

2B
2026



TRADE LAW & CUSTOMS[®] magazine

Cumplimiento total en Comercio Exterior en México:
una necesidad imperante

Mtra. Daniella Martínez

La mujer en el comercio internacional: liderazgo, desafíos y oportunidades

Cristina Loo

Cuando el propósito se convierte en ventaja competitiva

Mtra. Elvia Cohen Lugo

El Impuesto Rosa no viaja ligero: Una carga invisible

Mtra. Ambar M. Calderón Ponce



REVISTA
Bilingüe



\$99.00 MXN



Descarga la
edición digital



OPERACIÓN INTEGRADA EFICIENCIA REAL

BF CONNECT
INTEGRACIÓN LOGÍSTICA 360

*No solo movemos carga.
Hacemos más eficiente toda tu cadena.*

Contáctanos

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

**UNIENDO TERRITORIOS,
CONECTANDO PERSONAS**





**SUMMIT
& EXPO | 2026**



18-19 MARZO CENTRO BANAMEX
CIUDAD DE MÉXICO

El evento líder de Logística, Comercio Exterior
y Carga en México y Centroamérica

**AQUÍ SE CONSTRUYEN LAS JUGADAS
QUE MUEVEN A LA LOGÍSTICA.
EL FUTURO SE JUEGA EN EQUIPO.**

Una estrategia ganadora necesita preparación, aliados y conexiones clave.

Capacitación: La táctica se entrena para tomar mejores decisiones.

Proveeduría: El proveedor correcto puede ser la pieza que falta en tu estrategia.

Networking: Haz equipo con quienes impulsan el sector y crean oportunidades reales.

► **+26,000** profesionales de la industria

► **+50** conferencias gratuitas

► **+650** expositores

expo.thelogisticsworld.com

SÍGUENOS     

Regístrate sin costo

LA ESTRATEGIA UNE.
La pasión nos mueve.



REVISTA BILINGÜE

¿Por qué anunciarse?

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

TRADE LAW & CUSTOMS magazine



TIRAJE

10,000
ejemplares
a nivel nacional
e internacional

PASS ALONG

4 lectores
por ejemplar

CIRCULACIÓN

En los
eventos más
importantes
del sector.



Distribución

INDUSTRIAS

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

LOCAL, NACIONAL E INTERNACIONAL:

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

GRATUITA

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



contacto@tlcmagazinemexico.com.mx

www.tlcmagazinemexico.com.mx

Tel. (55) 5351 5022 / Cel. (55) 44 99 7005

✕ @TLCMagazineMx

f @TLCMagazineMexico





TITANES DEL GOLF

1er **TORNEO**
INTER
ASOCIACIONES

TITANES

XGOLF X

9 GRUPOS

36 JUGADORES



DESCARLA LA APP



28 Y 29 MARZO 2026

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 Shoonewolf
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: 04-2013-07021 1253800-102., Impresor: High Tech Editores, Avenida 3 #51, Colonia San Pedro de los Pinos, C.P. 03800, Alcaldía Benito Juárez, Ciudad de México. ISSN 2683-2666 TRADE LAW & CUSTOMS MAGAZINE. Distribuidor: ALFESA COMERCIALIZACIÓN Y LOGISTICA, SA DE C.V. con domicilio en Calle Corona # 23, Col. Modelo, C.P. 53330, Naucalpan de Juárez, Estado de México. 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.

C12[®] | HUB

WE MOVE THE WORLD



5 AÑOS MOVIENDO AL MUNDO



Hacer
negocios



Networking
significativo



Collab
learning



Vivir
experiencias

13 AL 15 DE
MAYO 2026



SAVE THE DATE

Editorial



ESPAÑOL

En un entorno global marcado por tensiones geopolíticas, redefiniciones comerciales y desafíos internos en materia de seguridad y cumplimiento, el liderazgo no es opcional: es indispensable.

La edición marzo-abril 2026 de TLC Magazine México se viste de gala para reconocer y visibilizar el papel fundamental de las mujeres en el comercio exterior. Bajo el lema “Una mirada al liderazgo femenino dentro del comercio exterior”, este número convoca el análisis profundo de especialistas que, con temple y estrategia, influyen hoy en la toma de decisiones y la competitividad empresarial.

El contexto actual no podría ser más complejo. Nos sitúa en un escenario de gran complejidad. La reciente caída de un importante líder del crimen organizado en México abre interrogantes sobre la paz y la estabilidad en nuestras carreteras, puertos y corredores estratégicos. Reconocemos que la seguridad del país es el cimiento de la certeza operativa en el comercio internacional.

En el frente externo, la incertidumbre comercial vuelve a intensificarse. La discusión en Estados Unidos sobre la legalidad de aranceles impulsados por la administración Trump y la posibilidad de nuevos gravámenes de hasta 15% genera un clima de volatilidad que podría alterar flujos, cadenas de suministro y decisiones de inversión. A esto se suman movimientos geopolíticos como la renovada discusión sobre Groenlandia, la permanencia del régimen de Maduro y la delicada situación en Cuba, factores que reconfiguran equilibrios regionales y estratégicos.

En el interior de esta edición encontrará temas clave como la necesidad de un cumplimiento total en comercio exterior, la evolución del liderazgo femenino en el comercio internacional, el análisis del llamado Impuesto Rosa dentro de la cadena logística, la relevancia de la propiedad intelectual como eje estratégico, la figura del Agente Aduanal ante la reforma 2025, y los medios de defensa como el recurso de revocación y el juicio de nulidad, todo esto desde la mirada del liderazgo femenino en distintos frentes dentro de la actividad aduanera y de comercio exterior.

Más que una conmemoración, esta edición reafirma una convicción: el comercio exterior mexicano exige liderazgo femenino sólido, preparado y estratégico, capaz de generar confianza, competitividad y visión de largo plazo.

Hoy celebramos esa mirada.

Una mirada firme, informada y necesaria.

Porque el liderazgo también es parte del ADN del Comercio Exterior y Aduanas.

ENGLISH

In a global environment marked by geopolitical tensions, trade redefinitions, and internal challenges in terms of security and compliance, leadership is not optional: it is essential.

The March–April 2026 issue of TLC Magazine Mexico is dressed up to recognize and highlight the fundamental role of women in foreign trade. Under the slogan “A look at female leadership in foreign trade,” this issue brings together in-depth analysis from specialists who, with fortitude and strategy, influence decision-making and business competitiveness today.

The current context could not be more complex. It places us in a highly complex scenario. The recent fall of a major organized crime leader in Mexico raises questions about peace and stability on our roads, ports, and strategic corridors. We recognize that the country’s security is the foundation of operational certainty in international trade.

On the external front, trade uncertainty is intensifying once again. The discussion in the United States about the legality of tariffs imposed by the Trump administration and the possibility of new levies of up to 15% is creating a climate of volatility that could disrupt flows, supply chains, and investment decisions. Added to this are geopolitical developments such as the renewed discussion on Greenland, the permanence of Maduro’s regime, and the delicate situation in Cuba, factors that are reshaping regional and strategic balances.

