocación de desarrollo industrial, de servicios y turismo.



General aspects of the Economic Development Clusters.

An Inter-Ministerial Promotion Committee has been established for the establishment of the above mentioned Poles, made up of representatives of the Ministry of Economy; the Ministry of Finance and Public Credit; the Ministry of Agrarian, Territorial and Urban Development; the Ministry of Energy; and the Ministry of Environment and Natural Resources. In this context, the Committee will have, among other matters, the power to issue collegiate opinions for the establishment of the Economic Development Poles, considering the feasibility opinions formulated by its members. The Committee will issue guidelines which will establish, among other aspects, its integration, attributions, quorum, development of sessions, selection criteria to be met by the land surface proposals, as well as the calls for proposals. The Federal Entities interested in proposing an area of land to be considered as an Economic Development Pole for Well-Being, once the corresponding declaration has been issued, must sign coordination agreements with the Ministry of Economy, in accordance with the provisions of the Planning Law, and comply with the other legal requirements inherent to such proposal.

The Ministry of Economy will be in charge of developing and implementing comprehensive policies for innovation, diversification and productive and commercial inclusion, as well as establishing incentives for domestic and foreign investment. All of this seeks to strategically take advantage of mineral resources, boost the productivity of industrial sectors and facilitate their integration into regional and global value chains.

On June 26, 2025, the Government of Mexico announced the start of the first 15 Economic Development Poles for Wellbeing in 14 states. These poles are expected to strengthen investment, generate 300 thousand jobs and represent an investment equivalent to 1.5% of GDP. As part of “Plan Mexico”, one of its central axes will be the organization of investment through clusters, i.e., zones with a vocation for industrial development, services and tourism.

Estos polos deberán cumplir con criterios ambientales, de infraestructura, energía y disponibilidad de recursos naturales, conforme a la normativa vigente y a las particularidades de cada región. El mismo 26 de junio, la titular del Ejecutivo Federal y los gobernadores firmaron la Carta de Intención para la implementación de estos Polos, lo que representa un compromiso de coordinación entre los tres niveles de gobierno. Se conciben como ecosistemas productivos articulados donde el Estado actúa como promotor de inversión, facilitador de servicios e impulsor de capacidades locales. Para su desarrollo se contempla infraestructura, servicios, estímulos fiscales y respaldo gubernamental para canalizar inversiones a estas regiones.

• En términos generales, puede señalarse que los Polos que se instauren podrán versar sobre los siguientes sectores estratégicos:

- Agroindustria.
- Industria aeroespacial.
- Automotriz y electromovilidad.
- Bienes de consumo.
- Farmacéutica y dispositivos médicos.
- Electrónica y semiconductores.
- Energía.
- Química y petroquímica.
- Textil y calzado.
- Economía circular.
- Energías limpias.
- Industrias metálicas básicas.
- Industria del papel.
- Industria del plástico.
- Logística.
- Metalmecánica.



These poles must comply with environmental, infrastructure, energy and natural resource availability criteria, in accordance with current regulations and the particularities of each region. On June 26, the head of the Federal Executive and the governors signed the Letter of Intent for the implementation of these poles, which represents a commitment to coordination among the three levels of government. They are conceived as articulated productive ecosystems where the State acts as a promoter of investment, facilitator of services and promoter of local capacities. For their development, infrastructure, services, fiscal incentives and governmental support are contemplated to channel investments to these regions.

• In general terms, it may be noted that the Poles to be established may deal with the following strategic sectors:

- Agribusiness.
- Aerospace industry.
- Automotive and electromobility.
- Consumer goods.
- Pharmaceuticals and medical devices.
- Electronics and semiconductors.
- Energy.
- Chemicals and petrochemicals.
- Textile and footwear.
- Circular economy.
- Clean energies.
- Basic metal industries.
- Paper industry.
- Plastics industry.
- Logistics.
- Metal mechanics.

• Acuerdo por el que se emiten los lineamientos para los Polos de Desarrollo Económico para el Bienestar.¹

Se trata de un Acuerdo que fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de mayo de 2025, y en el mismo se precisa que los Polos tienen por objeto: establecer la integración, atribuciones, quorum, desarrollo de sesiones, decisiones y demás aspectos relativos al Comité Intersecretarial de Promoción. Asimismo, se alude a la regulación para la celebración de Convenios de Coordinación entre el Gobierno Federal y las Entidades Federativas; los elementos que debe tener el Vehículo de Propósito Especial que establezcan las Entidades Federativas para la regulación de los mencionados Polos; los requisitos que deben cumplir las personas morales que estén interesadas en obtener la Autorización para ser Desarrolladores; los requisitos que integrarán las convocatorias públicas que se emitan para el efecto, así como el procedimiento para realizar los concursos públicos o asignaciones, y las causales y el procedimiento de revocación de las autorizaciones, entre otros aspectos.

• Agreement issuing the guidelines for the Economic Development Poles for Well-Being.¹

This Agreement was published in the Official Gazette of the Federation on May 22, 2025, and it specifies that the purpose of the Poles is to establish the integration, attributions, quorum, development of sessions, decisions and other aspects related to the Intersecretarial Promotion Committee. It also refers to the regulation for the execution of Coordination Agreements between the Federal Government and the Federal Entities; the elements that the Special Purpose Vehicle established by the Federal Entities for the regulation of the mentioned Poles must have; the requirements that the legal entities must comply with in order to be able to operate the Poles; and the requirements that the legal entities must comply with in order to be able to operate the Poles; the requirements to be met by legal entities interested in obtaining the Authorization to be Developers; the requirements to be included in the public calls issued for such purpose, as well as the procedure to carry out the public bids or assignments, and the causes and procedure for revocation of the authorizations, among other aspects.



• **Criterios de selección para la determinación de los Polos de Desarrollo Económico para el Bienestar.**

Atendiendo a lo referido en los Lineamientos para los Polos, se indica que el Comité Intersecretarial de Promoción estará facultado para emitir dictámenes colegiados en dónde se implementen los mismos, lo anterior, teniendo en cuenta los dictámenes de viabilidad emitidos por sus integrantes y para ello se observarán los siguientes criterios de selección:

- Criterio de Macro Localización:**
 En este supuesto, se advierte que el Polo de Desarrollo Económico debe ubicarse dentro de municipios estratégicos determinados por la Secretaría de Economía, en los casos que así se determinen.
- Criterio de Comunicación y Conectividad:**
 Se trata de un criterio en el cual el Polo debe tener una ubicación estratégica, que posibilite la facilidad de integración con vías de comunicación y con potencial de conectividad hacia otros mercados nacionales o internacionales, esto es, conectividad con puertos, aeropuertos y terminales ferroviarias.
- Criterio Poblacional:**
 Implica un concepto, en dónde el Polo de Desarrollo Económico debe ubicarse en uno o más municipios estratégicos, con una población de al menos 50 mil habitantes que permitirá contar con mano de obra suficiente y con capacidades para desarrollar las actividades del mismo.
- Criterio de Factibilidad Social:**
 Se debe contar con el dictamen del Instituto Nacional de los Pueblos Indígenas sobre la procedencia o improcedencia de la consulta indígena en el Polo de Desarrollo Económico para el Bienestar, según los casos.



• **Selection criteria for the determination of Economic Development Poles for Wellbeing.**

In accordance with the Guidelines for the Poles, it is indicated that the Inter-Ministerial Promotion Committee will be empowered to issue collegiate opinions where the Poles are implemented, taking into account the viability opinions issued by its members, and for this purpose the following selection criteria will be observed:

- Macro Location Criteria:**
 In this assumption, it is noted that the Economic Development Pole must be located within strategic municipalities determined by the Ministry of Economy, in the cases so determined.
- Communication and Connectivity Criteria:**
 This is a criterion in which the Pole must have a strategic location that enables easy integration with communication routes and potential connectivity to other national or international markets, i.e., connectivity with ports, airports and railroad terminals.
- Population Criteria:**
 This implies a concept in which the Economic Development Pole must be located in one or more strategic municipalities, with a population of at least 50,000 inhabitants, which will allow for sufficient manpower and the capacity to develop the Pole's activities.
- Social Feasibility Criteria:**
 The opinion of the National Institute of Indigenous Peoples must be available regarding the appropriateness or inappropriateness of the indigenous consultation in the Economic Development Pole for Well-Being, as the case may be.

- Criterio Educativo:**
Respecto de este tipo de Polos, los mismos deben localizarse en uno o más municipios estratégicos con al menos una institución de educación media superior con orientación técnica o tecnológica.
- Criterio Territorial:**
Se trata de un Polo de Desarrollo Económico que debe ubicarse en un área geográfica idónea para el desarrollo de la actividad económica productiva conforme a las vocaciones que se determinen por la Secretaría de Economía. Se sugiere que el mismo se ubique en un suelo de riesgo bajo ante fenómenos naturales y ante un riesgo de categoría superior, se garantice su mitigación o bien se implementen acciones para afrontar los riesgos.
- Criterio de Factibilidad Industrial:**
Se dice que el Polo debe ubicarse en un área donde territorialmente sea factible el uso de suelo industrial, de conformidad con la legislación correspondiente.
- Criterio de Sostenibilidad:**
El Polo de Desarrollo Económico debe ubicarse fuera de la delimitación de las áreas naturales protegidas a que se refiere la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente y en su caso, cumplir con los criterios de economía circular.

- Criterio de Servicios e Infraestructura:**
El Polo de Desarrollo Económico para el Bienestar debe contar con disponibilidad de energía eléctrica, agua y telecomunicaciones; infraestructura de última milla en operación o con viabilidad de instalación en el corto plazo.
- Criterio de Propiedad:**
El Polo de Desarrollo Económico para el Bienestar debe ser propiedad de la Federación, Entidad Federativa o municipio y encontrarse libre de gravámenes y estar al corriente en el pago de contribuciones.



- Educational Criteria:**
Regarding this type of poles, they must be located in one or more strategic municipalities with at least one institution of higher secondary education with technical or technological orientation.
- Territorial Criteria:**
This is an Economic Development Pole that must be located in a geographic area suitable for the development of productive economic activity in accordance with the vocations determined by the Ministry of Economy. It is suggested that it be located in a low-risk area in the event of natural phenomena, and in the event of a higher risk category, its mitigation is guaranteed or actions are implemented to address the risks.
- Industrial Feasibility Criteria:**
The Industrial Park must be located in an area where it is territorially feasible to use industrial land, in accordance with the corresponding legislation.
- Sustainability Criteria:**
The Economic Development Pole must be located outside the boundaries of the protected natural areas referred to in the General Law of Ecological Balance and Environmental Protection and, if applicable, comply with the circular economy criteria.
- Services and Infrastructure Criteria:**
The Economic Development Pole for Well-Being must have availability of electricity, water and telecommunications; last mile infrastructure in operation or with feasibility of installation in the short term.
- Property Criteria:**
The Economic Development Pole for Well-Being must be owned by the Federation, Federal Entity or municipality and be free of liens and be up to date in the payment of taxes.

● **Procedimiento para determinar los Polos de Desarrollo Económico.**

En los lineamientos se indica que, una vez que la Presidencia del Comité Intersecretarial de Promoción, a través de la persona titular de la Secretaría Técnica, reciba la propuesta para la determinación de un Polo de Desarrollo Económico presentado por la Entidad Federativa, en un plazo que no excederá de 5 días hábiles, deberá remitirla a los demás integrantes del Comité Intersecretarial de Promoción para que analicen y valoren la información y documentación presentada y, en su caso, se emita un dictamen de viabilidad en el ámbito de su competencia en un plazo que no excederá de 30 días hábiles.

Una vez que los integrantes del Comité Intersecretarial de Promoción emitan el dictamen de viabilidad en el sentido de que la Entidad Federativa cumple con los criterios de selección, el Comité Intersecretarial de Promoción deberá emitir un dictamen colegiado. La Presidencia, a través de la persona titular de la Secretaría Técnica, deberá notificar a la Entidad Federativa la determinación y Declaratoria del Polo de Desarrollo Económico, en un plazo que no excederá de 4 días hábiles contados a partir de su fecha de emisión para que esta proceda a celebrar el Convenio de Coordinación.

● **Procedure to determine the Economic Development Poles.**

The guidelines state that, once the Chair of the Inter-Ministerial Promotion Committee, through the Technical Secretariat, receives the proposal for the determination of an Economic Development Pole submitted by the State, within a period not to exceed 5 working days, it must send it to the other members of the Inter-Ministerial Promotion Committee to analyze and evaluate the information and documentation submitted and, if applicable, issue a feasibility report within its scope, shall forward it to the other members of the Inter-Ministerial Promotion Committee so that they may analyze and evaluate the information and documentation submitted and, if applicable, issue a feasibility opinion within the scope of their competence within a term that shall not exceed 30 business days.

Once the members of the Inter-Ministerial Promotion Committee issue a feasibility report in the sense that the Federal Entity meets the selection criteria, the Inter-Ministerial Promotion Committee shall issue a collegiate opinion. The Presidency, through the person in charge of the Technical Secretariat, shall notify the Federal Entity of the determination and Declaration of the Economic Development Pole, within a term not to exceed 4 working days from the date of issuance, so that the latter may proceed to execute the Coordination Agreement.



• **Atribuciones de las Entidades Federativas.**

En los lineamientos se indica que las Entidades Federativas que celebren un Convenio de Coordinación tendrán las siguientes atribuciones:

- Emitir la Convocatoria pública para el otorgamiento de las autorizaciones a los Desarrolladores.
- Asignar directamente la autorización a los sujetos para construir, desarrollar y administrar los Polos de Desarrollo Económico para el Bienestar, de acuerdo con lo establecido en los lineamientos.
- Analizar la información y documentación presentada por los Concursantes.
- Emitir o revocar el fallo del otorgamiento de la autorización.
- Constituir grupos de trabajo para realizar los análisis o estudios relacionados con las solicitudes que hubiesen sido presentadas.
- Coordinar el Concurso Público a que se refieren los Lineamientos.
- Llevar el control de las solicitudes de autorización recibidas, en trámite, emitidas y de las autorizaciones que hubiesen sido revocadas.
- Realizar modificaciones a las Bases según corresponda.
- Dar seguimiento de la operación relativa a los Polos de Desarrollo Económico del Bienestar y el cumplimiento de sus objetivos.
- Las demás aplicables para el cumplimiento del objeto del Convenio de Coordinación.



• **Powers of the Federal Entities.**

The guidelines state that the Federal Entities that enter into a Coordination Agreement shall have the following powers:

- Issue the Public Call for the granting of authorizations to Developers.
- Directly assign the authorization to the subjects to build, develop and manage the Economic Development Poles for Wellbeing, in accordance with the provisions of the guidelines.
- Analyze the information and documentation submitted by the Bidders.
- To issue or revoke the decision to grant the authorization.
- Set up working groups to carry out the analysis or studies related to the applications submitted.
- Coordinate the Public Bidding referred to in the Guidelines.
- Keep control of authorization requests received, in process, issued and authorizations that have been revoked.
- To make modifications to the Bases as appropriate.
- To follow up on the operation of the Welfare Economic Development Poles and the fulfillment of their objectives.
- Any other applicable for the fulfillment of the purpose of the Coordination Agreement.

• **Requisitos para el otorgamiento de las autorizaciones a los desarrolladores.**

En principio, puede indicarse que los desarrolladores se tratan de personas morales que, con base en la autorización o asignación directa otorgada por la Entidad Federativa, podrán tener a su cargo la construcción, desarrollo y administración del Polo de Desarrollo Económico para el Bienestar. A mayor abundamiento, se hace notar que las personas morales interesadas en obtener la autorización para la construcción, desarrollo y administración de un Polo deberán cumplir con los siguientes criterios:

- Contar con experiencia en proyectos inmobiliarios de gran escala, especialmente en las áreas del diseño, construcción, desarrollo, administración, comercialización, operación y mantenimiento.
- Informar si forma parte de algún grupo empresarial o comercial y, en su caso, qué compañías ejercen el control o influencia significativa en su administración u operación, atendiendo a lo dispuesto en la Ley del Mercado de Valores.
- Contar con el monto, calendario y programa de las inversiones estimadas; estudio sobre la viabilidad técnica, financiera y jurídica del proyecto; estructura financiera de capital y, en su caso, de deuda u otros financiamientos, y el valor agregado que la inversión generará.
- Describir las actividades económicas productivas para las que se realizará el proyecto, incluyendo las acciones para potenciar el impacto económico positivo.
- Contar con las medidas para reducir o eliminar los efectos negativos del desplazamiento y reubicación de la población que, en su caso, se deban realizar debido a la construcción y desarrollo del Polo.