Inside this edition, you will find key topics such as the need for full compliance in foreign trade, the evolution of female leadership in international trade, an analysis of the so-called Pink Tax within the logistics chain, the relevance of intellectual property as a strategic axis, the role of the Customs Agent in the face of the 2025 reform, and means of defense such as revocation and nullity proceedings, all from the perspective of female leadership on different fronts within customs and foreign trade.

More than a commemoration, this edition reaffirms a conviction: Mexican foreign trade requires solid, prepared, and strategic female leadership capable of generating confidence, competitiveness, and long-term vision.

Today we celebrate that perspective.

A firm, informed, and necessary perspective.

Because leadership is also part of the DNA of Foreign Trade and Customs.



TRES DÍAS PARA CONECTAR, INTERCAMBIAR IDEAS Y GENERAR OPORTUNIDADES REALES DE NEGOCIO

*Three days to connect, exchange ideas, and
create real business opportunities*



LÍDERES Y TOMADORES
DE DECISIÓN
*Industry leaders &
decision-makers*



NETWORKING
ESTRATÉGICO
*Strategic
Networking*



OPORTUNIDADES
REALES DE NEGOCIO
*Real Business
Opportunities*



MAYO
27-29
Sede

JW MARRIOTT®

AMTIMEXICO.COM



CUOTAS
Fees

*Precios incluyen IVA
*Prices include VAT

Socios:
\$67,000.00 mxn
General:
\$71,000.00 mxn

Índice

10

TLC News

- TLC Asociados participa en la Misión Comercial de Canadá a México 2026
- México refuerza su dependencia comercial de Norteamérica rumbo a la revisión del T-MEC
- Aduanas alcanzan recaudación histórica en 2025 con 1.4 billones de pesos
- Agentes aduanales aceleran capacitación ante profunda reforma a la Ley Aduanera

14

TLC News

PATROCINADORES

- AMTI inicia el año con análisis estratégico sobre T-MEC y competitividad intermodal
- Prime Route: La nueva línea de transporte de Interdabs que convierte el riesgo logístico en ventaja competitiva
- MEDMAC y AMTI lanzan el 1er Torneo Inter-Asociaciones “Titanes de la Logística” con tecnología Live Scoring

Mantente actualizado con cursos, artículos, noticias y más.

¡Únete a nuestra comunidad!



Artículos

EDICIÓN ESPECIAL

Una mirada al liderazgo femenino dentro del comercio exterior

18

Cumplimiento total en comercio exterior en México:
una necesidad imperante

Mtra. Daniella Martínez



32

Cuando el propósito se convierte en ventaja competitiva:
Ética, cumplimiento y confianza en los negocios globales

Mtra. Elvia L. Cohen Lugo



46

El Impuesto Rosa no viaja ligero:
Una carga invisible

Mtra. Ámbar M. Calderón



56

La mujer en el comercio internacional: liderazgo, desafíos y oportunidades

Cristina Loo



62

La Fortaleza Industrial de Tijuana: El Impacto del Sector Metalmeccánico en la Competitividad Regional

Mtra. Mariana G. Montalvo Martino



74

La Propiedad Intelectual como eje estratégico del comercio exterior

Lic. Irely Aquique





Agentes aduanales aceleran capacitación ante profunda reforma a la Ley Aduanera

Más de 800 agentes aduanales en México, incluidos los de Altamira y Tampico, se encuentran en un proceso intensivo de capacitación para cumplir con las recientes modificaciones a la Ley Aduanera aprobadas a finales del año pasado por la Cámara de Diputados.

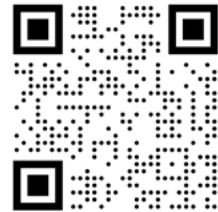
La Asociación de Agentes Aduanales de Altamira y Tampico reconoció que deberán reforzar talleres y certificaciones para comprender a fondo los cambios, que amplían sus funciones más allá del despacho de mercancías. Ahora, además de gestionar trámites ante el Servicio de Administración Tributaria y la Agencia Nacional de Aduanas de México, asumen mayores responsabilidades en materia de supervisión y cumplimiento.



En la zona sur, cerca de 25 agencias participarán en certificaciones junto con miembros de la Confederación (CAAAREM). Los representantes del sector señalaron que la reforma implica riesgos adicionales, al convertirlos prácticamente en auditores de sus propios clientes, con nuevas obligaciones y posibles sanciones en caso de incumplimiento.

No te pierdas las capacitaciones que hemos tenido en Hagamos un Trueque respecto a los cambios dentro de la Ley Aduanera para Agentes Aduanales, escanea el QR y conócelas:

Don't miss out on the training sessions we've had at Hagamos un Trueque regarding changes to the Customs Law for Customs Agents. Scan the QR code to find out more:



Customs agents accelerate training ahead of major reform to Customs Law

More than 800 customs agents in Mexico, including those in Altamira and Tampico, are undergoing intensive training to comply with recent amendments to the Customs Law approved at the end of last year by the Chamber of Deputies.

The Association of Customs Agents of Altamira and Tampico acknowledged that they will need to reinforce workshops and certifications to fully understand the changes, which expand their functions beyond the clearance of goods. Now, in addition to handling procedures with the Tax Administration Service and the National Customs Agency of Mexico, they are taking on greater responsibilities in terms of supervision and compliance.

In the southern region, about 25 agencies will participate in certifications together with members of the Confederation (CAAAREM). Industry representatives pointed out that the reform entails additional risks, as it effectively turns them into auditors of their own clients, with new obligations and possible penalties for non-compliance.

Aduanas alcanzan recaudación histórica en 2025 con 1.4 billones de pesos

Las aduanas mexicanas registraron en 2025 la mayor recaudación de su historia, al captar 1 billón 449,461 millones de pesos, un crecimiento anual de 15.5%, según datos de la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM). Con ello, los ingresos por comercio exterior representaron cerca del 27% de la recaudación tributaria total del país.

El desempeño estuvo impulsado por una fiscalización más estricta, mayor control en recintos aduaneros y combate a la evasión, especialmente en importaciones temporales, comercio electrónico y mensajería. El IEPS lideró el crecimiento con un alza de 53.8%, seguido por el IGI con 20.8%, mientras que el IVA creció 8.3%.

Las aduanas marítimas concentraron más de la mitad de los ingresos, consolidándose como el principal motor recaudatorio. Este resultado supera los niveles previos a la pandemia y posiciona a las aduanas como pieza clave en la estrategia fiscal del gobierno para 2026.

Customs achieves record revenue in 2025 with 1.4 trillion pesos

In 2025, Mexican customs recorded the highest revenue in its history, collecting 1 trillion 449.461 billion pesos, an annual growth of 15.5%, according to data from the National Customs Agency of Mexico (ANAM). As a result, foreign trade revenues accounted for nearly 27% of the country's total tax revenue.

This performance was driven by stricter enforcement, greater control at customs facilities, and the fight against tax evasion, especially in temporary imports, e-commerce, and courier services. The IEPS led the growth with a 53.8% increase, followed by the IGI with 20.8%, while VAT grew by 8.3%.

Maritime customs accounted for more than half of the revenue, consolidating its position as the main driver of tax collection. This result exceeds pre-pandemic levels and positions customs as a key part of the government's fiscal strategy for 2026.