• **Requirements for the granting of authorizations to developers.**

In principle, it may be indicated that the developers are legal entities that, based on the authorization or direct assignment granted by the Federal Entity, may be responsible for the construction, development and administration of the Economic Development Pole for Well-Being. In addition, it should be noted that legal entities interested in obtaining authorization for the construction, development and administration of an Economic Development Pole must comply with the following criteria:

- Have experience in large-scale real estate projects, especially in the areas of design, construction, development, administration, marketing, operation and maintenance.
- To inform if it is part of any business or commercial group and, if so, which companies exercise control or significant influence in its management or operation, in accordance with the provisions of the Securities Market Law.
- The amount, schedule and program of the estimated investments; a study on the technical, financial and legal feasibility of the project; the financial structure of capital and, if applicable, debt or other financing, and the added value that the investment will generate.
- Describe the productive economic activities for which the project will be carried out, including actions to enhance the positive economic impact.
- Measures to reduce or eliminate the negative effects of displacement and relocation of the population that, if applicable, must be carried out due to the construction and development of the Center.

- Señalar el número aproximado de trabajadores que se estime probable contratar en el Polo de Desarrollo Económico en los primeros cinco años.
- Cumplir con las obligaciones para la prevención de lavado de dinero establecidas en la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita.
- Manifestar mediante escrito bajo protesta de decir verdad, que cuenta con la solvencia económica y moral y, que actualmente no está sujeto a proceso penal o administrativo alguno.

- Indicate the approximate number of workers expected to be hired at the Economic Development Center in the first five years.
- Comply with the obligations for the prevention of money laundering established in the Federal Law for the Prevention and Identification of Operations with Resources of Illicit Origin.
- State in writing under oath that they have the economic and moral solvency and that they are not currently subject to any criminal or administrative proceedings.



• **Convocatorias y asignaciones directas.**

Se dice que la Entidad Federativa debe publicar la convocatoria para la implementación de los Polos; ello deberá realizarlo en el Diario Oficial de la Federación, y la convocatoria deberá contener al menos: a) Las características y localización del Polo de Desarrollo Económico; b) La Entidad Federativa que convoca; c) La fundamentación del concurso público; d) El procedimiento para acceder a las bases y para el registro de concursantes; e) El procedimiento para el acceso al cuarto de datos; y f) El objeto del concurso y una descripción de las etapas del mismo.

Asimismo, se hace notar que en las bases para la convocatoria se establecerán (se dice) requisitos claros, sencillos, objetivos e imparciales, tales como:

a) El objeto del concurso público; b) Las etapas y el calendario del concurso público; c) Los mecanismos para que los concursantes soliciten aclaraciones; d) El mecanismo mediante el cual la Entidad Federativa podrá solicitar aclaraciones sobre los documentos que presenten los concursantes; e) La forma en que deben presentarse las propuestas en general; f) La forma en que se acreditará el cumplimiento de los criterios; g) El mecanismo para determinar al concursante ganador; h) La previsión para realizar modificaciones a las bases; i) Las condiciones de reserva o confidencialidad de la información que debe observarse; j) Los mecanismos de coordinación con otras dependencias y entidades federativas que, en su caso, se requieran para el otorgamiento de las autorizaciones, entre otros supuestos.

En su caso, las entidades federativas, bajo su responsabilidad, podrán optar por otorgar autorizaciones a través del procedimiento de asignación directa. En este supuesto, la entidad federativa deberá fundar y motivar la asignación directa según las circunstancias que concurran, ello sustentando tal consideración en criterios de eficiencia, eficacia, economía, imparcialidad, transparencia y honradez que resulten procedentes, y además deberá solicitarse la validación de la Secretaría de Economía para llevar a cabo la asignación directa.



• **Calls for proposals and direct allocations.**

The Federal Entity must publish the call for the implementation of the poles in the Official Gazette of the Federation, and the call must contain at least: a) The characteristics and location of the Economic Development Pole; b) The Federal Entity issuing the call; c) The grounds for the public tender; d) The procedure to access the bases and for the registration of contestants; e) The procedure to access the data room; and f) The purpose of the tender and a description of the stages of the same.

Likewise, it is noted that the terms and conditions for the call for bids shall establish (it is said) clear, simple, objective and impartial requirements, such as:

(a) The purpose of the public bidding; (b) The stages and schedule of the public bidding; (c) The mechanisms for the bidders to request clarifications; (d) The mechanism by which the Federal Entity may request clarifications on the documents submitted by the bidders; (e) The manner in which the proposals must be submitted in general; (f) The manner in which compliance with the criteria will be accredited; (g) The mechanism for determining the winning bidder; (h) The provision for making modifications to the bidding conditions; (i) The conditions of confidentiality of the information that must be observed; (j) The coordination mechanisms with other federal agencies and entities that, if applicable, are required for granting the authorizations, among other assumptions.

If applicable, the federal entities, under their responsibility, may choose to grant authorizations through the direct assignment procedure. In this case, the federal entity must justify the direct assignment according to the circumstances, basing such consideration on criteria of efficiency, effectiveness, economy, impartiality, transparency and honesty that are appropriate, and the validation of the Ministry of Economy must also be requested in order to carry out the direct assignment.

● **Polos de desarrollo económico que se implementarán.**

De acuerdo con lo referido por el Secretario de Economía Marcelo Ebrard, en una primera etapa serán 15 los polos que estarán distribuidos a lo largo y ancho del territorio mexicano y son:

- Seybaplaya, Campeche
- Ciudad Juárez, Chihuahua
- Durango, Durango
- Nezahualcóyotl, Estado de México
- Celaya, Guanajuato.
- Economía Circular, Hidalgo
- Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA)
- Morelia Michoacán
- Ciudad Modelo, Puebla
- Chetumal, Quintana Roo
- Topolobampo, Sinaloa
- Altamira, Tamaulipas
- Huamantla, Tlaxcala
- Tuxpan, Veracruz
- Hermosillo, Sonora²

● **Economic development poles to be implemented.**

According to the Secretary of Economy Marcelo Ebrard, in a first stage there will be 15 poles distributed throughout the Mexican territory:

- Seybaplaya, Campeche
- Ciudad Juárez, Chihuahua
- Durango, Durango
- Nezahualcóyotl, Estado de México
- Celaya, Guanajuato.
- Economía Circular, Hidalgo
- Felipe Ángeles International Airport (AIFA)
- Morelia Michoacán
- Ciudad Modelo, Puebla
- Chetumal, Quintana Roo
- Topolobampo, Sinaloa
- Altamira, Tamaulipas
- Huamantla, Tlaxcala
- Tuxpan, Veracruz
- Hermosillo, Sonora²





Conclusión

La idea de implementar Polos de Desarrollo Económico para el Bienestar en México implica un concepto que, en los tiempos actuales, representa una opción para intentar desarrollar económicamente al país. Del adecuado planteamiento y funcionamiento de dicha propuesta puede llegar a resultar una opción para generar crecimiento industrial y de servicios en diversas regiones geográficas nacionales, cuestión que resulta ser necesaria e importante en los tiempos actuales.

Fuentes

- 1. Acuerdo por el que se emiten los lineamientos para los Polos de Desarrollo Económico para el Bienestar. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de mayo de 2025.
- 2. Diario de Tabasco. Gobierno presenta los Polos de Desarrollo Económico para el Bienestar. 26 de junio de 2025. Documento consultado el 02 de julio de 2025. Ubicado en la página: <https://www.diariodetabasco.mx/nacion/2025/06/26/gobierno-presenta-los-polos-de-desarrollo-economico-para-el-bienestar-en-que-consisten/>

Conclusion

The idea of implementing Economic Development Poles for Welfare in Mexico implies a concept that, in current times, represents an option to try to economically develop the country. The adequate planning and operation of this proposal may result in an option to generate industrial and service growth in different national geographic regions, which is necessary and important in current times.

Sources

- 1. Agreement by which the guidelines for the Economic Development Poles for Wellbeing are issued. Published in the Official Gazette of the Federation on May 22, 2025.
- 2. Tabasco Newspaper. Government presents the Poles of Economic Development for the Well-being. June 26, 2025. Document consulted on July 02, 2025. Available at: <https://www.diariodetabasco.mx/nacion/2025/06/26/gobierno-presenta-los-polos-de-desarrollo-economico-para-el-bienestar-en-que-consisten/>



NUEVA



**100%
EN LÍNEA**

OFERTA EDUCATIVA

MAESTRÍA EN CUMPLIMIENTO CORPORATIVO

RVOE: 20241148
2024 - 06 - 04

MAESTRÍA EN DERECHO FISCAL Y ADMINISTRATIVO

RVOE: 20241150
2024 - 06 - 04

MAESTRÍA EN DERECHO ADUANERO Y COMERCIO EXTERIOR

RVOE: 20241149
2024 - 06 - 04

¡Contáctanos!



✉ info@tradelawcollege.edu.mx

🌐 www.tradelawcollege.edu.mx

☎ (664) 200 2770 Y (663) 167 2862

Procedimiento Administrativo en Materia de Trabajo Forzado u Obligatorio

Administrative Procedure in Forced or
Compulsory Labor Matters



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.

Como antecedente, el 17 de febrero de 2023 se dio a conocer en el DOF el “Acuerdo que establece las mercancías cuya importación está sujeta a regulación a cargo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social”, para entrar en vigor a los 90 días naturales siguientes a su publicación, es decir, el 18 de mayo de 2023.

Este instrumento normativo tiene el propósito de prohibir a las mercancías clasificadas en las fracciones arancelarias de la TIGIE que no cumplan con la regulación en materia de trabajo forzoso u obligatorio, cuando vayan a importarse a territorio nacional al amparo de cualquier régimen aduanero.

Asimismo, el procedimiento administrativo tiene sus bases en el artículo 23.6 del T-MEC, el cual establece el objetivo de eliminar todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio, incluido el trabajo infantil forzoso u obligatorio, y por consiguiente, cada Parte prohibirá, a través de medidas que considere apropiadas, la importación de mercancías a su territorio procedentes de otras fuentes producidas en su totalidad o en parte por trabajo forzoso u obligatorio, incluido el trabajo infantil forzoso u obligatorio.

Cabe destacar que, aunque el acuerdo no hace referencia al TIPAT, de igual manera, se dispone en el artículo 19.6 que “cada Parte reconoce el objetivo de eliminar todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio, incluido el trabajo infantil forzoso u obligatorio. Tomando en consideración que las Partes han asumido obligaciones al respecto en el Artículo 19.3 (Derechos Laborales), cada Parte también desalentará, a través de iniciativas que considere apropiadas, la importación de mercancías procedentes de otras fuentes producidas en su totalidad o en parte por trabajo forzoso u obligatorio, incluido el trabajo infantil forzoso u obligatorio.”



As background, on February 17, 2023, the “Agreement that establishes the goods whose importation is subject to regulation by the Ministry of Labor and Social Welfare” was published in the Official Gazette of the Federation, to enter into force 90 calendar days after its publication, that is, on May 18, 2023.

The purpose of this regulatory instrument is to prohibit goods classified in the tariff fractions of the Tariff of the General Import and Export Tax Law that do not comply with the regulation on forced or compulsory labor, when they are to be imported into Mexican territory under any customs regime.

Likewise, the administrative procedure is based on Article 23.6 of the USMCA, which establishes the objective of eliminating all forms of forced or compulsory labor, including forced or compulsory child labor, and therefore, each Party shall prohibit, through measures it deems appropriate, the importation of goods into its territory from other sources produced in whole or in part by forced or compulsory labor, including forced or compulsory child labor.

It should be noted that, although the agreement does not refer to the CPTPP, it does provide in Article 19.6 that “each Party recognizes the objective of eliminating all forms of forced or compulsory labor, including forced or compulsory child labor. Taking into consideration that the Parties have assumed obligations in this regard in Article 19.3 (Labor Rights), each Party shall also discourage, through initiatives it deems appropriate, the importation of goods from other sources produced in whole or in part by forced or compulsory labor, including forced or compulsory child labor.”

A. Obligaciones de los importadores

Las empresas importadoras que adquieran o reciban en consignación bienes, insumos, materias primas, materiales y demás mercancías de sus proveedores o distribuidores del extranjero que formaran parte de un proceso productivo o de servicio, o bien, que serán comercializadas en territorio nacional, no sólo deben cumplir con las obligaciones aduaneras, sino que deben efectuar la debida diligencia sobre las obligaciones en materia de trabajo forzoso u obligatorio, puesto que tiene implicaciones en materia de comercio exterior al prohibirse la importación de las mercancías de las empresas proveedoras que posterior al inicio de un procedimiento administrativo sean publicadas mediante una resolución por parte de la STPS que determine la existencia del uso de mano de obra de trabajadores en situación de trabajo forzoso u obligatorio en la producción de las mercancías.

A. Obligations of importers

Importing companies that acquire or receive on consignment goods, inputs, raw materials, materials and other merchandise from their suppliers or distributors abroad that will be part of a production or service process, or that will be marketed in Mexican territory, must not only comply with customs obligations, but must also carry out due diligence on forced or compulsory labor obligations, since it has implications in the matter of foreign trade by prohibiting the importation of the goods of the supplier companies that after the initiation of an administrative procedure are published by means of a resolution of the STPS that determines the existence of the use of forced or compulsory labor in the production of the goods.



B. Etapas del procedimiento administrativo en materia de trabajo forzoso

Las etapas del procedimiento administrativo en materia de trabajo forzoso u obligatorio son las siguientes:

1. Presentación de solicitud:

- 1.1. Personas física o moral presenta solicitud.
- 1.2. STPS actúa de oficio.

2. La Solicitud se presenta en las oficinas de la STPS o la Ventanilla Digital.

- 2.1. El escrito libre debe reunir los requisitos establecidos, y acompañar la documentación necesaria.
- 2.2. La STPS emite requerimiento al solicitante para que dentro de los 20 DH siguientes aclare la información, la complemente o subsane la omisión de los requisitos.

3. La STPS notificará al solicitante y archivará el expediente cuando no haya elementos para iniciar el procedimiento.

- 3.1. El solicitante presentará una nueva solicitud.

4. La STPS continúa con el procedimiento cuando hay elementos para iniciar el procedimiento:

- 4.1. La STPS solicita la colaboración a las autoridades competentes en el extranjero para la verificación respecto a si la mercancía es o no producida con uso de mano de obra de trabajadores en situación de trabajo forzoso.
 - 4.1.1. La determinación que al respecto emita la institución extranjera será adoptada en sus términos por la STPS.



B. Stages of the administrative procedure in forced labor matters

The stages of the administrative procedure for forced or compulsory labor are as follows:

1. Application Submission:

- 1.1. Individuals or legal entities file a request.
- 1.2. STPS acts ex officio.

2. The Application is submitted at the STPS offices or the Digital Window.

- 2.1. The free writing must meet the established requirements and be accompanied by the necessary documentation.
- 2.2. The STPS issues a requirement to the applicant to clarify the information, complete it or correct the omission of the requirements within the following 20 business days.

3. The STPS will notify the applicant and will file the file when there are no elements to initiate the procedure.

- 3.1. The applicant will submit a new application.

4. The STPS continues with the procedure when there are elements to initiate the procedure:

- 4.1. The STPS requests the cooperation of the competent authorities abroad to verify whether or not the merchandise is produced with the use of forced labor.
 - 4.1.1. The determination issued by the foreign institution will be adopted in its terms by the STPS.

4.2. La STPS notificará al importador el inicio del procedimiento para la determinación del uso de trabajo forzoso u obligatorio a fin de que se notifique que cuenta con un plazo de 20 DH, contados a partir del que surta efectos la notificación, para manifestar lo que a su derecho convenga.

4.2.1. La STPS deberá emitir la resolución correspondiente en un plazo de hasta 180 DH, contados a partir de la fecha en la que se presente la solicitud, el cual podrá ser prorrogado por única ocasión hasta por un período igual.