ULINE
ESPECIALISTAS EN MATERIAL DE EMPAQUE

CONTENEDORES PARA CARGA A GRANEL
ORDENE HOY – RECIBA MAÑANA

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



TLC Asociados participa en la Misión Comercial de Canadá a México 2026

TLC Asociados formó parte de la Misión Comercial de Canadá a México 2026, considerada la mayor delegación empresarial canadiense realizada en el país. La firma estuvo representada por su Directora de Desarrollo de Negocios, Mtra. Elvia Cohen, en representación de la CEO, Mtra. Daniella Martínez.

El encuentro, organizado por la Embajada y los Consulados de Canadá en México, reunió a empresas especializadas en tecnologías limpias interesadas en generar alianzas estratégicas con el sector productivo nacional. La misión fue encabezada por el Ministro de Comercio de Canadá, Dominic LeBlanc, y el Ministro de Agricultura y Agroalimentación, Heath MacDonald, con la participación del Secretario de Economía de México, Marcelo Ebrard.



Durante la sesión plenaria y las reuniones B2B celebradas en el Hyatt Regency Polanco, se analizaron oportunidades en sectores como tratamiento de agua, manejo de residuos, movilidad y eficiencia energética. En el marco del evento también se formalizó un acuerdo entre el Consejo Coordinador Empresarial y el Consejo Empresarial de Canadá.

La participación de TLC Asociados refuerza su compromiso con la cooperación bilateral y el acompañamiento estratégico a empresas que operan en entornos internacionales con enfoque en cumplimiento y certeza jurídica.

TLC Asociados participates in the Canadian Trade Mission to Mexico 2026

TLC Asociados was part of the 2026 Canadian Trade Mission to Mexico, considered the largest Canadian business delegation ever to visit the country. The firm was represented by its Director of Business Development, Elvia Cohen, on behalf of the CEO, Daniella Martínez.

The meeting, organized by the Canadian Embassy and Consulates in Mexico, brought together companies specializing in clean technologies interested in forming strategic alliances with the national productive sector. The mission was led by Canadian Minister of Trade Dominic LeBlanc and Minister of Agriculture and Agri-Food Heath MacDonald, with the participation of Mexican Secretary of Economy Marcelo Ebrard.

During the plenary session and B2B meetings held at the Hyatt Regency Polanco, opportunities in sectors such as water treatment, waste management, mobility, and energy efficiency were analyzed. An agreement between the Business Coordinating Council and the Business Council of Canada was also formalized during the event.

TLC Asociados' participation reinforces its commitment to bilateral cooperation and strategic support for companies operating in international environments with a focus on compliance and legal certainty.

México refuerza su dependencia comercial de Norteamérica rumbo a la revisión del T-MEC

Al cierre de 2025, México alcanzó un nivel histórico de integración comercial con Estados Unidos y Canadá, sus socios del T-MEC. De acuerdo con datos de Banco de México, 86.4 de cada 100 dólares obtenidos por exportaciones tuvieron como destino el bloque norteamericano.

Las exportaciones totales sumaron un récord de 664 mil 837 millones de dólares, de los cuales 574 mil 144 millones correspondieron a Estados Unidos y Canadá. El mercado estadounidense concentró 551 mil 975 millones de dólares, equivalentes al 83% del total exportado, reflejando un aumento frente al 81.2% registrado en 2020, impulsado principalmente por el fenómeno del nearshoring.

Por su parte, las exportaciones hacia Canadá alcanzaron 22 mil 168 millones de dólares, representando el 3.3% del total y su nivel más alto desde que existen registros.

Mexico strengthens its trade dependence on North America ahead of the USMCA review

At the end of 2025, Mexico reached a historic level of trade integration with the United States and Canada, its USMCA partners. According to data from the Bank of Mexico, 86.4 out of every 100 dollars earned from exports went to the North American bloc.

Total exports reached a record \$664.837 billion, of which \$574.144 billion went to the United States and Canada. The U.S. market accounted for \$551.975 billion, equivalent to 83% of total exports, reflecting an increase from 81.2% in 2020, driven mainly by the phenomenon of nearshoring.

Exports to Canada reached \$22.168 billion, representing 3.3% of the total and the highest level since records began.

Historically, regional dependence was 85.7% in 1993, decreased to 80.5% in 2012, and rebounded in 2025. This scenario is particularly relevant in light of the upcoming review of the USMCA and trade tensions in the region.



Importa y exporta desde y hacia México

Además, ofrecemos Guías de Paquetería, en una sola Plataforma Digital

www.pak2go.com

2GO Logistics

Contáctanos | info@2gologistics.com

[f](#) [i](#) [y](#) [t](#) @2go.logistics @pak2go @pak2gopdv www.2gologistics.com www.pak2go.com



AMTI inicia el año con análisis estratégico sobre T-MEC y competitividad intermodal

La Asociación Mexicana del Transporte Intermodal (AMTI) celebró su primer encuentro del 2026 reuniendo a socios, aliados estratégicos e invitados especiales en un desayuno-conferencia centrado en el panorama económico y logístico de México.

La Directora General de la Asociación, Lic. Yolanda Esquivel, fue la encargada de dar la bienvenida al auditorio, mientras que el Presidente del organismo, Luis Hernández, inauguró formalmente el evento destacando que uno de los principales objetivos de la AMTI es posicionar al transporte intermodal como un elemento estratégico para la competitividad y el desarrollo económico del país.



Durante la conferencia, Vladimir Saldaña y Rubén Ortega, Director y Socio Director de Grupo Cuadrante, respectivamente, analizaron el entorno económico actual y su impacto en la competitividad del sector intermodal. Subrayaron que la revisión del T-MEC en 2026 será determinante para el futuro de las exportaciones y la inversión nacional y extranjera.

Plantearon cuatro posibles escenarios: la extensión del tratado por 16 años adicionales, una renegociación mediante enmiendas, revisiones anuales prolongadas o incluso la salida formal de alguno de los socios.

Con este tipo de encuentros, la AMTI busca fortalecer el networking entre actores clave de la industria logística, clientes finales y asociaciones estratégicas del sector.

AMTI begins the year with strategic analysis of USMCA and intermodal competitiveness

The Mexican Intermodal Transport Association (AMTI) held its first meeting of 2026, bringing together members, strategic allies, and special guests for a breakfast conference focused on Mexico's economic and logistical outlook.

The Association's Director General, Yolanda Esquivel, welcomed the audience, while the organization's President, Luis Hernández, formally opened the event, highlighting that one of AMTI's main objectives is to position intermodal transport as a strategic element for the country's competitiveness and economic development.

During the conference, Vladimir Saldaña and Rubén Ortega, Director and Managing Partner of Grupo Cuadrante, respectively, analyzed the current economic environment and its impact on the competitiveness of the intermodal sector. They stressed that the review of the USMCA in 2026 will be decisive for the future of exports and domestic and foreign investment.

They proposed four possible scenarios: the extension of the treaty for an additional 16 years, renegotiation through amendments, prolonged annual reviews, or even the formal withdrawal of one of the partners.

With this type of meeting, AMTI seeks to strengthen networking among key players in the logistics industry, end customers, and strategic partnerships in the sector.



MEDMAC y AMTI lanzan el 1er Torneo Inter-Asociaciones “Titanes de la Logística” con tecnología Live Scoring

Durante el desayuno mensual de la Asociación Mexicana del Transporte Intermodal (AMTI), se presentó oficialmente el 1er Torneo Inter-Asociaciones “Titanes de la Logística”, una iniciativa organizada por MEDMAC que busca fortalecer la integración del gremio logístico en un espacio neutral de convivencia y networking.

El torneo se llevará a cabo el 28 y 29 de marzo de 2026 en el Club de Golf El Valle, bajo un formato exclusivo que combina tres pilares: deportivo, networking y familiar. La competencia se jugará en modalidad “A Go-Go” en un campo de 9 hoyos, diseñado para fomentar la interacción entre socios de distintas cámaras y asociaciones. Además, contará con Zonas VIP para el cierre de negocios y un área de Mini Golf para principiantes y niños.

Uno de los elementos más innovadores será el Scorecard Live Interactivo, una Web App desarrollada para el evento que permitirá seguir el leaderboard en tiempo real, marcando un avance en la digitalización de encuentros del sector.

Con esta iniciativa, MEDMAC y la AMTI impulsan una nueva forma de conexión estratégica dentro de la industria logística.



Para registro y mayor información sobre esta alianza estratégica del sector:

For registration and more information about this strategic alliance in the sector:



MEDMAC y AMTI lanzan el 1er Torneo Inter-Asociaciones “Titanes de la Logística” con tecnología Live Scoring

During the monthly breakfast meeting of the Mexican Intermodal Transport Association (AMTI), the 1st Inter-Association Tournament “Titans of Logistics” was officially presented. This initiative, organized by MEDMAC, seeks to strengthen the integration of the logistics sector in a neutral space for networking and socializing.

The tournament will take place on March 28 and 29, 2026, at the El Valle Golf Club, under an exclusive format that combines three pillars: sports, networking, and family. The competition will be played in “A Go-Go” mode on a 9-hole course, designed to encourage interaction between members of different chambers and associations. In addition, there will be VIP areas for closing deals and a mini golf area for beginners and children.

One of the most innovative elements will be the Interactive Live Scorecard, a web app developed for the event that will allow the leaderboard to be followed in real time, marking a step forward in the digitization of events in the sector.

With this initiative, MEDMAC and AMTI are promoting a new form of strategic connection within the logistics industry.



Prime Route: La nueva línea de transporte de Interdabs que convierte el riesgo logístico en ventaja competitiva

En un contexto donde el transporte terrestre dejó de ser un simple servicio operativo, Interdabs presentó Prime Route, su nueva línea de transporte estratégico diseñada para convertir el riesgo logístico en una ventaja competitiva.

El entorno 2026 en México y Norteamérica está marcado por mayor fiscalización aduanera, controles estrictos de Carta Porte, exigencias de trazabilidad y presión regulatoria, además del impacto del nearshoring y cadenas de suministro más frágiles. Frente a este escenario, Prime Route surge con un enfoque distinto: no solo mover mercancía, sino proteger la continuidad del negocio.



Bajo un modelo alineado a la promesa 4PL de Interdabs, Prime Route integra infraestructura, talento y tecnología para “gobernar” la operación. Cada embarque opera con criterios claros de gestión de riesgo, monitoreo activo y toma de decisiones basada en datos.

La plataforma incorpora rastreo satelital continuo, monitoreo del operador, cámaras duales, botón de pánico y cumplimiento de normas como NOM-003-SCT2, NOM-034-SCT2 y NOM-194-SCFI-2015. Además, combina inteligencia artificial con experiencia del cliente para anticipar riesgos y fortalecer la trazabilidad.

Prime Route no busca competir por precio, sino por confiabilidad. Su propuesta está dirigida a sectores con alta exposición regulatoria como manufactura avanzada, automotriz, acero y retail estratégico, apostando por una logística más inteligente, estructurada y orientada a largo plazo.

Prime Route: Interdabs' new transport line that turns logistical risk into competitive advantage

In a context where ground transportation is no longer a simple operational service, Interdabs introduced Prime Route, its new strategic transportation line designed to turn logistical risk into a competitive advantage.

The 2026 environment in Mexico and North America is marked by increased customs enforcement, strict Waybill controls, traceability requirements, and regulatory pressure, in addition to the impact of nearshoring and more fragile supply chains. Faced with this scenario, Prime Route emerges with a different approach: not only moving goods, but protecting business continuity.

Under a model aligned with Interdabs' 4PL promise, Prime Route integrates infrastructure, talent, and technology to “govern” the operation. Each shipment operates with clear risk management criteria, active monitoring, and data-driven decision-making.

The platform incorporates continuous satellite tracking, operator monitoring, dual cameras, a panic button, and compliance with standards such as NOM-003-SCT2, NOM-034-SCT2, and NOM-194-SCFI-2015. In addition, it combines artificial intelligence with customer experience to anticipate risks and strengthen traceability.

Prime Route does not seek to compete on price, but on reliability. Its proposal is aimed at sectors with high regulatory exposure such as advanced manufacturing, automotive, steel, and strategic retail, betting on smarter, more structured, and long-term logistics.



Confederación
Latinoamericana de
Agentes Aduanales A.C.



PRE✓VALIDADOR CLAA

**CONTIENE CONTROLES
PARA ASEGURAR EL CUMPLIMIENTO
DE OBLIGACIONES CONFORME
A LA REFORMA DE LA LEY ADUANERA**

**Y CONTROLES
ESPECIFICOS**
QUE SE REQUIEREN
POR PATENTE.

El servicio de prevalidación

NO REQUIERE AFILIACIÓN

**Cobro de contraprestación en
fecha posterior a la modulación
de sus operaciones.**

(excepto importación definitiva
de vehículos usados)

Contacto

55 4601 8645 y 33 11 48 15 05 | Ing. Liliana Pérez Güitron

Más información en:

 www.claa.mx/prevalidacion-electronica-de-pedimentos/



ClaaMexico



ClaaMx



ClaaMx



ClaaMx



ClaaMexico

Cumplimiento total en comercio exterior en México: una necesidad imperante

Full compliance in foreign trade in Mexico: an urgent necessity

Mtra. Daniella Martínez



Mtra. Daniella Martínez

CEO del Corporativo TLC Asociados, Directora General de TLC Magazine México, Co-fundadora de Trade & Law College y K-Shield, así como Vicepresidenta de Comercio Exterior en CONCANACO SERVYTUR. Cuenta con más de 20 años de trayectoria en comercio exterior, destacándose como asesora en seguridad de la cadena de suministro.

Ha participado en programas piloto de C-TPAT y OEA y forma parte del Cuarto de Junto como asesora en tratados comerciales. Su experiencia abarca sectores farmacéutico, automotriz, tecnológico, agrícola y alimenticio.

Empresaria y líder, combina su visión estratégica con un firme compromiso por el fortalecimiento del comercio formal en México.