4.2.2. Se determina o no la existencia del uso de mano de obra de trabajadores en situación de trabajo forzoso u obligatorio en la producción de las mercancías.

4.2.3. El importador presenta una nueva solicitud cuando no se acredita la existencia del uso de mano de obra de trabajadores en situación de trabajo forzoso u obligatorio en la producción de mercancías.

4.2.4. La STPS podrá requerir la asistencia e información que estime necesaria a las autoridades nacionales y extranjeras competentes.

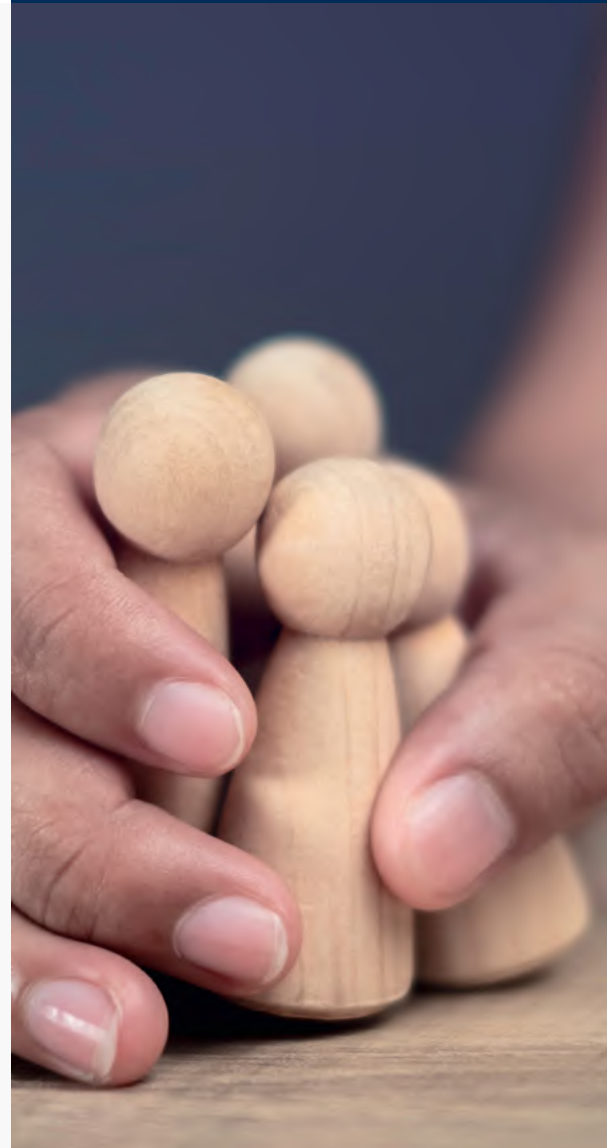
4.2. The STPS will notify the importer of the initiation of the procedure for the determination of the use of forced or compulsory labor in order to notify that the importer has a period of 20 business days, counted from the effective date of the notification, to state what it deems appropriate.

4.2.1. The STPS must issue the corresponding resolution within a period of up to 180 DH, counted from the date on which the application is filed, which may be extended once for up to an equal period.

4.2.2. It is determined whether or not the existence of the use of forced or compulsory labor in the production of the goods.

4.2.3. The importer files a new application when the existence of the use of forced or compulsory labor in the production of the goods is not proven.

4.2.4. The STPS may request the assistance and information it deems necessary from the competent national and foreign authorities.



5. La STPS publica en su portal la lista de resoluciones vigentes que hayan sido emitidas.

5.1. Cualquier persona, nacional o extranjera, podrá solicitar que se deje sin efectos una resolución o se actualice la lista, cuando se acredite que haya cesado el uso de mano de obra de trabajadores en situación de trabajo forzoso u obligatorio en la producción de las mercancías de que se trate o las autoridades de otros países hayan dejado sin efecto la determinación.

C. Legislación Nacional en Materia de Trabajo Forzoso

Aun cuando este instrumento normativo se encuentra enfocado en regular a las mercancías de importación a través de un procedimiento administrativo en materia de trabajo forzoso, también este tipo de prácticas en territorio nacional son constitutivas de delitos con base en la “Ley General para Prevenir, Sancionar y Erradicar los Delitos en Materia de Trata de Personas y para la Protección y Asistencia a las Víctimas de estos Delitos” (LGPSedMTPPAV), en consecuencia, algunos de los delitos y penas aplicables son las que se indican:

Tipo	Supuesto	Sanción
Delito 10 LGPSedMTPPAV	Toda acción u omisión dolosa de una o varias personas para captar, enganchar, transportar, transferir, retener, entregar, recibir o alojar a una o varias personas con fines de explotación...	Delito 10 LGPSedMTPPAV
Delito 21 LGPSedMTPPAV	Quien explote laboralmente a una o más personas...	Delito 21 LGPSedMTPPAV
Delito 22 LGPSedMTPPAV	Quien tenga o mantenga a una persona en trabajos forzados...	Delito 22 LGPSedMTPPAV

5. The STPS publishes on its website the list of current resolutions that have been issued.

5.1. Any person, national or foreign, may request that a determination be set aside or the list be updated when it is established that the use of forced or compulsory labor in the production of the goods in question has ceased or the authorities of other countries have set aside the determination.

C. National Legislation on Forced Labor

Although this regulatory instrument is focused on regulating import goods through an administrative procedure on forced labor, this type of practices in national territory also constitute crimes based on the “General Law to Prevent, Punish and Eradicate Crimes related to Trafficking in Persons and for the Protection and Assistance to the Victims of these Crimes” (LGPSedMTPPAV), consequently, some of the crimes and applicable penalties are as follows:

Type	Scenario	Penalty
Penalty 10 LGPSedMTPPAV	Any willful act or omission by a person or persons to recruit, entice, transport, transfer, transfer, retain, deliver, receive or harbor a person or persons for the purpose of exploitation...	5 to 15 years imprisonment and a fine of one thousand to twenty thousand days.
Penalty 21 LGPSedMTPPAV	Whoever exploits one or more persons for the purpose of labor exploitation...	Sentence of 3 to 10 years imprisonment and 5 thousand to 50 thousand days fine.
Penalty 22 LGPSedMTPPAV	Whoever holds or keeps a person in forced labor...	10 to 20 years imprisonment and 5,000 to 50,000 days fine.

D. Presentación de la solicitud de investigación sobre en materia de trabajo forzoso u obligatorio

Continuando con la temática principal, el 27 de junio de 2025 mediante la Hoja Informativa No. 07 se dio a conocer en el portal de la Ventanilla Digital, que el Gobierno de México, a través de las Secretarías del Trabajo y Previsión Social (STPS), de Economía (SE) y de Hacienda y Crédito Público (SHCP) incorpora el funcionamiento del apartado de la STPS en la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior (VUCEM) para la recepción de solicitudes del mecanismo para restringir la importación de mercancías producidas con trabajo forzoso u obligatorio.

Ahora bien, para el caso de presentar la solicitud de investigación, es necesario conocer los detalles más relevantes de la gestión, los cuales se mencionan a continuación:

- Ingresar a la página <https://www.ventanillaunica.gob.mx>.
- En la sección de trámites de la STPS seleccionar la opción “Mecanismo para restringir la importación de mercancías producidas con trabajo forzoso u obligatorio, incluido el trabajo infantil forzoso u obligatorio”.
- Revisar en la pestaña del “Solicitante”, los apartados de datos generales y domicilio fiscal del solicitante.

D. Submission of a request for an investigation into forced or compulsory labor

Continuing with the main topic, on June 27, 2025, through Fact Sheet No. 07, it was announced on the website of the Digital Window, that the Government of Mexico, through the Ministries of Labor and Social Welfare (STPS), Economy (SE) and Finance and Public Credit (SHCP) incorporates the operation of the section of the STPS in the Mexican Foreign Trade Digital Window (VUCEM) for the reception of requests for the mechanism to restrict the importation of goods produced with forced or compulsory labor.

Now, in the case of filing the request for investigation, it is necessary to know the most relevant details of the process, which are mentioned as follows:

- Go to <https://www.ventanillaunica.gob.mx>.
- In the section of procedures of the STPS select the option “Mechanism to restrict the importation of goods produced with forced or compulsory labor, including forced or compulsory child labor”.
- Review in the “Applicant” tab, the sections of general data and fiscal address of the applicant.



- Capturar en la pestaña de “Solicitud”, la información requerida en cada apartado:

Apartado	Datos
Manifiestos y declaraciones	● Declaro bajo protesta de decir verdad que la información y documentación proporcionada es verídica, por lo que en caso de existir falsedad en ella, tengo pleno conocimiento que se aplicarán las sanciones administrativas y penas establecidas en los ordenamientos respectivos para quienes se conducen con falsedad ante la autoridad competente, esto en términos del Código Penal Federal, Capítulo IV relativo a la falsificación de documentos y Capítulo V relativo a la Falsedad en declaraciones judiciales y en informes dados a una autoridad. — Fundamento legal — Descripción de hechos — Motivación o razones que sustenten la solicitud
Datos de la mercancía	— Régimen — País origen — Región — Fracción arancelaria TIGIE — Detalle fracción TIGIE — Capítulo y descripción — Partida y descripción — SubPartida y descripción — NICO y descripción NICO — Especificaciones técnicas — Función — Uso — Naturaleza — Componentes e insumos en su fabricación
Datos del productor extranjero	— RFC / Tax Id — Denominación o razón social
Domicilio del productor extranjero	— Domicilio — Teléfono — Correo electrónico
Datos del importador	— Domicilio — Teléfono — Correo electrónico

En resumen, a partir de la fecha de emisión del citado aviso todas las solicitudes de investigación que los particulares deseen presentar podrán realizarse a través de este medio, por consiguiente, una vez presentada la solicitud a través de dicha plataforma, la STPS iniciará el proceso para determinar la existencia o no de estas modalidades de trabajo señaladas conforme a lo establecido en el “Acuerdo que establece las mercancías cuya importación está sujeta a regulación a cargo de la STPS”.



- Enter in the “Application” tab, the information required in each section:

Section	Data
Statements and declarations	● I declare under oath that the information and documentation provided is true, so that in case of falsehood in it, I am fully aware that administrative sanctions and penalties established in the respective laws will be applied for those who behave falsely before the competent authority, this in terms of the Federal Criminal Code, Chapter IV on forgery of documents and Chapter V on Falsehood in judicial declarations and reports given to an authority. — Legal basis — Description of facts — Motivation or reasons in support of the request
Data of the merchandise	— Regime — Country of origin — Region — Tariff item Tariff of the General Import and Export Tax Law — Tariff item number Tariff of the General Import and Export Tax Law — Chapter and description — Heading and description — Subheading and description — NICO (Commercial Identification Number) and NICO description — Technical specifications — Function — Use — Nature — Components and inputs in their manufacture
Foreign producer data	— RFC / Tax Id — Company name
Address of foreign producer	— Address — hone number — E-mail
Importer's data	— Address — Phone number — E-mail

In summary, as of the date of issuance of the aforementioned notice, all requests for investigation that individuals wish to submit may be made through this means, therefore, once the request is submitted through said platform, the STPS will initiate the process to determine the existence or not of these work modalities indicated in accordance with the provisions of the “Agreement that establishes the goods whose importation is subject to regulation by the STPS”.



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.



MARCANDO EL PASO EN EL

— COMPROMISO AL CUMPLIMIENTO DEL —

COMERCIO EXTERIOR, FISCAL

Y ADUANAS



**PREGUNTA POR
SUS BENEFICIOS**



Respeto intercultural: la ventaja competitiva silenciosa en el comercio global

Cross-cultural respect: the silent competitive
advantage in global trade



Mtra. Ambar M. Calderón Ponce





Mtra. Ambar M.
Calderón Ponce

SEMBLANZA

Comunicóloga de corazón y creativa por vocación.

Maestra en Dirección de la Comunicación, mamá y entusiasta del comercio exterior. A lo largo de su carrera, ha colaborado con marcas de alto perfil en el desarrollo editorial, la creación de contenido estratégico y la gestión de comunidades digitales, destacando por su enfoque integral, cercano y eficaz.

Ha participado en proyectos como Content y Community Manager, combinando análisis, narrativa y estrategia para conectar marcas con sus audiencias desde la autenticidad. Su visión de la comunicación destaca por su compromiso, pensamiento estratégico y capacidad para dar forma a ideas que conectan, inspiran y generan impacto. Cree firmemente que la comunicación bien hecha transforma, construye y abre puertas, dentro y fuera de las fronteras.

RESUME

Communicologist at heart and creative by vocation.

Master in Communication Management, mom and foreign trade enthusiast. Throughout her career, she has collaborated with high-profile brands in editorial development, strategic content creation and digital community management, standing out for her comprehensive, close and effective approach.

She has participated in projects as Content and Community Manager, combining analysis, narrative and strategy to connect brands with their audiences from authenticity. Her vision of communication stands out for her commitment, strategic thinking and ability to shape ideas that connect, inspire and generate impact. She firmly believes that communication done well transforms, builds and opens doors, within and beyond borders.

En un panorama general, cuando pensamos en comercio exterior, solemos imaginar contenedores cruzando fronteras, cifras de exportación y reuniones para cerrar negocios. Pero hay una dimensión mucho más humana -y menos visible- que puede definir el éxito o el fracaso de cualquier operación internacional: el respeto intercultural.

En un mundo globalizado, el comercio ya no es solo de productos, sino también de ideas, valores, formas de comunicar y negociar. Muchas veces, las oportunidades más valiosas no se pierden por falta de calidad o precio, sino por malentendidos culturales que generan desconfianza o tensan una relación comercial. Desde este mismo enfoque, los tratados de libre comercio son, en apariencia, herramientas técnicas para facilitar el intercambio de bienes y servicios. Pero en la práctica, también son puentes entre culturas. Son mecanismos que requieren no solo entender los requisitos legales y regulatorios, sino también las formas de pensar, negociar y colaborar de cada país.

Para México, participar en tratados como el T-MEC, el CPTPP o el TLCUEM no solo implica acceso a mercados. Implica también el reto (y la oportunidad) de interactuar con sistemas empresariales, y culturales muy distintos. Ahí es donde el respeto intercultural se vuelve una herramienta de diferenciación real.

In the big picture, when we think of foreign trade, we tend to imagine containers crossing borders, export figures and meetings to close deals. But there is a much more human - and less visible - dimension that can define the success or failure of any international operation: intercultural respect.

In a globalized world, trade is no longer just about products, but also about ideas, values, ways of communicating and negotiating. Often, the most valuable opportunities are not lost because of a lack of quality or price, but because of cultural misunderstandings that generate mistrust or strain a business relationship. From this same perspective, free trade agreements are, on the surface, technical tools to facilitate the exchange of goods and services. But in practice, they are also bridges between cultures. They are mechanisms that require not only an understanding of legal and regulatory requirements, but also of each country's ways of thinking, negotiating and collaborating.

For Mexico, participating in treaties such as the USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement), the CPTPP or the EU-Mexico FTA not only implies access to markets. It also implies the challenge (and the opportunity) of interacting with very different business and cultural systems. This is where intercultural respect becomes a tool for real differentiation.



Cuando algo no se entiende, se pierde...

Un ejemplo claro es el caso Midamar Corporation, una empresa de EE.UU. que exportaba carne a países de mayoría musulmana como Malasia, Kuwait y los Emiratos Árabes Unidos. Midamar etiquetó como “halal” carne que no cumplía con los requisitos religiosos islámicos, como el tipo de sacrificio o la presencia de un matadero autorizado. La reacción fue inmediata: escándalo, pérdida de reputación y restricciones comerciales, incluso después de intentar corregir el error.

Otro claro ejemplo es el de Gerber cuando comenzó a comercializar sus productos en países africanos. Utilizaron el mismo empaque que en Estados Unidos, con la imagen de un bebé sonriente en la etiqueta. Sin embargo, no consideraron que en muchas regiones africanas es común colocar en la etiqueta una imagen del contenido real del producto, ya que gran parte de la población no sabe leer. El resultado fue confusión y desconfianza por parte de los consumidores, lo que afectó las ventas y la percepción de la marca en ese mercado.

Y cuando hay respeto, las relaciones florecen...

La experiencia ha demostrado que cuando una empresa se toma el tiempo de comprender la cultura de sus socios comerciales, se construyen relaciones más sólidas y duraderas. Así lo evidencian programas como MujerExportaMx y las misiones empresariales del clúster AEI Tèxtils, en los que participaron pequeñas y medianas empresas mexicanas del sector textil con interés en el mercado alemán.



When something is not understood, it is lost...

A clear example is the case of Midamar Corporation, a U.S. company that exported meat to Muslim-majority countries such as Malaysia, Kuwait and the United Arab Emirates. Midamar labeled as “halal” meat that did not meet Islamic religious requirements, such as the type of slaughter or the presence of an authorized slaughterhouse. The reaction was immediate: scandal, loss of reputation and trade restrictions, even after attempts to correct the mistake.

Another clear example is that of Gerber when it began marketing its products in African countries. They used the same packaging as in the United States, with the image of a smiling baby on the label. However, they did not consider that in many African regions it is common to place an image of the actual contents of the product on the label, since a large part of the population does not know how to read. The result was confusion and distrust on the part of consumers, which affected sales and brand perception in that market.

And when there is respect, relationships grow....

Experience has shown that when a company takes the time to understand the culture of its business partners, stronger and more lasting relationships are built. This is evidenced by programs such as MujerExportaMx and the business missions of the AEI Tèxtils cluster, in which small and medium-sized Mexican textile companies with an interest in the German market participated.

Antes de sostener reuniones con compradores internacionales, las empresas fueron capacitadas en aspectos clave de la cultura de negocios en Alemania: puntualidad, comunicación directa, formalidad documental y códigos de presentación.

Este enfoque permitió establecer acuerdos comerciales más efectivos y sostenibles. No se trató solo de ofrecer un producto competitivo, sino de generar confianza desde el primer encuentro.

Del mismo modo, diversas empresas asiáticas de entretenimiento y musicales, especialmente de Corea del Sur, han logrado posicionarse exitosamente en América Latina al invertir en el entendimiento del estilo local. Han sabido adaptarse a una cultura más relacional, flexible, cálida y enfocada en la confianza personal, lo que ha favorecido al sector de entretenimiento coreano.

Before holding meetings with international buyers, the companies were trained in key aspects of the German business culture: punctuality, direct communication, formal documentation and presentation codes.

This approach made it possible to establish more effective and sustainable business agreements. It was not just a matter of offering a competitive product, but of building trust from the very first meeting.

Similarly, several Asian entertainment and music companies, especially from South Korea, have successfully positioned themselves in Latin America by investing in understanding the local style. They have been able to adapt to a culture that is more relational, flexible, warm and focused on personal trust, which has favored the Korean entertainment sector.



El respeto cultural como ventaja competitiva

Si tomamos como referencia los casos anteriores, podemos entender que el respeto intercultural no es solo cortesía. Es estrategia. Implica escuchar más que hablar, observar antes de actuar y entender que los códigos que nos parecen “normales” no siempre son universales.

Para las empresas mexicanas que buscan expandirse al extranjero, integrar esta perspectiva puede marcar la diferencia. Un ejemplo claro es la participación de México en acuerdos comerciales como:

1. T-MEC: entre la eficiencia y la asimetría cultural

El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) es más que un sucesor del TLCAN. Es un marco que promueve la cooperación regional, la armonización de estándares y el entendimiento regulatorio.

Sin embargo, los estilos de hacer negocios en los tres países siguen teniendo marcadas diferencias:

- Estados Unidos privilegia la rapidez, la toma de decisiones descentralizada y la comunicación directa.
- Canadá enfatiza el consenso, la formalidad institucional y la multiculturalidad.
- México, por su parte, combina relaciones personales, flexibilidad en los procesos y una jerarquía más visible.

El desafío intercultural está en reconocer estas diferencias y construir puentes operativos y relacionales. Por ejemplo, muchas empresas mexicanas han mejorado su acceso al mercado estadounidense al ajustar sus procesos a los estándares documentales y tiempos de respuesta esperados. Otras han invertido en “cross-cultural coaching” para mejorar la gestión con socios canadienses.



Cultural respect as a competitive advantage

If we take the above cases as a reference, we can understand that intercultural respect is not only courtesy. It is a strategy. It involves listening more than talking, observing before acting and understanding that the codes that seem “normal” to us are not always universal.

For Mexican companies looking to expand abroad, integrating this perspective can make all the difference. A clear example of this is Mexico's participation in trade agreements such as:

1. USMCA: between efficiency and cultural asymmetry

The United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) is more than a successor to NAFTA. It is a framework that promotes regional cooperation, harmonization of standards and regulatory understanding.

However, the styles of doing business in the three countries continue to differ markedly:

- The United States privileges speed, decentralized decision-making and direct communication.
- Canada emphasizes consensus, institutional formality and multiculturalism.
- Mexico, on the other hand, combines personal relationships, flexibility in processes and a more visible hierarchy.

The cross-cultural challenge lies in recognizing these differences and building operational and relational bridges. For example, many Mexican companies have improved their access to the U.S. market by adjusting their processes to the expected documentation standards and response times. Others have invested in cross-cultural coaching to improve management with Canadian partners.

2. CPTPP: diversidad cultural elevada a la máxima potencia

El Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) conecta a México con 11 economías del Pacífico, entre ellas Japón, Australia, Vietnam, Singapur y Malasia. Aquí, el reto intercultural es aún mayor.

- Japón y Vietnam valoran la jerarquía, la diplomacia y los procesos meticulosos.
- Australia y Nueva Zelanda prefieren negociaciones horizontales, directas y pragmáticas.
- Singapur y Malasia mezclan elementos asiáticos con una fuerte influencia anglosajona, todo dentro de marcos regulatorios muy estrictos.

El CPTPP no solo es una oportunidad para exportar más. Es una prueba de adaptabilidad cultural. Las empresas mexicanas que buscan insertarse en estos mercados deben ir más allá del idioma inglés: necesitan entender protocolos, ritmos de trabajo, prácticas de negocio y sistemas de confianza.

Por ejemplo, en Japón no basta con tener un buen precio. La constancia, la atención al detalle y el respeto por la forma son igual de importantes. Una empresa mexicana que entrega tarde, improvisa o se salta los protocolos puede ser vista como poco confiable, incluso si su oferta es competitiva.

2. CPTPP: cultural diversity at its highest level

The Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) connects Mexico with 11 Pacific economies, including Japan, Australia, Vietnam, Singapore and Malaysia. Here, the cross-cultural challenge is even greater.

- Japan and Vietnam value hierarchy, diplomacy and meticulous processes.
- Australia and New Zealand prefer horizontal, direct and pragmatic negotiations.
- Singapore and Malaysia mix Asian elements with a strong Anglo-Saxon influence, all within very strict regulatory frameworks.

The CPTPP is not just an opportunity to export more. It is a test of cultural adaptability. Mexican companies seeking to enter these markets must go beyond the English language: they need to understand protocols, work rhythms, business practices and trust systems.

For example, in Japan it is not enough to have a good price. Consistency, attention to detail and respect for form are just as important. A Mexican company that delivers late, improvises or skips protocols may be seen as unreliable, even if its offer is competitive.



3. TLCUEM: modernizar también significa entender

La modernización del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) va más allá del comercio de bienes. Incorpora temas como sostenibilidad, innovación tecnológica, derechos laborales y cooperación en estándares sociales.

Esto implica que las empresas mexicanas que exportan o colaboran con la UE deben navegar no solo normativas, sino también valores. La cultura empresarial europea valora la transparencia, la trazabilidad, la ética corporativa y el compromiso con el medio ambiente. Además, hay variaciones internas relevantes:

- En Alemania, por ejemplo, se espera precisión técnica, puntualidad y cumplimiento estricto de normas.
- En Francia, el estilo puede ser más flexible, pero se privilegia la formalidad, el lenguaje cuidado y la presentación.
- En Países Bajos o Suecia, la horizontalidad, la eficiencia y la sustentabilidad son centrales.

México, al buscar posicionarse como socio estratégico en esta región, necesita alinear no solo productos y procesos, sino también formas de presentar propuestas, manejar conflictos y construir confianza.

Conclusión

Estas alianzas no solo abren mercados. Abren puertas a nuevas formas de relacionarnos. Y ahí es donde el respeto intercultural se vuelve una ventaja competitiva silenciosa. Las diferencias culturales no son obstáculos: son activos que permiten crear estrategias más creativas, humanizadas y adaptadas. Cuando una empresa integra estas dimensiones, gana no solo mercados, sino aliados, reputación e impacto a largo plazo.

El respeto intercultural no aparece en el reporte trimestral, pero es el cimiento de relaciones comerciales sólidas, reputación internacional y resiliencia. Para México, que busca impulsar su presencia global, el reto no es solo exportar bienes: es exportar adaptabilidad, empatía y profesionalismo cultural.

Invertir en inteligencia cultural es tan rentable como invertir en tecnología. Porque un mercado conquistado con respeto es un mercado que perdura.



3. EU-Mexico FTA: modernizing also means understanding

The modernization of the Free Trade Agreement between Mexico and the European Union (EU-Mexico FTA) goes beyond trade in goods. It incorporates issues such as sustainability, technological innovation, labor rights and cooperation on social standards. This implies that Mexican companies exporting to or collaborating with the EU must navigate not only regulations, but also values. European business culture values transparency, traceability, corporate ethics and commitment to the environment. In addition, there are relevant internal variations:

- In Germany, for example, technical precision, timeliness and strict adherence to standards are expected.
- In France, the style may be more flexible, but formality, careful language and presentation are favored.
- In the Netherlands or Sweden, horizontality, efficiency and sustainability are central.

Mexico, seeking to position itself as a strategic partner in this region, needs to align not only products and processes, but also ways of presenting proposals, managing conflicts and building trust.

Conclusion

These alliances not only open markets. They open doors to new ways of relating to each other. And that is where cross-cultural respect becomes a silent competitive advantage. Cultural differences are not obstacles: they are assets that allow us to create more creative, humanized and adapted strategies. When a company integrates these dimensions, it gains not only markets, but also allies, reputation and long-term impact.

Cross-cultural respect does not appear in the quarterly report, but it is the foundation for strong trade relations, international reputation and resilience. For Mexico, as it seeks to boost its global presence, the challenge is not just to export goods: it is to export adaptability, empathy and cultural professionalism.

Investing in cultural intelligence is as profitable as investing in technology. Because a market conquered with respect is a market that lasts.



Fuentes

1. Secretaría de Economía, Gobierno de México. Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). <https://www.gob.mx/t-mec>
2. European Commission. (2025, 17 de enero). Negotiators conclude on modernised Global Agreement with Mexico, European Commission, Press Corner. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_25_248
3. Wikipedia. (2025, junio). Member states of the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership. En Wikipedia. Recuperado de https://en.wikipedia.org/wiki/Member_states_of_the_Comprehensive_and_Progressive_Agreement_for_Trans-Pacific_Partnership
4. Gobierno de México, Secretaría de Economía. (s.f.). Nota ABC TLCUEM: Temporada Europa [PDF]. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/2377/SE_Nota_ABC_TLCUEM_temp_Europa.pdf
5. FoodNavigator – “Midamar manager admits faking Halal shipment info” (USD 5 m en carne no halal) https://www.foodnavigator.com/Article/2015/01/12/Midamar-manager-admits-faking-Halal-shipment-info/?utm_source=chatgpt.com
6. Campaign Asia. Cultural blunders: Brands gone wrong. <https://www.campaignasia.com/article/cultural-blunders-brands-gone-wrong/426043>
7. Secretaría de Economía. (2025, mayo 12). Inauguran la sexta edición de Mujer Exporta MX para fortalecer la inclusión de empresarias mexicanas en el comercio internacional [Comunicado de prensa]. Gobierno de México. Recuperado de <https://www.gob.mx/se/prensa/inauguran-la-sexta-edicion-de-mujer-exporta-mx-para-fortalecer-la-inclusion-de-empresarias-mexicanas-en-el-comercio-internacional?idiom=es>

Sources

1. Ministry of Economy, Government of Mexico. United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). <https://www.gob.mx/t-mec>
2. European Commission. (2025, January 17). Negotiators conclude on modernised Global Agreement with Mexico, European Commission, Press Corner. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_25_248
3. Wikipedia. (2025, June). Member states of the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership. Wikipedia. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/Member_states_of_the_Comprehensive_and_Progressive_Agreement_for_Trans-Pacific_Partnership
4. Government of Mexico, Ministry of Economy. (s.f.). ABC TLCUEM Note: Europe Season [PDF]. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/2377/SE_Nota_ABC_TLCUEM_temp_Europa.pdf
5. FoodNavigator – “Midamar manager admits faking Halal shipment info” (USD 5 m in non-halal meat) https://www.foodnavigator.com/Article/2015/01/12/Midamar-manager-admits-faking-Halal-shipment-info/?utm_source=chatgpt.com
6. Campaign Asia. Cultural blunders: Brands gone wrong. <https://www.campaignasia.com/article/cultural-blunders-brands-gone-wrong/426043>
7. Ministry of Economy. (2025, May 12). Inauguration of the sixth edition of Mujer Exporta MX to strengthen the inclusion of Mexican businesswomen in international trade [Press release]. Government of Mexico. Retrieved from <https://www.gob.mx/se/prensa/inauguran-la-sexta-edicion-de-mujer-exporta-mx-para-fortalecer-la-inclusion-de-empresarias-mexicanas-en-el-comercio-internacional?idiom=es>



TU PUNTO DE ENCUENTRO EN COMERCIO EXTERIOR



Ingresa a
espacios únicos
e información
exclusiva

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

*Beneficios
exclusivos*

*Sitios de
interés*

*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



Foros

*Becas en
oferta
educativa*

Networking

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

Ecommerce que pasa por aduanas entre EU y México

Ecommerce that goes through customs
between the U.S. and Mexico



Dr. Javier Cendejas Meneses





Dr. Javier
Cendejas
Meneses

SEMBLANZA

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

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

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

RESUME

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

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

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

El comercio electrónico ha sufrido bastantes cambios a lo largo de los años, evolucionando desde sus inicios hasta convertirse en una forma de consumo cotidiano que, en muchos casos, ha reemplazado a las compras presenciales. Con la llegada de la pandemia del COVID-19, millones de personas se vieron obligadas a modificar sus hábitos de consumo y adoptar el e-commerce como una solución práctica y segura para mantener el abastecimiento de productos básicos, entretenimiento, moda y más, sin salir de casa.

Con la popularidad del e-commerce, el crecimiento de esta industria aumentó el desarrollo de sectores relacionados, como es el caso de los sistemas logísticos, paquetería y sistemas aduanales. En el caso de México y Estados Unidos, países fuertemente relacionados por su relación comercial de grandes volúmenes de mercancía y su cercanía fronteriza, el comercio electrónico y su alta demanda provocó que los sistemas aduanales tuvieran que implementar nuevas regulaciones fiscales y de seguridad, lo que hasta los más recientes años ha cambiado el mundo del comercio exterior como lo conocíamos.

E-commerce has undergone many changes over the years, evolving from its beginnings to become a form of everyday consumption that, in many cases, has replaced face-to-face shopping. With the advent of the COVID-19 pandemic, millions of people were forced to modify their consumption habits and adopt e-commerce as a practical and safe solution to keep up with the supply of basic products, entertainment, fashion and more, without leaving home.

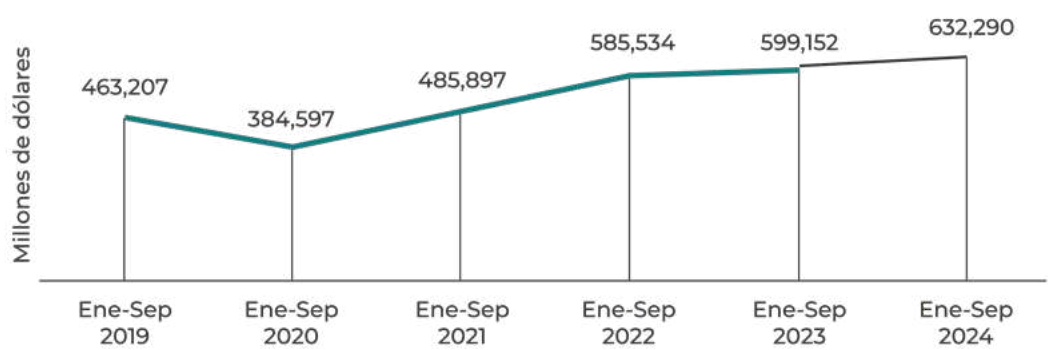
With the popularity of e-commerce, the growth of this industry increased the development of related sectors, such as logistics systems, parcel delivery and customs systems. In the case of Mexico and the United States, countries strongly related by their commercial relationship of large volumes of merchandise and their border proximity, e-commerce and its high demand caused that customs systems had to implement new fiscal and security regulations, which until the most recent years has changed the world of foreign trade as we knew it.