CEO of Corporativo TLC Asociados, General Director of TLC Magazine Mexico, Co-founder of Trade & Law College and K-Shield, as well as Vice President of Foreign Trade at CONCANACO SERVYTUR. She has more than 20 years of experience in foreign trade, standing out as an advisor on supply chain security.

She has participated in C-TPAT and AEO pilot programs and is a member of the Cuarto de Junto as an advisor on trade agreements. Her experience spans the pharmaceutical, automotive, technology, agricultural, and food sectors.

An entrepreneur and leader, she combines her strategic vision with a firm commitment to strengthening formal trade in Mexico.



En un entorno donde las cadenas de suministro son cada vez más complejas, las autoridades aduaneras y fiscales intensifican sus mecanismos de supervisión, y los riesgos operativos y reputacionales pueden tener consecuencias severas, el **cumplimiento total** —o *full compliance*, como se le denomina en el ámbito del comercio exterior— se ha convertido en un componente estratégico e indispensable para cualquier empresa que participe en operaciones transfronterizas.

El término *compliance* o cumplimiento normativo ya no se limita a la correcta declaración arancelaria, a la integración documental o a la administración del Anexo 24. Hoy implica una **cultura corporativa de cumplimiento integral**, que abarca la gestión de riesgos, la trazabilidad de mercancías, controles internos robustos y una preparación permanente ante auditorías y procesos de fiscalización. En este contexto, la implementación de auditorías preventivas y programas sólidos de cumplimiento resulta crucial para que las empresas operen dentro del marco legal, mitiguen sanciones y aprovechen oportunidades comerciales legítimas.



In an environment where supply chains are becoming increasingly complex, customs and tax authorities are stepping up their oversight mechanisms, and operational and reputational risks can have severe consequences, **full compliance**—or full compliance, as it is known in the field of foreign trade—has become a strategic and indispensable component for any company involved in cross-border operations.

The term compliance is no longer limited to correct customs declarations, document integration, or Annex 24 administration. Today, it implies a **corporate culture of comprehensive compliance**, encompassing risk management, goods traceability, robust internal controls, and ongoing preparation for audits and inspection processes. In this context, the implementation of preventive audits and solid compliance programs is crucial for companies to operate within the legal framework, mitigate penalties, and take advantage of legitimate business opportunities.



A nivel internacional, los gobiernos han reforzado sus sistemas aduaneros y de control del comercio exterior con el objetivo de asegurar el cumplimiento de regulaciones cada vez más estrictas. Autoridades como la Unión Europea, Estados Unidos —a través del *Customs and Border Protection* (CBP)— y otros organismos aduaneros han ampliado sus facultades de auditoría, incorporando herramientas de análisis de datos (big data), inteligencia artificial y esquemas de monitoreo continuo para identificar conductas de riesgo y actividades fraudulentas. Asimismo, han fortalecido los cruces de información con otros organismos gubernamentales para validar la veracidad de los datos declarados ante cada institución. En este escenario, los programas de compliance robustos dejan de ser deseables para convertirse en una condición operativa básica.

Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), el volumen del comercio mundial de mercancías enfrentó un entorno volátil durante 2023. La OMC estimó que el crecimiento del comercio global sería de aproximadamente 0.8% ese año, lo que representó una desaceleración significativa respecto de periodos anteriores, derivada de factores como tensiones geopolíticas, inflación y políticas comerciales restrictivas.

Este estancamiento, combinado con una recuperación moderada proyectada para 2024 y 2025, subraya la importancia de contar con sistemas de cumplimiento robustos que permitan a las empresas adaptarse a entornos cambiantes y a la creciente incertidumbre de las cadenas de suministro globales.

Internationally, governments have strengthened their customs and foreign trade control systems with the aim of ensuring compliance with increasingly strict regulations. Authorities such as the European Union, the United States—through Customs and Border Protection (CBP)—and other customs agencies have expanded their auditing powers, incorporating data analysis tools (big data), artificial intelligence, and continuous monitoring schemes to identify risky behavior and fraudulent activities. They have also strengthened information exchanges with other government agencies to validate the accuracy of the data declared to each institution. In this scenario, robust compliance programs are no longer desirable but have become a basic operating condition.

According to the World Trade Organization (WTO), the volume of world trade in goods faced a volatile environment during 2023. The WTO estimated that global trade growth would be approximately 0.8% that year, representing a significant slowdown from previous periods, due to factors such as geopolitical tensions, inflation, and restrictive trade policies.

This stagnation, combined with a moderate recovery projected for 2024 and 2025, underscores the importance of robust compliance systems that enable companies to adapt to changing environments and the growing uncertainty of global supply chains.

Cumplimiento como estrategia internacional

La necesidad de compliance va más allá del mero cumplimiento legal. Con la proliferación de mecanismos como el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio, así como la armonización de controles no arancelarios (SPS y TBT) y la digitalización de los procesos aduaneros, muchas jurisdicciones han incrementado sus controles y requerimientos de información detallada para prevenir fraudes, evasión fiscal y contrabando.

Compliance as an international strategy

The need for compliance goes beyond mere legal compliance. With the proliferation of mechanisms such as the World Trade Organization's Trade Facilitation Agreement, as well as the harmonization of non-tariff controls (SPS and TBT) and the digitization of customs processes, many jurisdictions have increased their controls and detailed information requirements to prevent fraud, tax evasion, and smuggling.



La situación en México: fiscalización intensificada

En México, las aduanas desempeñan un papel central dentro del sistema fiscal nacional. De acuerdo con datos publicados por El Financiero, las aduanas aportaron más del 25% de los ingresos tributarios durante el ciclo 2023–2024, con una recaudación equivalente al 3.6% del PIB nacional entre enero y noviembre de 2024.

Este incremento evidencia la relevancia estratégica de las operaciones aduaneras y su impacto directo en la economía nacional, pero también refleja una fiscalización más intensa por parte de las autoridades para garantizar el cumplimiento normativo y la correcta determinación de contribuciones.



The situation in Mexico: intensified enforcement

In Mexico, customs plays a central role in the national tax system. According to data published by El Financiero, customs contributed more than 25% of tax revenues during the 2023–2024 cycle, with collections equivalent to 3.6% of national GDP between January and November 2024.

This increase highlights the strategic importance of customs operations and their direct impact on the national economy, but it also reflects more intense enforcement by the authorities to ensure regulatory compliance and the correct determination of taxes.

El Servicio de Administración Tributaria (SAT), como parte de su **Plan Maestro 2025**, ha intensificado la fiscalización en materia de comercio exterior con resultados cuantificables:

- Entre enero y septiembre de 2025, la eficacia en la fiscalización del comercio exterior alcanzó 89%, superando la meta establecida por la Secretaría de Hacienda.
- Esta estrategia generó una recaudación de 73,325 millones de pesos exclusivamente en comercio exterior, superando los objetivos inicialmente planteados.

Estos datos confirman una tendencia clara:

la autoridad no solo incrementa el número de auditorías y revisiones profundas, sino que también consolida mecanismos tecnológicos y analíticos para el cruce de información y la detección de irregularidades con mayor precisión.