Panorama general del comercio transfronterizo México-EU

En México, más 67.2 millones de mexicanos compraron algún producto o servicio en línea durante el 2024. En este contexto, de enero a septiembre de 2024, los flujos comerciales entre EE. UU. y México mostraron una tendencia de crecimiento. Con datos de la Secretaría de Economía, podemos notar que el crecimiento bilateral alcanzó un valor de \$632,290 millones de dólares, lo que representa un incremento de +5.5% con respecto a enero-septiembre del año anterior. Las importaciones de EE. UU. desde México (ene-sep 2024) alcanzaron los \$378,885 millones de dólares, lo que representa un incremento de 6.5% respecto a enero-septiembre del año anterior. Por otro lado, las exportaciones de EE. UU. hacia México (ene-sep 2024) tuvieron un valor de \$253,405 millones de dólares, representando un crecimiento de +4.2% con respecto a ene-sep de 2023.

Comercio de EE.UU. con México

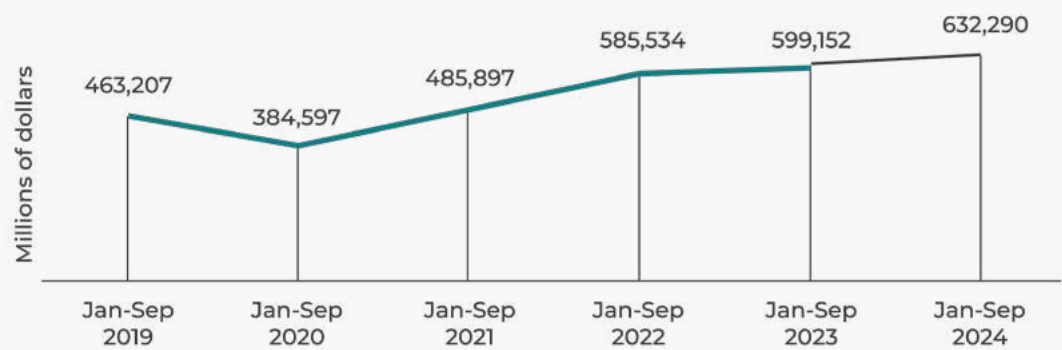


Fuente: (Secretaría de Economía, 2024)
U.S. Census Bureau *Importes en precios corrientes. Las cifras, incluidos los totales, pueden variar por redondeo.

Overview of U.S.-Mexico Cross-Border Trade

In Mexico, more than 67.2 million Mexicans purchased some product or service online during 2024. In this context, from January to September 2024, trade flows between the U.S. and Mexico showed a growth trend. With data from the Ministry of Economy, we can note that bilateral growth reached a value of \$632.29 billion dollars, which represents an increase of +5.5% with respect to January-September of the previous year. U.S. imports from Mexico (Jan-Sep 2024) reached \$378.885 billion dollars, which represents an increase of 6.5% with respect to Jan-Sep 2024. On the other hand, U.S. exports to Mexico (Jan-Sep 2024) had a value of \$253,405 million dollars, representing a growth of +4.2% with respect to Jan-Sep 2023.

U.S. trade with Mexico

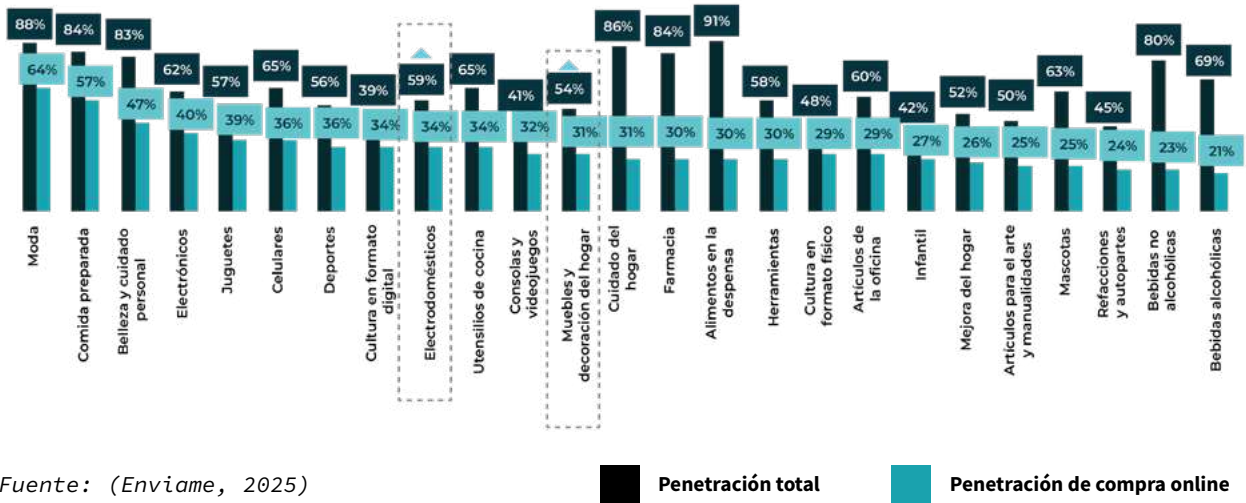


Source: (Ministry of Economy, 2024)
U.S. Census Bureau *Incomes in current prices. Figures, including totals, may vary due to rounding.

Penetración de compra declarada

Categorías Retail

En 2024, Electrodomésticos y muebles fueron las categorías que más intensificaron su adquisición total, reflejando un crecimiento que beneficia a los canales físicos y digitales. Por otro lado, las categorías con menor penetración online, como bebidas alcohólicas y no alcohólicas alcanzan la compra de 2 de cada 10 compradores digitales.



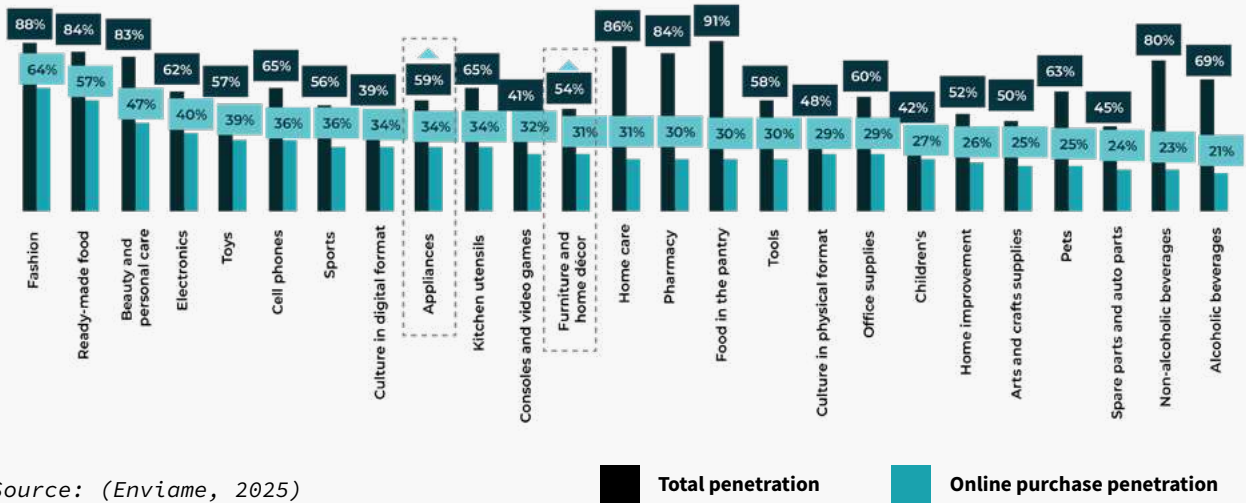
Entre los principales productos más populares en el ecommerce entre Estados Unidos y México, los consumidores mexicanos destacan por adquirir aparatos electrónicos como laptops, computadoras, audífonos, teléfonos celulares y televisores. Además, muestran una alta preferencia por ropa, accesorios, así como comida preparada, dulces y bebidas con sabores exclusivos.

Por su parte, los consumidores estadounidenses optan por productos como licores y bebidas alcohólicas, además de frutas, hortalizas, muebles, manufacturas de plástico, alimentos procesados y artículos de origen mexicano con valor agregado.

Declared purchase penetration

Retail categories

In 2024, appliances and furniture were the categories that saw the greatest increase in total purchases, reflecting growth that benefited both physical and digital channels. On the other hand, categories with lower online penetration, such as alcoholic and non-alcoholic beverages, accounted for 2 out of every 10 digital purchases.



Among the most popular products in U.S.-Mexico ecommerce, Mexican consumers stand out for purchasing electronic devices such as laptops, computers, headphones, cell phones and televisions. They also show a high preference for clothing, accessories, as well as prepared foods, sweets and beverages with exclusive flavors.

U.S. consumers opt for products such as liquors and alcoholic beverages, as well as fruits, vegetables, furniture, plastic products, processed foods and value-added items of Mexican origin.

Para este intercambio comercial electrónico, las plataformas más populares en México (2025) son Amazon México (121.7 millones de visitas); MercadoLibre México (101.0 millones), AliExpress (38.3 millones), Walmart México (30.8 millones), Liverpool México (26.5 millones), Coppel (18.6 millones), eBay (13.7 millones), Bodega Aurrera (12.9 millones), Home Depot (12.6 millones), Shein (7.6 millones) y Palacio de Hierro (5.1 millones).

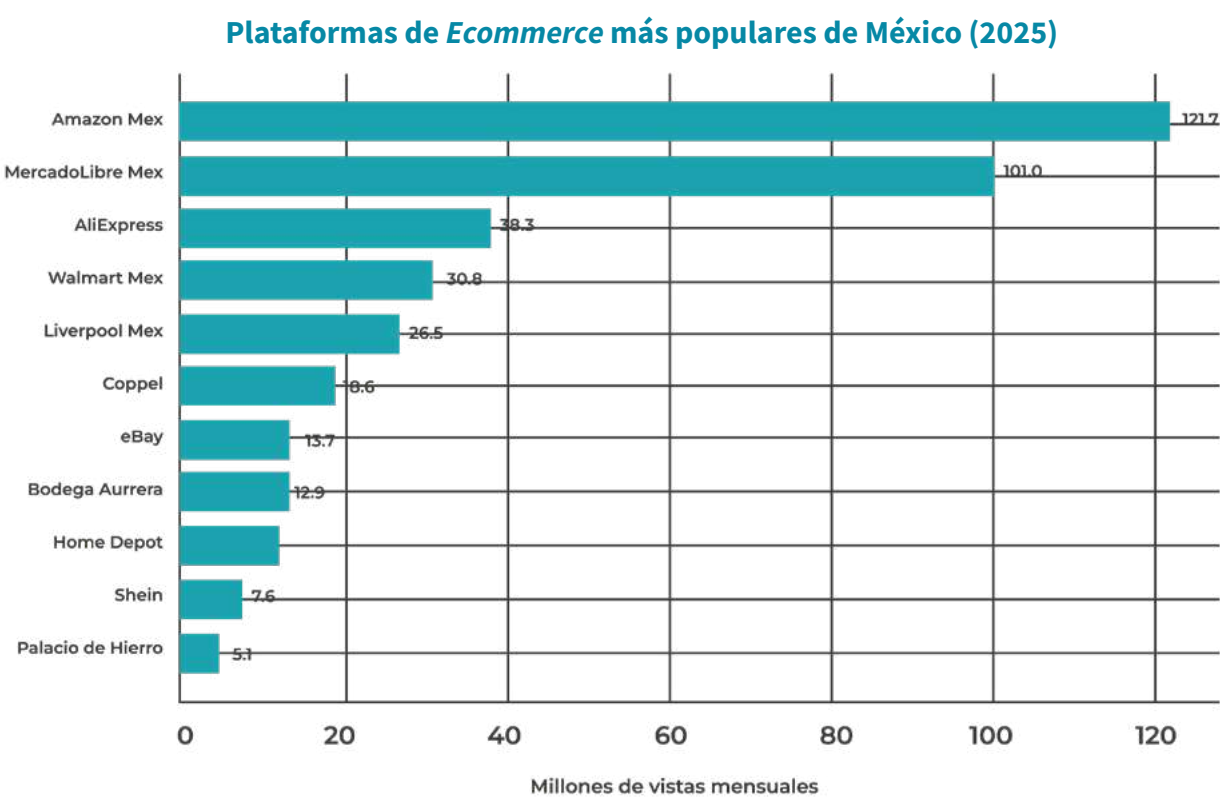


Gráfico generado con chatgpt, información de (Enviame, 2025)

For this electronic commercial exchange, the most popular platforms in Mexico (2025) are Amazon Mexico (121.7 million visits); MercadoLibre Mexico (101.0 million), AliExpress (38.3 million), Walmart Mexico (30.8 million), Liverpool Mexico (26.5 million), Coppel (18.6 million), eBay (13.7 million), Bodega Aurrera (12.9 million), Home Depot (12.6 million), Shein (7.6 million) and Palacio de Hierro (5.1 million).

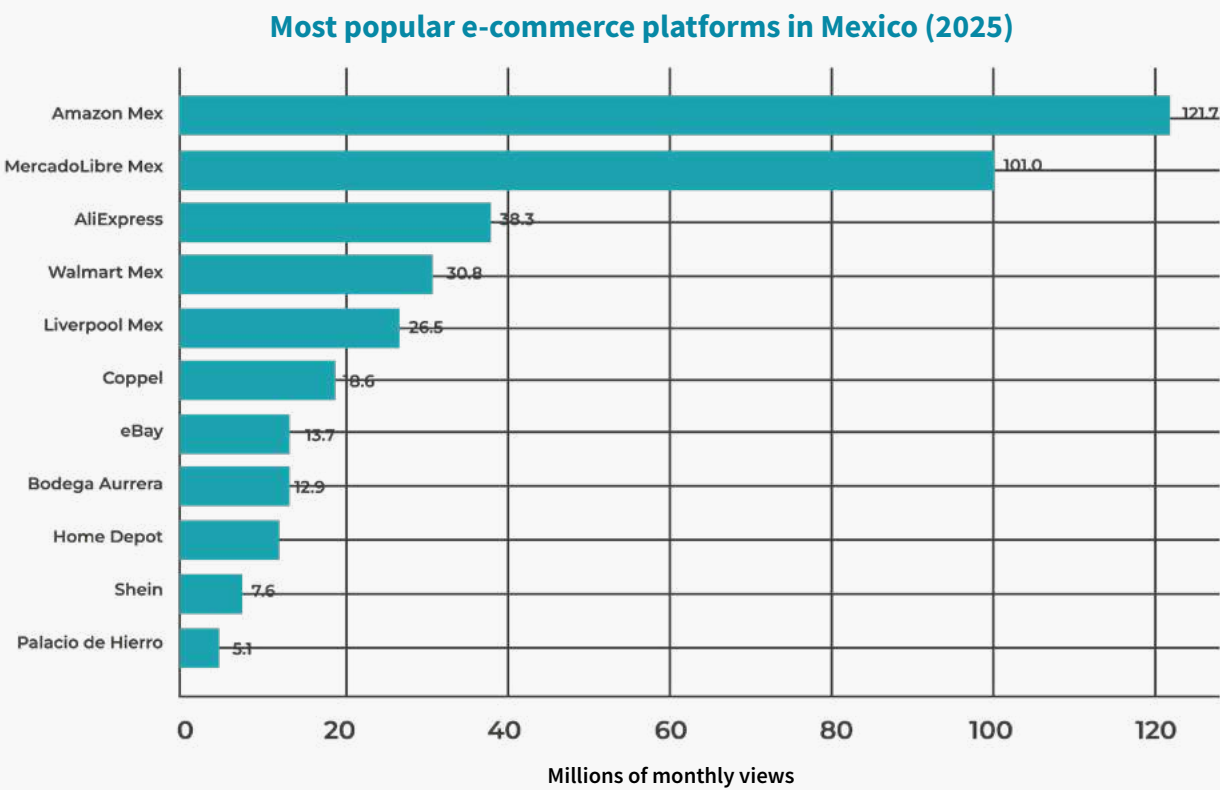


Chart generated with chatgpt, information from (Enviame, 2025)

En Estados Unidos las plataformas más populares son Amazon, eBay, Walmart, Etsy, Target, The Home Depot, Best Buy, Apple, Macy's, Wayfair. Amazon siendo el líder indiscutible, con una gran ventaja en términos de popularidad y volúmenes de transacciones, teniendo 167 millones de usuarios estadounidenses suscritos al sistema premium de Amazon Prime.

Plataformas de Ecommerce más populares de EE.UU. (2025)

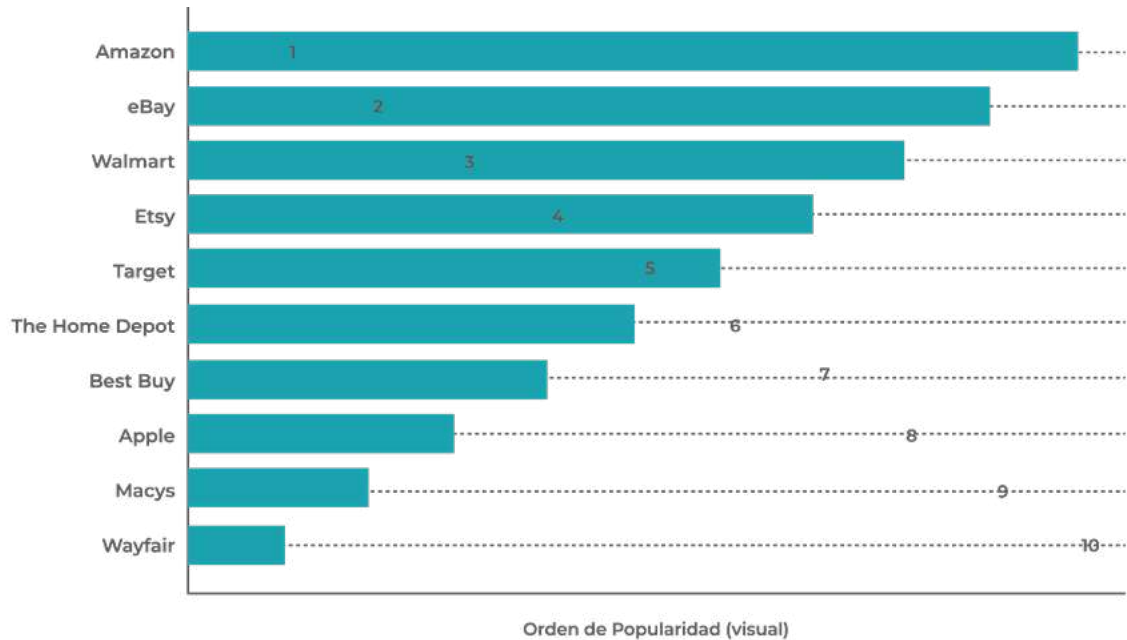


Gráfico generado con ChatGPT, información de (Bastero, 2024)

Con información recopilada del INEGI, sabemos que el valor del ecommerce en México sufrió una ligera disminución en el año 2023, con una aportación del 5.8% al PIB (Producto Interno Bruto). Esta cifra representa una baja en comparación con el 6.5% registrado en 2022. A pesar de esta disminución porcentual, el valor total del comercio electrónico creció 8.5% en términos reales, alcanzando más de 1.67 billones de pesos. De estos, el 23.2% correspondió al comercio minorista, el 25.7% al mayorista y el otro 51.1% al resto de los servicios. (Ch, 2025)

In the United States the most popular platforms are Amazon, eBay, Walmart, Etsy, Target, The Home Depot, Best Buy, Apple, Macy's, Wayfair. Amazon being the undisputed leader, with a huge lead in terms of popularity and transaction volumes, having 167 million US users subscribed to the Amazon Prime premium system.

Most popular e-commerce platforms in the US (2025)

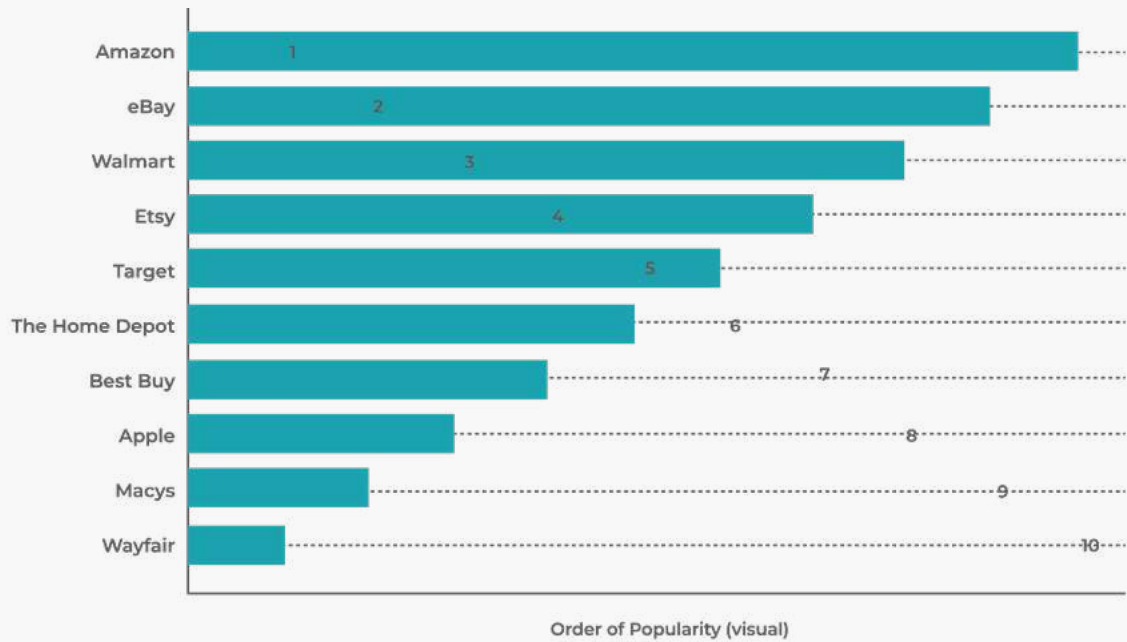


Chart generated with ChatGPT, information from (Bastero, 2024)

With information gathered from INEGI, we know that the value of ecommerce in Mexico suffered a slight decrease in 2023, with a contribution of 5.8% to GDP (Gross Domestic Product). This figure represents a drop compared to the 6.5% recorded in 2022. Despite this percentage decrease, the total value of e-commerce grew 8.5% in real terms, reaching more than 1.67 trillion pesos. Of this, 23.2% corresponded to retail, 25.7% to wholesale and the other 51.1% to other services. (Ch, 2025).

Cambios recientes en las regulaciones (2024-2025)

En los últimos años, las plataformas de ecommerce han enfrentado diversos cambios regulatorios. Entre ellos, destacan nuevas restricciones en la venta de productos a través de medios digitales. Un cambio relevante es la prohibición a las empresas de mensajería y paquetería de utilizar el RFC genérico en las importaciones, obligándolas a registrar el RFC del destinatario final para mayor control fiscal y trazabilidad en las operaciones. (García, 2025)

Por otro lado, “El Departamento de Aduanas y Protección Fronteriza (CBP) de Estados Unidos ha presentado su Estrategia TI 2024-2028, un plan ambicioso para modernizar su infraestructura tecnológica y reforzar la seguridad fronteriza, la inmigración y el comercio.” (Estrategia de tecnología 2024-2028 para aduanas de Estados Unidos. , s/f). Este plan se enfoca en el reforzamiento de la ciberseguridad basada en confianza cero, el mejoramiento de protocolos de emergencia, la incorporación de drones, sistemas de vigilancia y sensores, y en utilizar la inteligencia artificial para optimizar la recopilación de datos.

Recent changes in regulations (2024-2025)

In recent years, ecommerce platforms have faced several regulatory changes. These include new restrictions on the sale of products through digital media. A relevant change is the prohibition for courier and parcel companies to use the generic RFC in imports, forcing them to register the RFC of the final recipient for greater fiscal control and traceability in operations (Garcia, 2025). (Garcia, 2025).

On the other hand, “U.S. Customs and Border Protection (CBP) has unveiled its IT Strategy 2024-2028, an ambitious plan to modernize its technology infrastructure and strengthen border security, immigration and trade.” (Technology Strategy 2024-2028 for U.S. Customs. , n/d). This plan focuses on strengthening cybersecurity based on zero trust, improving emergency protocols, incorporating drones, surveillance systems and sensors, and using artificial intelligence to optimize data collection.

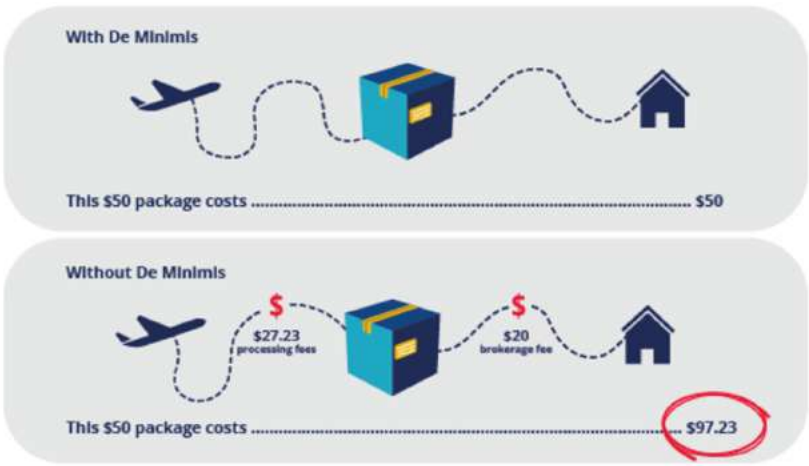


La desaparición del régimen de minimis y su impacto

¿Qué era el régimen de minimis? El régimen "de minimis" se refería a un límite de valor para importaciones, por debajo del cual no se pagaban impuestos ni aranceles, simplificando así el proceso aduanero. En el contexto de México, este umbral podría ser de 50 dólares, lo que significaba que las importaciones con un valor menor a 50 dólares estaban exentas de pagar impuestos de importación. Para el caso de Estados Unidos, el congreso aprobaba la entrada de productos a empresas y consumidores estadounidenses sin el pago de impuestos y aranceles si estos contaban con un valor inferior de 800 dólares por persona y por día.

El costo de perder a los mimis

Importaciones seguras,
menor costo.



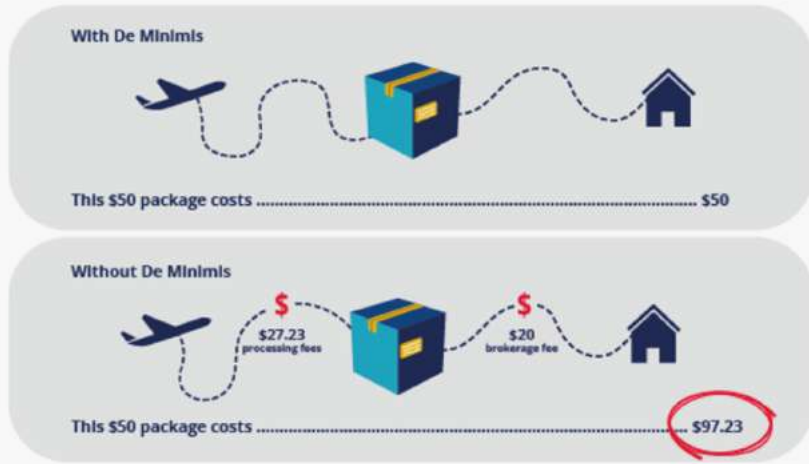
(De minimis: A vital tax exemption, 2023)

Disappearance of the de minimis regime and its impact

What was the de minimis regime? The “de minimis” regime referred to a value threshold for imports, below which no duties and taxes were paid, thus simplifying the customs process. In the Mexican context, this threshold could be US\$50, which meant that imports with a value of less than US\$50 were exempt from paying import duties. In the case of the United States, Congress approved the entry of products to U.S. companies and consumers without the payment of taxes and tariffs if they had a value of less than US\$800 per person per day.

The cost of losing the mimis

Secure imports,
lower cost.



(De minimis: A vital tax exemption, 2023)



La eliminación de este tratado fue un duro golpe para los productos importados desde México y la economía internacional, teniendo como consecuencias la modificación de los patrones de compra en los consumidores, el aumento de los costos para los comerciantes y consumidores. Antes de la eliminación de los de minimis, la oportunidad de mercado para los residentes en zonas fronterizas era muy grande, quienes cruzaban productos para uso personal o reventa en cantidades menores a 800 dólares. En la actualidad, incluso productos de uso personal pueden ser sujetos a impuestos, volviendo los productos aún más caros.

Otro gran problema es la tardanza y mayor tiempo de espera en los cruces fronterizos, ahora los productos deben analizarse con mayor detalle para asegurar el pago correcto de impuestos, generando grandes filas y retrasos en aduanas.

Algunas alternativas que se proponen en el artículo de Coparmex, “El fin del de minimis y su impacto en los cruces internacionales de la frontera norte”, son que las empresas busquen opciones para reducir sus compras en pequeñas cantidades o recurran al uso de intermediarios.

(F. Cortes, 2025)

The elimination of this treaty was a severe blow to products imported from Mexico and to the international economy, resulting in the modification of consumer buying patterns and increased costs for traders and consumers. Prior to the elimination of de minimis, the market opportunity for border zone residents was very large, who crossed products for personal use or resale in quantities of less than \$800. Today, even products for personal use may be subject to duties, making the products even more expensive.

Another major problem is the delay and longer waiting time at border crossings; products must now be analyzed in greater detail to ensure the correct payment of taxes, generating long lines and delays at customs.

Some alternatives proposed in the Coparmex article, “The end of de minimis and its impact on international crossings at the northern border”, are for companies to look for options to reduce their purchases in small quantities or resort to the use of intermediaries.

(F. Cortes, 2025)



Nuevos procesos aduanales y tecnológicos

Las aduanas han presentado diferentes transformaciones impulsadas por la implementación de herramientas tecnológicas. La digitalización, así como también la automatización, que son tendencias clave en muchas industrias, también han llegado a la industria aduanal. En México, la automatización de los procesos aduanales está enfocada en simplificar la burocracia y reducir el papeleo, por medio de la realización de operaciones sin papel. Disminuir revisiones intrusivas, mejorar la transparencia y seguridad, así como también ahorrar tiempo y dinero para las aduanas. La digitalización en la gestión aduanal se enfoca en la implementación de softwares para la filtración de datos.

Actualmente, siguen existiendo las inspecciones aduaneras aleatorias, pero con la llegada de las nuevas tecnologías y nuevos softwares, las aduanas han optimizado el proceso de inspección mediante el recibimiento de una alerta que les avisa si el envío es de alto riesgo, basándose en parámetros establecidos como el país de origen, tipo de producto y valor declarado.

(Tao, 2024)

¿Qué se permite y qué está prohibido importar por ecommerce?

El comercio internacional permite el intercambio de diferentes productos. Sin embargo, existen aquellos que están estrictamente prohibidos, tales como productos de origen animal, incluyendo carnes, embutidos y productos derivados, Productos lácteos no pasteurizados, Pescado y mariscos, Tabaco y productos relacionados, Narcóticos, Armas y municiones, Depredadores de cualquier tamaño, Imágenes que representan a niños de forma degradante o ridiculizante, Ropa usada que no forma parte del equipaje personal, Armas de fuego y municiones y cualquier artículo que no cumpla con las normativas de seguridad o sustancias no aprobadas por las autoridades sanitarias.