Adicionalmente, el SAT ha fortalecido las auditorías sobre regímenes especiales, como la importación temporal, así como las verificaciones de origen, lo que ha elevado de manera significativa la percepción de riesgo entre las empresas que operan bajo estos esquemas.



The Tax Administration Service (SAT), as part of its **Master Plan 2025**, has intensified enforcement in the area of foreign trade with quantifiable results:

- Between January and September 2025, the effectiveness of foreign trade oversight reached 89%, exceeding the goal set by the Ministry of Finance.
- This strategy generated 73.325 billion pesos in revenue from foreign trade alone, exceeding the initial targets.

These data confirm a clear trend: the authority is not only increasing the number of audits and in-depth reviews, but also consolidating technological and analytical mechanisms for cross-checking information and detecting irregularities with greater precision.

In addition, the SAT has strengthened audits on special regimes, such as temporary imports, as well as origin verifications, which has significantly increased the perception of risk among companies operating under these schemes.



Del cumplimiento básico al cumplimiento total

Mientras que el cumplimiento tradicional en comercio exterior se enfocaba principalmente en la presentación de documentación y la correcta declaración de operaciones, el **cumplimiento total** o **full compliance** implica:

- Implementar controles internos que aseguren la integridad de cada operación internacional.
- Garantizar la trazabilidad de las mercancías desde su origen hasta su destino final.
- Conocer a fondo la cadena productiva y exigir que los socios comerciales adopten sistemas de cumplimiento equivalentes.
- Integrar sistemas de gestión de riesgos que permitan anticipar inconsistencias y corregirlas oportunamente.

En esencia, el *full compliance* busca que la operación real, la información registrada y los datos reportados a las autoridades coincidan plenamente, con certeza y trazabilidad.



From basic compliance to full compliance

While traditional compliance in foreign trade focused mainly on the presentation of documentation and the correct declaration of operations, full compliance involves:

- Implementing internal controls to ensure the integrity of each international transaction.
- Ensuring the traceability of goods from their origin to their final destination.
- Having a thorough understanding of the production chain and requiring trading partners to adopt equivalent compliance systems.
- Integrating risk management systems that allow inconsistencies to be anticipated and corrected in a timely manner.

Essentially, full compliance seeks to ensure that actual operations, recorded information, and data reported to authorities are fully consistent, accurate, and traceable.



Los beneficios de este enfoque no se limitan a evitar sanciones, embargos o la cancelación de programas como IMMEX o certificaciones IVA-IEPS. Un programa sólido de cumplimiento total permite:

- 
Reducir la exposición a responsabilidades fiscales, aduaneras y penales.
- 
Facilitar la liberación de mercancías y acceder a beneficios como trato diferenciado, menor número de revisiones físicas o procedimientos más ágiles.
- 
Fortalecer la confianza de socios comerciales y agentes aduanales a nivel nacional e internacional.
- 
Consolidar la reputación corporativa, especialmente frente a la autoridad.

Hoy, las empresas deben planear el cumplimiento de manera estratégica, sin improvisaciones ni operaciones de último momento. Toda la cadena de suministro debe estar alineada para contar con documentación completa, integrada y debidamente sustentada. El desarrollo de políticas internas, *checklists* y equipos especializados de cumplimiento permite prevenir contingencias y, a largo plazo, fortalecer la relación con clientes y autoridades.

The benefits of this approach are not limited to avoiding penalties, seizures, or the cancellation of programs such as IMMEX or VAT-STPS certifications. A robust full compliance program allows you to:

- 
Reduce exposure to tax, customs, and criminal liabilities.
- 
Facilitate the release of goods and access benefits such as differentiated treatment, fewer physical inspections, or more streamlined procedures.
- 
Strengthen the confidence of business partners and customs agents nationally and internationally.
- 
Consolidate corporate reputation, especially with the authorities.

Today, companies must plan compliance strategically, without improvisation or last-minute operations. The entire supply chain must be aligned to ensure complete, integrated, and properly supported documentation. The development of internal policies, checklists, and specialized compliance teams allows for the prevention of contingencies and, in the long term, strengthens relationships with customers and authorities.



Acciones clave para un programa de cumplimiento total

Entre las acciones fundamentales que una empresa debe considerar se encuentran:

Diagnóstico inicial y mapeo de riesgos

Realizar un análisis exhaustivo de los procesos actuales de comercio exterior para identificar brechas de cumplimiento, inconsistencias documentales y vulnerabilidades operativas.

Diseño de políticas y procedimientos internos

Establecer lineamientos claros para:

- Clasificación arancelaria y valoración en aduana.
- Gestión de certificados de origen.
- Control y actualización del Anexo 24, pedimentos, regímenes y beneficios fiscales.
- Integración del expediente aduanero y trazabilidad documental.
- Implementación de indicadores clave de cumplimiento (Key Compliance Indicators – KCI).



Key actions for a comprehensive compliance program

Among the fundamental actions that a company should consider are:

Initial diagnosis and risk mapping

Conduct a thorough analysis of current foreign trade processes to identify compliance gaps, documentary inconsistencies, and operational vulnerabilities.

Design of internal policies and procedures

Establish clear guidelines for:

- Tariff classification and customs valuation.
- Management of certificates of origin.
- Control and updating of Annex 24, customs declarations, regimes, and tax benefits.
- Integration of customs files and document traceability.
- Implementation of key compliance indicators (Key Compliance Indicators – KCI).

Capacitación continua del personal

El cumplimiento no es estático, y menos en un entorno regulatorio como el mexicano. El personal debe mantenerse actualizado respecto de cambios normativos, criterios de autoridad y mejores prácticas en gestión de riesgos aduaneros.

Auditorías internas y simulacros de evaluación

La realización periódica de auditorías internas y simulacros ante posibles revisiones externas fortalece la preparación organizacional y permite validar que la operación real, la información registrada y los datos reportados coincidan plenamente.

Coordinación con agentes aduanales y proveedores

Los agentes aduanales, transportistas y proveedores logísticos deben cumplir con estándares de *compliance* alineados. La empresa debe asegurarse de que sus socios mantengan perfiles de riesgo bajo y prácticas consistentes con su programa de cumplimiento.



Continuous staff training

Compliance is not static, especially in a regulatory environment such as Mexico's. Staff must keep up to date with regulatory changes, authority criteria, and best practices in customs risk management.

Internal audits and assessment drills

Regular internal audits and drills in preparation for possible external reviews strengthen organizational preparedness and allow for validation that actual operations, recorded information, and reported data are fully consistent.

Coordination with customs agents and suppliers

Customs agents, carriers, and logistics providers must comply with aligned compliance standards. The company must ensure that its partners maintain low risk profiles and practices consistent with its compliance program.



Conclusión

El cumplimiento total o *full compliance* en comercio exterior ya no puede concebirse como una opción ni como un simple mecanismo de control interno. En un entorno global de crecimiento moderado, tensiones económicas y regulación cada vez más estricta, contar con un sistema integral de cumplimiento permite asegurar:

- ▮ Certeza operativa y jurídica en la planeación y ejecución de operaciones de comercio exterior.
- ▮ Mitigación de riesgos financieros, fiscales y administrativos ante auditorías permanentes.
- ▮ Mayor eficiencia y competitividad al responder con precisión y trazabilidad a los requerimientos de las autoridades.