New customs and technological processes

Customs has undergone several transformations driven by the implementation of technological tools. Digitalization, as well as automation, which are key trends in many industries, have also reached the customs industry. In Mexico, the automation of customs processes is focused on simplifying bureaucracy and reducing paperwork through paperless operations. Reducing intrusive reviews, improving transparency and security, as well as saving time and money for customs. Digitization in customs management focuses on the implementation of data filtering software.

Today, random customs inspections continue to exist, but with the advent of new technologies and new software, customs have optimized the inspection process by receiving an alert that warns them if the shipment is high risk, based on established parameters such as country of origin, type of product and declared value.

(Tao, 2024)

What is allowed and what is prohibited to import via ecommerce?

International trade allows the exchange of different products. However, there are those that are strictly prohibited, such as products of animal origin, including meats, sausages and derived products, Unpasteurized dairy products, Fish and seafood, Tobacco and related products, Narcotics, Weapons and ammunition, Predators of any size, Images depicting children in a degrading or ridiculing manner, Used clothing that is not part of personal luggage, Firearms and ammunition and any item that does not comply with safety regulations or substances not approved by health authorities.

Entre los productos permitidos están:

Alimentos:
dulces y botanas, refrescos, cereales.

Electrónica:
audífonos, teléfonos celulares, laptops, computadoras, televisores, electrodomésticos, productos con tecnología IoT (Internet de las cosas), artículos de seguridad para casas, videojuegos, relojes digitales.

Moda:
ropa de marca, zapatos, tenis, ropa deportiva, bolsas, joyería fina y de fantasía.

Movilidad:
automóviles, scooters, patines, patinetas, motocicletas.

Otros:
maquillaje, fragancias, muebles, productos de cocina, artículos de limpieza, juguetes, artículos de seguridad para bebés, productos de equipos deportivos, artículos exclusivos de películas.



Métodos de pago

En México existen diferentes tipos de pago, y a pesar de tener a Estados Unidos como vecino, la popularidad de estos métodos de pago o la implementación de ellos no es la misma en ambos países. En México, las más populares son las tarjetas de débito y crédito. Las tarjetas de débito representan el 70% de las transacciones en línea del país. El efectivo, a diferencia de países más desarrollados, sigue siendo muy relevante y de mucho flujo a través de tiendas de conveniencia como OXXO y 7-Eleven, que permiten el uso de efectivo para compras en línea. Las billeteras digitales se han popularizado recientemente, como Mercado Pago, PayPal y BBVA Wallet. (Main payment methods in Mexico, s/f)

Permitted products include:

Food:
sweets and snacks, soft drinks, cereals, cereals, etc.

Electronics:
headphones, cell phones, laptops, computers, televisions, home appliances, IoT (Internet of Things) products, home security items, video games, digital watches.

Fashion:
branded clothing, shoes, tennis shoes, sportswear, bags, fine and costume jewelry.

Mobility:
automobiles, scooters, skateboards, scooters, motorcycles.

Other:
makeup, fragrances, furniture, kitchen products, cleaning supplies, toys, baby safety items, sports equipment products, exclusive movie items.

Methods of payment

In Mexico there are different types of payment, and despite having the United States as a neighbor, the popularity of these payment methods or the implementation of them is not the same in both countries. In Mexico, the most popular are debit and credit cards. Debit cards account for 70% of online transactions in the country. Cash, unlike in more developed countries, continues to be very relevant and very much in flow through convenience stores such as OXXO and 7-Eleven, which allow the use of cash for online purchases. Digital wallets have recently become popular, such as Mercado Pago, PayPal and BBVA Wallet (Main payment methods in Mexico, n.d.)

Implicaciones para los consumidores y vendedores en línea

Algunas de las implicaciones para los consumidores y vendedores en línea son los altos costos adicionales que implican el incremento de las tarifas arancelarias y por ende también el incremento del precio final del producto, así como también tiempos de entrega más largos, provocados por la retención de mercancías en aduana. En este panorama es cuando se vuelven indispensables las consultoras especializadas aduaneras como es el caso de Dicex, que les permita a los clientes evitar errores, cumplir con todas las normativas y regulaciones necesarias de manera ágil.

Suben a 33.5% impuesto a envíos por paquetería

A partir del 15 de agosto, el Gobierno federal incrementará de 19 a 33.5 por ciento, el impuesto a las mercancías importadas por empresas de paquetería o mensajería, cuyo valor no exceda de 2 mil 500 dólares.

La decisión afecta principalmente a importaciones desde países como China, con los que no hay tratado de libre comercio, y también hay una aclaración sobre los pedidos que llegan desde Estados Unidos y Canadá, los países socios de México en el T-MEC.

El impuesto afectará a las importaciones desde plataformas como Shein y Temu, por ejemplo.

Actualmente un pedido de 500 dólares de productos provenientes de China paga 95 dólares de impuesto de importación. A partir del 15 de agosto, pagará 167 dólares con 50 centavos.

En enero, el Gobierno justificó el arancel de 19 por ciento para proteger a industrias nacionales, como las de textiles y calzado, ante la entrada de grandes pedidos para comercialización.



Implications for consumers and online sellers

Some of the implications for consumers and online sellers are the high additional costs involved in the increase of customs tariffs and therefore also the increase in the final price of the product, as well as longer delivery times, caused by the retention of goods in customs. In this scenario is when specialized customs consultancies such as Dicex become indispensable, allowing customers to avoid errors, comply with all the necessary rules and regulations in an agile manner.

Tax on parcel shipments increased to 33.5%.

As of August 15, the Federal Government will increase from 19 to 33.5% the tax on goods imported by parcel or courier companies, whose value does not exceed 2,500 dollars.

The decision mainly affects imports from countries such as China, with which there is no free trade agreement, and there is also a clarification on orders coming from the United States and Canada, Mexico's partners in the USMCA.

The tax will affect imports from platforms such as Shein and Temu, for example.

Currently a \$500 order of goods from China pays \$95 import tax. As of August 15, it will pay \$167.50.

In January, the Government justified the 19 percent tariff to protect domestic industries, such as textiles and footwear, in view of the entry of large orders for commercialization.

Para pedidos desde EU y Canadá, la reforma publicada ayer establece una nueva categoría, adicional a la prevista en las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE).

Se trata de las mercancías con valor en aduana superior a 117 dólares, que ahora pagarán impuesto de 19 por ciento.

En las RGCE originales, solo estaba previsto un pago de 17 por ciento para mercancías con valor entre 50 y 117 dólares, que se mantiene, pero no estaba del todo claro si la tasa de 19 por ciento aplicaba a pedidos de mayor precio.

Los pedidos con valor menor a 50 dólares desde países del T-MEC seguirán exentos.

Conclusión

El comercio electrónico entre México y Estados Unidos está en constante evolución, impulsado por cambios regulatorios y políticos en ambos países. Estos cambios generan incertidumbre y riesgos para el comercio internacional, pero también presentan nuevas oportunidades. Ante el aumento de regulaciones y aranceles, es indispensable mantenerse informado y listo para adaptarse a los cambios que puedan afectar tanto a las operaciones comerciales como las personales.

For orders from the US and Canada, the reform published yesterday establishes a new category, in addition to the one provided for in the General Foreign Trade Rules.

These are goods with a customs value of more than 117 dollars, which will now pay a 19 percent tax.

In the original General Foreign Trade Rules, only a 17 percent rate was foreseen for goods with a value between 50 and 117 dollars, which is maintained, but it was not entirely clear whether the 19 percent rate applied to higher-priced orders.

Orders with a value of less than \$50 from USMCA countries will continue to be exempt.

Conclusion

E-commerce between Mexico and the United States is constantly evolving, driven by regulatory and political changes in both countries. These changes create uncertainty and risks for international trade, but also present new opportunities. With increasing regulations and tariffs, it is essential to stay informed and ready to adapt to changes that may affect both commercial and personal operations.



Fuentes

Secretaría de Economía. (2024). Recuperado el 12 de mayo de 2025, de http://chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/962518/20241213_Monitor_Comercial_del_T-MEC-EEUU_Septiembre_2024__002_rev_DGSASCTC.pdf

Valdelamar, J. (2024, noviembre 4). 'Lleve, lleve': Estos son los 10 productos que más exporta México a Estados Unidos. El Financiero. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2024/11/04/cuales-son-los-10-productos-que-mas-exporta-mexico-a-estados-unidos/>

Enviame. (2025, abril 8). Comercio electrónico en México: La guía más completa del mercado. Enviame. <https://enviame.io/comercio-electronico-en-mexico/>

Bastero, M. (2024, abril 11). Descubre cuáles son los eCommerce más visitados en Estados Unidos. Marketing4eCommerce México. <https://marketing4ecommerce.mx/radiografia-del-ecommerce-en-eeuu-asi-es-el-mercado-online-mas-potente-de-occidente/>

De minimis: A vital tax exemption. (2023, junio 29). National Foreign Trade Council. <https://www.nftc.org/de-minimis-a-vital-tax-exemption/>

Cortes, F. (2025, febrero 4). El fin del de minimis y su impacto en los cruces internacionales de la. Coparmex Nacional. <https://coparmex.org.mx/el-fin-del-de-minimis-y-su-impacto-en-los-cruces-internacionales-de-la-frontera-norte/>

Ramírez, T. (2023, noviembre 30). Automatización de Procesos Aduanales: Beneficios y Consideraciones. Garciayasociados.net. <https://www.garciayasociados.net/automatizacion-de-procesos-aduanales-beneficios-y-consideraciones>

Tao, C. (2024, octubre 25). Perspectivas MU. MU Group -. <https://www.mugroup.com/es/latest-news-and-insights/mu-insights-customs-inspections-what-happens-in-customs-checking/>

García, R. (2025, enero 2). Cambios clave en las Reglas de Comercio Exterior 2025. Com.mx. <https://skatt.com.mx/media-skatt/boletines/cambios-clave-en-las-reglas-de-comercio-exterior-2025>

Estrategia de tecnología 2024-2028 para aduanas de Estados Unidos. . (s/f). Woodward.mx. Recuperado el 13 de mayo de 2025, de <https://woodward.mx/blog/estrategia-de-tecnologia-2024-2028-para-aduanas-de-estados-unidos>

Ch, S. S. (2025, febrero 18). El valor del comercio electrónico baja al 6,4 % del PIB en México. www.swissinfo.ch. <https://www.swissinfo.ch/spa/el-valor-del-comercio-electr%C3%B3nico-baja-al-6%2C4-%25-del-pib-en-m%C3%A9xico/88894377>

Main payment methods in Mexico. (s/f). Rebill.com. Recuperado el 13 de mayo de 2025, de <https://www.rebill.com/blog/principales-metodos-de-pago-en-mexico>

Sources

Ministry of Economy (2024). Retrieved May 12, 2025, from http://chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/962518/20241213_Monitor_Comercial_del_T-MEC-EEUU_Septiembre_2024__002_rev_DGSASCTC.pdf

Valdelamar, J. (2024, November 4). “LLeve, lleve”: These are the 10 products that Mexico exports most to the United States. El Financiero. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2024/11/04/cuales-son-los-10-productos-que-mas-exporta-mexico-a-estados-unidos/>

Enviame. (2025, April 8). E-commerce in Mexico: The most complete guide of the market. Enviame. <https://enviame.io/comercio-electronico-en-mexico/>

Bastero, M. (2024, April 11). Find out which are the most visited eCommerce in the United States. Marketing4eCommerce Mexico. <https://marketing4ecommerce.mx/radiografia-del-ecommerce-en-eeuu-asi-es-el-mercado-online-mas-potente-de-occidente/>

De minimis: A vital tax exemption. (2023, June 29). National Foreign Trade Council. <https://www.nftc.org/de-minimis-a-vital-tax-exemption/>

Cortes, F. (2025, February 4). The end of de minimis and its impact on the international crossings of the. Coparmex National. <https://coparmex.org.mx/el-fin-del-de-minimis-y-su-impacto-en-los-cruces-internacionales-de-la-frontera-norte/>

Ramirez, T. (2023, November 30). Customs Process Automation: Benefits and Considerations. Garciayasociados.net. <https://www.garciayasociados.net/automatizacion-de-procesos-aduanales-beneficios-y-consideraciones>

Tao, C. (2024, October 25). MU Perspectives. MU Group -. <https://www.mugroup.com/es/latest-news-and-insights/mu-insights-customs-inspections-what-happens-in-customs-checking/>

García, R. (2025, January 2). Key changes in the Foreign Trade Rules 2025. Com.mx. <https://skatt.com.mx/media-skatt/boletines/cambios-clave-en-las-reglas-de-comercio-exterior-2025>

Technology strategy 2024-2028 for U.S. Customs. . (n/d). Woodward.mx. Retrieved May 13, 2025, from <https://woodward.mx/blog/estrategia-de-tecnologia-2024-2028-para-aduanas-de-estados-unidos>

Ch, S. S. (2025, February 18). Value of e-commerce drops to 6.4% of GDP in Mexico. www.swissinfo.ch. <https://www.swissinfo.ch/spa/el-valor-del-comercio-electr%C3%B3nico-baja-al-6%2C4-%25-del-pib-en-m%C3%A9xico/88894377>

Main payment methods in Mexico. (s/f). Rebill.com. Retrieved May 13, 2025, from <https://www.rebill.com/blog/principales-metodos-de-pago-en-mexico>

Perspectivas económicas del tercer trimestre

Third Quarter Economic Outlook



Mtra. Janneth **Quiroz Zamora**





Mtra. Janneth
Quiroz Zamora

SEMBLANZA

Es Licenciada en Economía por el CIDE, maestra en Finanzas por el Tecnológico de Monterrey y en 2019 concluyó una especialidad en Econometría en el ITAM. Forma parte del Comité de Estudios Económicos y del indicador IMEF Nacional y es Vicepresidenta del Consejo Consultivo de la Licenciatura de Economía de la UP.

Cuenta con más de 15 años de experiencia analizando la coyuntura mundial y local de los mercados. Actualmente, es Directora de Análisis Económico, Cambiario y Bursátil en Grupo Financiero Monex. Es profesora en diversas universidades de alto prestigio, como el Tecnológico de Monterrey y la Universidad Panamericana. Recientemente fue reconocida por la Revista Forbes como una de los 20 economistas más influyentes de México.

Ha impartido conferencias a lo largo del país y frecuentemente participa dando su opinión sobre temas económicos y financieros relevantes en varios medios de comunicación, como Forbes, Reuters, El Financiero Bloomberg, El Economista, El Reforma, Milenio, entre otros. Adicionalmente, tiene una columna mensual en la Revista Forbes y en el periódico El Financiero.

RESUME

She holds a Bachelor's Degree in Economics from CIDE, a Master's Degree in Finance from Tecnológico de Monterrey and in 2019 she completed a specialization in Econometrics at ITAM. She is a member of the Economic Studies Committee and of the IMEF National Indicator and is Vice-President of the Advisory Board of the Economics Degree at UP.

She has more than 15 years of experience analyzing global and local markets. Currently, she is Director of Economic, Exchange and Stock Market Analysis at Grupo Financiero Monex. She is a professor at several prestigious universities, such as Tecnológico de Monterrey and Universidad Panamericana. She was recently recognized by Forbes Magazine as one of the 20 most influential economists in Mexico.

She has lectured throughout the country and frequently participates giving her opinion on relevant economic and financial topics in various media, such as Forbes, Reuters, El Financiero Bloomberg, El Economista, El Reforma, Milenio, among others. Additionally, he has a monthly column in Forbes Magazine and El Financiero newspaper.

Entorno económico global

En el segundo trimestre del año, el entorno económico mundial continuó fuertemente influenciado por las políticas proteccionistas de EUA. No obstante, se observó una moderación en la incertidumbre, ante la suspensión temporal de aranceles recíprocos (Liberation Day) y, en específico, por la consolidación del acuerdo comercial entre EUA y China. Entre los riesgos globales del periodo, se intensificaron los conflictos geopolíticos en el Medio Oriente, lo que generó una elevada volatilidad en los mercados y ocasionó disrupciones en la demanda de commodities energéticos y de metales preciosos. A su vez, la aprobación del nuevo paquete fiscal de Donald Trump aumentó la percepción de riesgo entre los inversores, ante la creciente deuda pública, lo que impulsó a Moody's en reducir la calificación crediticia de EUA. Bajo este contexto, persiste un sentimiento de cautela a nivel global, en espera de mayor claridad sobre el impacto real de los aranceles en la economía estadounidense, particularmente en los precios al consumidor.