Conclusion

Full compliance in foreign trade can no longer be conceived as an option or a simple internal control mechanism. In a global environment of moderate growth, economic tensions, and increasingly strict regulation, having a comprehensive compliance system ensures:

- ▮ Operational and legal certainty in the planning and execution of foreign trade operations.
- ▮ Mitigation of financial, fiscal, and administrative risks in the face of ongoing audits.
- ▮ Greater efficiency and competitiveness by responding accurately and traceably to the requirements of the authorities.

El área de comercio exterior ha dejado de ser un departamento aislado para convertirse en un componente estratégico que interactúa con la gestión de riesgos, la sostenibilidad del negocio y la estrategia corporativa.

Para México, cuya economía está profundamente vinculada al comercio internacional, el fortalecimiento de capacidades de cumplimiento en empresas grandes, medianas y pequeñas es indispensable. Un programa de cumplimiento total no solo protege frente a multas y contingencias legales, sino que impulsa la competitividad y la integración en cadenas globales de valor, donde la confianza, la trazabilidad y el respeto a las normas internacionales son factores diferenciadores.

En un mundo donde las reglas cambian constantemente, la información es inmediata y los errores se amplifican, el compliance deja de ser una opción para convertirse en un factor estratégico de supervivencia y éxito empresarial.



The foreign trade area is no longer an isolated department but has become a strategic component that interacts with risk management, business sustainability, and corporate strategy.

For Mexico, whose economy is deeply linked to international trade, strengthening compliance capabilities in large, medium, and small companies is essential. A comprehensive compliance program not only protects against fines and legal contingencies, but also promotes competitiveness and integration into global value chains, where trust, traceability, and respect for international standards are differentiating factors.

In a world where rules are constantly changing, information is immediate, and mistakes are amplified, compliance is no longer an option but a strategic factor for business survival and success.



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

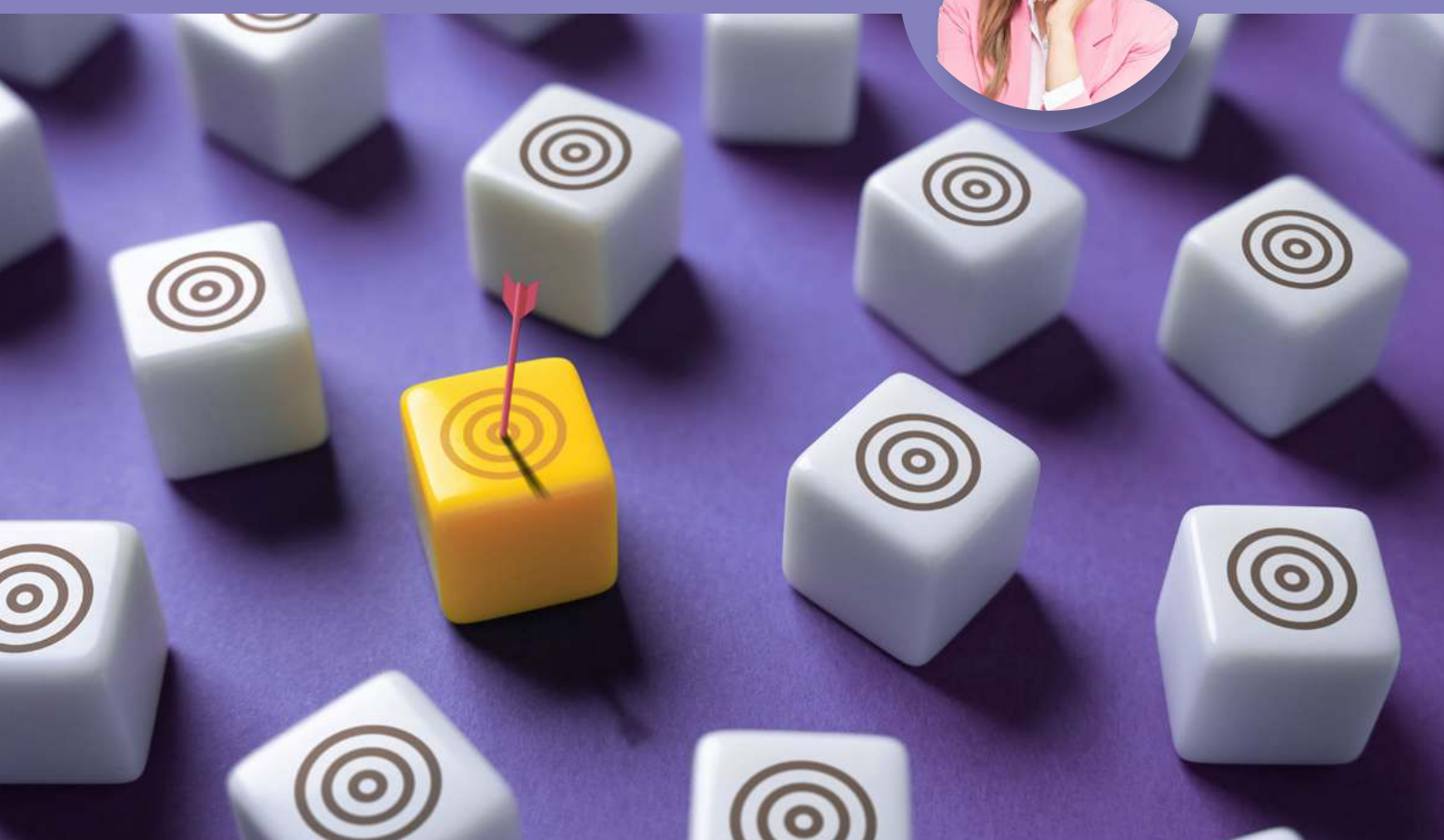
AEROPUERTO INTERNACIONAL DE GUADALAJARA, PUERTA "D"

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

Cuando el propósito se convierte en ventaja competitiva: Ética, cumplimiento y confianza en los negocios globales

When purpose becomes a competitive advantage:
Ethics, compliance, and trust in global business

Mtra. Elvia L. Cohen Lugo



Mtra. Elvia L. Cohen Lugo

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

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

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

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

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

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

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

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

Contacto

elvia@tlcasociados.com.mx



Como profesional en comercio exterior y aduanas, he sido testigo de una transformación profunda en la arquitectura de los negocios. Durante años, el éxito empresarial se midió casi exclusivamente en términos de crecimiento y rentabilidad. Hoy, esa métrica resulta insuficiente para explicar por qué algunas empresas prosperan y otras colapsan, incluso cuando parecen sólidas.

A lo largo de mi trayectoria —y desde la perspectiva de la firma en la que me desempeño—, he confirmado que los modelos centrados únicamente en la maximización de ingresos, aunque necesarios, resultan insuficientes ante la complejidad del entorno actual.

He observado cómo el enfoque evoluciona hacia cimientos más nobles, principios sólidos, cumplimiento y ética; metodologías que no sólo anticipan riesgos, sino que brindan la serenidad para tomar mejores decisiones. Hoy, una visión alineada a valores es la brújula para definir alianzas, cultivar vínculos a largo plazo y consolidar relaciones estratégicas.