Global economic environment

In the second quarter of the year, the global economic environment continued to be strongly influenced by US protectionist policies. However, uncertainty moderated as a result of the temporary suspension of reciprocal tariffs (Liberation Day) and, specifically, the consolidation of the trade agreement between the US and China. Among the global risks of the period, geopolitical conflicts in the Middle East intensified, generating high volatility in the markets and causing disruptions in the demand for energy commodities and precious metals. At the same time, the approval of Donald Trump's new tax package increased the perception of risk among investors, given the growing public debt, which prompted Moody's to reduce the US credit rating. In this context, a cautious sentiment persists globally, awaiting more clarity on the real impact of tariffs on the U.S. economy, particularly on consumer prices.





México: Crecimiento económico y retos del periodo

En los primeros meses del 2T-25, la actividad económica nacional mostró señales mixtas, con una ligera moderación entre sectores. En abril, se registraron avances en las industrias manufactureras (+0.1% mensual) y los servicios (+0.9% mensual). Sin embargo, persisten signos de atonía en los sectores de gran peso para la economía mexicana. En términos anuales (cifras originales), el IGAE se contrajo 1.5%, en comparación con el crecimiento observado en abril de 2024. A su vez, los principales componentes de la demanda mantienen una tendencia descendente, reflejo de una menor fortaleza en el consumo (principalmente de origen importado) y de bajos niveles de inversión, en particular la productiva (maquinaria y equipo). Este comportamiento responde a un marcado deterioro tanto en la confianza del consumidor como en las perspectivas empresariales. Por su parte, el sector externo mostró ligera resiliencia, con incrementos en las exportaciones e importaciones totales de enero a mayo de 3.4% y 0.8% a/a, respectivamente. En este contexto, consideramos que el país enfrenta un entorno desafiante, el cual se ha profundizado por la incertidumbre generada por las barreras arancelarias de EUA. Para el 2T-25, estimamos un crecimiento del PIB de 0.11% trimestral y para el cierre de 2025, una expansión de 0.34% anual.

Inflación

En el 2T-25, la inflación general anual en México promedió 4.22%, desde 3.72% en el trimestre anterior, registrando dos meses consecutivos por encima del rango de variabilidad de Banxico (3% +/- 1 pp). Este incremento respondió a una aceleración de los precios en ambos componentes.

La inflación subyacente aumentó a 4.08%, desde 3.65% en el 1T-25, viéndose afectada por el alza en el rubro de mercancías (3.65% vs. 2.82%), que acumuló siete meses consecutivos de incrementos al cierre del trimestre, así como por los niveles elevados en el de servicios (4.56% vs. 4.56% previo). Por su parte, la inflación no subyacente se aceleró a 4.48% a/a desde 3.86%, impulsada por un repunte en el rubro de agropecuarios (5.31% vs. 3.11% previo) como resultado de la crisis del gusano barrenador en México y la gripe aviar en EUA y Brasil. Dentro de lo positivo de este componente, destaca que los energéticos y las tarifas autorizadas por el gobierno se moderaron (3.50% vs. 3.95%), en un contexto de precios internacionales del petróleo más bajos y la entrada en vigor del programa de tarifas eléctricas de temporada cálida. Considerando la evolución reciente de ambos componentes, para el cierre de 2025 estimamos una inflación de 4.10% a/a.



Mexico: Economic growth and challenges of the period

In the first months of 2Q-25, national economic activity showed mixed signals, with a slight moderation among sectors. In April, advances were registered in manufacturing industries (+0.1% monthly) and services (+0.9% monthly). However, signs of sluggishness persist in sectors of great importance to the Mexican economy. In annual terms (original figures), the IGAE contracted 1.5%, compared to the growth observed in April 2024. At the same time, the main components of demand maintained a downward trend, reflecting lower consumption strength (mainly of imported origin) and low levels of investment, particularly productive investment (machinery and equipment). This performance reflects a marked deterioration in both consumer confidence and business prospects. On the other hand, the external sector showed slight resilience, with increases in total exports and imports from January to May of 3.4% and 0.8% YoY, respectively. In this context, we consider that the country faces a challenging environment, which has deepened due to the uncertainty generated by US tariff barriers. For 2Q-25, we estimate GDP growth of 0.11% q/q and by the end of 2025, a 0.34% y/y expansion.

Inflation

In 2Q-25, annual headline inflation in Mexico averaged 4.22%, up from 3.72% in the previous quarter, registering two consecutive months above Banxico's variability range (3% +/- 1 pp). This increase responded to an acceleration of prices in both components. Core inflation increased to 4.08%, from 3.65% in 1Q-25, affected by the rise in the merchandise category (3.65% vs. 2.82%), which accumulated seven consecutive months of increases at the end of the quarter, as well as by the elevated levels of services (4.56% vs. 4.56% previously). Non-core inflation accelerated to 4.48% YoY from 3.86%, driven by a rebound in the agricultural sector (5.31% vs. 3.11% previously) as a result of the screwworm crisis in Mexico and the avian flu in the U.S. and Brazil. Among the positive aspects of this component, energy and government-authorized tariffs moderated (3.50% vs. 3.95%), in a context of lower international oil prices and the entry into force of the warm season electricity tariffs program. Considering the recent evolution of both components, by the end of 2025 we estimate inflation of 4.10% YoY.

La inflación subyacente aumentó a 4.08%, desde 3.65% en el 1T-25, viéndose afectada por el alza en el rubro de mercancías (3.65% vs. 2.82%), que acumuló siete meses consecutivos de incrementos al cierre del trimestre, así como por los niveles elevados en el de servicios (4.56% vs. 4.56% previo). Por su parte, la inflación no subyacente se aceleró a 4.48% a/a desde 3.86%, impulsada por un repunte en el rubro de agropecuarios (5.31% vs. 3.11% previo) como resultado de la crisis del gusano barrenador en México y la gripe aviar en EUA y Brasil. Dentro de lo positivo de este componente, destaca que los energéticos y las tarifas autorizadas por el gobierno se moderaron (3.50% vs. 3.95%), en un contexto de precios internacionales del petróleo más bajos y la entrada en vigor del programa de tarifas eléctricas de temporada cálida. Considerando la evolución reciente de ambos componentes, para el cierre de 2025 estimamos una inflación de 4.10% a/a.

Core inflation rose to 4.08%, from 3.65% in 1Q-25, affected by the increase in the merchandise category (3.65% vs. 2.82%), which accumulated seven consecutive months of increases at the end of the quarter, as well as by the high levels in the services category (4.56% vs. 4.56% previously). Non-core inflation accelerated to 4.48% YoY from 3.86%, driven by a rebound in the agricultural sector (5.31% vs. 3.11% previously) as a result of the screwworm crisis in Mexico and the avian flu in the U.S. and Brazil. Among the positive aspects of this component, energy and government-authorized tariffs moderated (3.50% vs. 3.95%), in a context of lower international oil prices and the entry into force of the warm season electricity tariffs program. Considering the recent evolution of both components, by the end of 2025 we estimate inflation of 4.10% YoY.





Mercados accionarios en México

En el 2T-25, el S&P/BMV IPyC presentó un rendimiento del 10.0%, y de manera acumulada en el primer semestre, un avance de 16.0%. Este favorable desempeño refleja un mayor apetito global por activos de mercados emergentes, destacando México gracias a una percepción más favorable en torno a sus negociaciones comerciales, además, un atractivo avance de las empresas de mayor peso dentro de la muestra. En el 2S-24 el mercado presentó un significativo ajuste, ubicándose al cierre del 2024 en 49,513 pts.

Los resultados al 1T-25 resultaron en línea con lo previsto, con un incremento en ventas y Ebitda de 12.9% vs 13.9%e y 12.2%e vs 14.6%e; no obstante, revisamos al alza las expectativas en algunas empresas, impulsadas principalmente por el efecto cambiario. De cara al resto del año, los inversionistas estarán atentos a los siguientes factores que podrían influir en el desempeño del S&P/BMV IPC: 1) una economía americana con diversos retos económicos y fiscales, recordando que el PIB se revisó a la baja e inflación al alza; 2) un entorno de menor actividad económica local, al considerar un crecimiento del PIB del 0.3%; 3) una visión global competitiva en los mercados emergentes, ya que algunos estrategias globales ven potencial en Brasil; y 4) mayor análisis sobre la valuación y sus expectativas, recordando que en mayo se registró un máximo histórico de 58,735 pts. Por el momento, reiteramos nuestro estimado del IPyC para finales del 2025 en un nivel objetivo de 55,500 pts.

EUA: Evolución del entorno macroeconómico

En el 2T-25, la economía estadounidense permaneció condicionada a las tensiones comerciales, debido a la imposición de diversas rondas arancelarias en los primeros 4 meses del año. A pesar de concretar negociaciones bilaterales clave con socios como China y Reino Unido, prevaleció un elevado sentimiento de incertidumbre económica y se prevé una desaceleración en la actividad.

De manera paralela, la confianza del consumidor mostró un pronunciado deterioro, con persistentes preocupaciones por posibles presiones inflacionarias y un mayor enfriamiento del mercado laboral, a medida que el impacto de los aranceles se refleje en la economía interna. Ante este entorno, la Reserva Federal (FED) ha mantenido una postura cautelosa, con un enfoque de “esperar y ver” antes de reducir su tasa de referencia (rango actual: 4.25% – 4.50%). Considerando que, la inflación no ha repuntado como se anticipaba, debido al rezago en el traspaso de costos al consumidor. Hacia el cierre 2025, esperamos que el PIB de EUA crezca 1.50% anual, frente al 2.8% registrado en 2024.



Stock markets in Mexico

In 2Q-25, the S&P/BMV IPyC reported a 10.0% return, and cumulatively in the first half of the year, a 16.0% gain. This favorable performance reflects a greater global appetite for emerging market assets, with Mexico standing out thanks to a more favorable perception regarding its trade negotiations, as well as an attractive advance of the most important companies within the sample. In 2H-24, the market presented a significant adjustment, reaching 49,513 pts at the end of 2024.

1Q-25 results were in line with expectations, with an increase in sales and Ebitda of 12.9% vs. 13.9%e and 12.2%e vs. 14.6%e; however, we revised upwards our expectations in some companies, mainly driven by the exchange rate effect. Looking ahead to the rest of the year, investors will be attentive to the following factors that could influence the performance of the S&P/BMV IPC: 1) a U.S. economy with several economic and fiscal challenges, recalling that GDP was revised downward and inflation upward; 2) an environment of lower local economic activity, considering a GDP growth of 0.3%; 3) a competitive global view on emerging markets, as some global strategists see potential in Brazil; and 4) further analysis on valuation and its expectations, recalling that in May it reached an all-time high of 58,735 pts. For the time being, we reiterate our estimates for IPyC by the end of 2025 at a target level of 55,500 pts.

USA: Evolution of the macroeconomic environment

In 2Q-25, the US economy remained conditioned to trade tensions, due to the imposition of several rounds of tariffs in the first 4 months of the year. Despite the conclusion of key bilateral negotiations with partners such as China and the United Kingdom, a high level of economic uncertainty prevailed and a slowdown in activity is expected. At the same time, consumer confidence deteriorated sharply, with lingering concerns about possible inflationary pressures and a further cooling of the labor market as the impact of tariffs is reflected in the domestic economy. Against this backdrop, the Federal Reserve (Fed) has maintained a cautious stance, with a “wait and see” approach before reducing its benchmark rate (current range: 4.25% - 4.50%). Considering that inflation has not picked up as anticipated, due to lagging pass-through costs to the consumer. By the end of 2025, we expect U.S. GDP to grow 1.50% annually, compared to 2.8% in 2024.

Política comercial y fiscal, riesgos para el segundo semestre

Durante el segundo trimestre del año, se mitigaron en gran medida las tensiones comerciales a nivel mundial, gracias a la suspensión temporal de los aranceles recíprocos tras el “Liberation Day” y a un acuerdo entre China y EUA, con el objetivo de reducir provisionalmente en 115% sus tarifas bilaterales. En este sentido, los impuestos a las importaciones provenientes de China se redujeron a 30% desde 145% previo, mientras que las exportaciones de EUA a Pekín se ubican en 10% (frente al 125% anterior), hasta el 12 de agosto. Adicionalmente, las expectativas de que se aprobara el proyecto fiscal de Trump, el cual combina recortes tributarios, un incremento al techo de la deuda y aumentos al gasto público para la defensa y la salud, en un entorno de una creciente deuda pública, derivó en un ajuste de Moody’s sobre la calificación crediticia de EUA a Aa1 desde Aaa. Bajo este escenario, se mantiene un sentimiento de cautela en los mercados, a la espera de próximas negociaciones con diversas naciones, las cuales puedan liberar presiones al comercio global y que permitan una mayor claridad sobre el ciclo de política monetaria de la FED, debido a que varios miembros del FOMC han enfatizado sobre un posible efecto sobre la inflación en las cifras de junio, aspecto que implicaría una narrativa más restrictiva en la flexibilización de sus tasas.

Precios internacionales del petróleo

En el 2T-25, los futuros del petróleo crudo mostraron episodios de alta volatilidad. Las crecientes tensiones comerciales a nivel global, en particular la escalada entre EUA y China, deterioraron de forma significativa las perspectivas económicas, lo que profundizó la visión de una menor demanda de crudo para el resto del año. Como resultado, el precio del barril WTI descendió a \$57.13 dpb a inicios de mayo, su nivel más bajo en más de cuatro años. No obstante, conforme aumentaron las señales de un posible acuerdo entre EUA y China, los precios comenzaron a repuntar gradualmente. Esta tendencia se reforzó en junio con el inicio del conflicto entre Israel e Irán, aunque tras un cese al fuego de 12 días, el precio volvió a moderarse por debajo de \$70.0 dpb, presionados a su vez por los incrementos en la producción de la OPEP. Bajo este contexto, el WTI promedió \$63.84 dpb, una caída de 10.7% respecto al trimestre previo. Para el 3T-25, anticipamos que se mantenga en el rango de \$60.0-\$70.0 dpb, ante la persistente incertidumbre comercial global.



Trade and fiscal policy, risks for the second half of the year

During the second quarter of the year, global trade tensions were largely mitigated, thanks to the temporary suspension of reciprocal tariffs following “Liberation Day” and an agreement between China and the US to provisionally reduce their bilateral tariffs by 115%. In this regard, duties on imports from China were reduced to 30% from 145% previously, while US exports to Beijing stood at 10% (compared to 125% previously), as of August 12. Additionally, expectations of the approval of Trump’s fiscal bill, which combines tax cuts, an increase in the debt ceiling and increases in public spending for defense and healthcare, in an environment of growing public debt, led to an adjustment by Moody’s of the US credit rating to Aa1 from Aaa. Under this scenario, markets remain cautious, awaiting the upcoming negotiations with several nations, which may release pressures on global trade and allow for greater clarity on the FED’s monetary policy cycle, given that several FOMC members have emphasized the possible effect on inflation in the June figures, which would imply a more restrictive narrative in the easing of its rates.

International oil prices

In 2Q-25, crude oil futures showed episodes of high volatility. Increasing global trade tensions, particularly the escalation between the US and China, significantly deteriorated the economic outlook, which deepened the view of lower crude oil demand for the rest of the year. As a result, the price of WTI crude oil fell to \$57.13 dpb at the beginning of May, its lowest level in more than four years. However, as signs of a possible agreement between the US and China increased, prices gradually began to rebound. This trend was reinforced in June with the start of the conflict between Israel and Iran, although after a 12-day ceasefire, the price returned to moderate below \$70.0 dpb, pressured in turn by increases in OPEC production. Under this context, WTI averaged \$63.84 dpb, a 10.7% drop compared to the previous quarter. For 3Q-25, we anticipate that it will remain in the range of \$60.0-\$70.0 dpb, given the persistent global trade uncertainty.

TRÁMITES Y GESTIONES

EN COMERCIO EXTERIOR

Y ADUANAS



- » Obtención de Programa IMMEX
- » Esquema de Certificación en IVA e IEPS
- » Padrones Sectoriales
- » Revisión en Origen
- » Ampliación de Sensibles
- » Registro de empresa submanufacturera
- » PROSEC
- » Regla Octava

¡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

¿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



- » 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.