As a professional in foreign trade and customs, I have witnessed a profound transformation in business architecture. For years, business success was measured almost exclusively in terms of growth and profitability. Today, that metric is insufficient to explain why some companies thrive and others collapse, even when they appear to be solid.

Throughout my career—and from the perspective of the firm where I work—I have confirmed that models focused solely on maximizing revenue, while necessary, are insufficient in today's complex environment.

I have observed how the approach is evolving toward more noble foundations, solid principles, compliance, and ethics—methodologies that not only anticipate risks but also provide the serenity to make better decisions. Today, a vision aligned with values is the compass for defining alliances, cultivating long-term ties, and consolidating strategic relationships.

De la rigidez al propósito

Sabemos que las barreras geográficas dejaron de ser un límite para el consumo. Hoy, los consumidores acceden con facilidad a productos y servicios provenientes de prácticamente cualquier parte del mundo. Este escenario obliga a las empresas a replantear su forma de competir, ya no basta con ofrecer un producto, es necesario construir una propuesta sólida, confiable y diferenciada que responda a aquello que el mercado realmente valora.

Durante décadas, las empresas más admiradas fueron aquellas de estructuras rígidas, grandes nombres con historia, productos reconocidos y trayectorias aparentemente incuestionables. Ese modelo era sinónimo de seguridad y confianza. Sin embargo, el contexto cambió. Hoy, empresarios, consumidores y colaboradores buscan algo más que tamaño o permanencia: buscan sentido. Uno de los factores que ha cobrado mayor relevancia es el propósito, entendido como una razón de ser que trasciende la simple venta de bienes o servicios. A este concepto se suma un elemento indispensable: la coherencia tangible entre lo que una empresa comunica y lo que realmente práctica.



From rigidity to purpose

We know that geographical barriers are no longer a limitation on consumption. Today, consumers have easy access to products and services from virtually anywhere in the world. This scenario forces companies to rethink how they compete. It is no longer enough to offer a product; it is necessary to build a solid, reliable, and differentiated proposition that responds to what the market truly values.

For decades, the most admired companies were those with rigid structures, big names with history, recognized products, and seemingly unquestionable track records. That model was synonymous with security and trust. However, the context has changed. Today, entrepreneurs, consumers, and employees are looking for more than just size or permanence: they are looking for meaning. One of the factors that has become most important is purpose, understood as a reason for being that transcends the simple sale of goods or services. Added to this concept is an indispensable element: tangible consistency between what a company communicates and what it actually practices.

En la actualidad, las organizaciones ya no son evaluadas únicamente por sus utilidades, su solidez financiera o su infraestructura. Cada vez adquieren mayor peso su capacidad para atraer talento con valores afines, su compromiso ético y la consistencia entre su mensaje público y sus decisiones internas. La métrica de valor ha evolucionado, el éxito empresarial se mide hoy en términos de reputación, confianza y políticas que garantizan la integridad a largo plazo.

Si observamos a las grandes empresas del pasado, muchas lograron posicionarse gracias a su capacidad de producción masiva y a su dominio del mercado. Eran, sin duda, marcas poderosas, sin embargo, su narrativa se centraba casi exclusivamente en la obtención de ganancias y en la permanencia hegemónica.

Este modelo, sustentado únicamente en el capital financiero, demostró ser frágil cuando carecía de un fundamento ético sólido.

No son pocos los casos de empresas que proyectaron innovación, liderazgo y solidez hacia el exterior, mientras internamente operaban con profundas incongruencias. Esa desconexión entre el discurso público y la realidad operativa terminó por evidenciar que, sin esa coherencia, incluso las estructuras más robustas pueden colapsar.

Empresas como Enron, Odebrecht y Theranos —en contextos distintos— comparten un mismo patrón: estructuras aparentemente exitosas que colapsaron al evidenciarse la brecha entre discurso y realidad. Cuando el propósito es solo retórico, la confianza se convierte en el activo más frágil.

Nowadays, organizations are no longer evaluated solely on their profits, financial strength, or infrastructure. Their ability to attract talent with similar values, their ethical commitment, and the consistency between their public message and internal decisions are becoming increasingly important. The metric of value has evolved, and business success is now measured in terms of reputation, trust, and policies that guarantee long-term integrity.

If we look at the large companies of the past, many achieved their position thanks to their mass production capacity and market dominance. They were undoubtedly powerful brands, but their narrative focused almost exclusively on making profits and maintaining hegemony. This model, based solely on financial capital, proved fragile when it lacked a solid ethical foundation.

There are many cases of companies that projected innovation, leadership, and solidity to the outside world, while internally operating with profound inconsistencies. This disconnect between public discourse and operational reality ultimately revealed that, without consistency, even the most robust structures can collapse.

Companies such as Enron, Odebrecht, and Theranos—in different contexts—share the same pattern: seemingly successful structures that collapsed when the gap between discourse and reality became evident. When the purpose is merely rhetorical, trust becomes the most fragile asset.



Y como estos ejemplos, existen empresas de distintos tamaños que no logran sostener la coherencia entre lo que comunican y lo que realmente practican. En contraste, también presenciamos el ascenso de compañías que han alcanzado liderazgo global no solo por la calidad de sus productos o servicios, sino por la consistencia entre sus principios, decisiones y su forma de operar. En este nuevo contexto, la rentabilidad deja de ser el fin último para convertirse en el resultado natural de un propósito auténtico y profundo.

Esta transformación está estrechamente vinculada con la evolución de las culturas de cumplimiento (compliance) dentro de las organizaciones. El cumplimiento ha dejado de ser una casilla burocrática o un requisito reactivo, para consolidarse como la columna vertebral que garantiza la congruencia operativa y ética de la empresa. Un sistema sólido de compliance permite que los valores declarados se traduzcan en políticas internas, en la conducta cotidiana de los colaboradores y en una relación transparente con los distintos stakeholders.

En la era actual, el valor empresarial se construye sobre la reputación, la confianza sostenida en el tiempo y la solidez de las políticas que dan coherencia a la misión corporativa. Como consumidores, privilegiamos cada vez más a las empresas cuya razón de ser se refleja en sus decisiones y que buscan no solo generar ingresos, sino generar impacto positivo en su entorno. Ese valor intangible se traduce en un posicionamiento distintivo, marcas que no solo ofrecen productos o servicios, sino una propuesta integral con la que las personas se identifican.



And like these examples, there are companies of different sizes that fail to maintain consistency between what they communicate and what they actually practice. In contrast, we also witness the rise of companies that have achieved global leadership not only because of the quality of their products or services, but also because of the consistency between their principles, decisions, and way of operating. In this new context, profitability is no longer the ultimate goal but rather the natural result of an authentic and profound purpose.

This transformation is closely linked to the evolution of compliance cultures within organizations. Compliance is no longer a bureaucratic box to tick or a reactive requirement, but has become the backbone that guarantees the operational and ethical consistency of the company. A solid compliance system allows stated values to be translated into internal policies, the daily conduct of employees, and a transparent relationship with the various stakeholders.

In today's world, business value is built on reputation, sustained trust over time, and sound policies that give coherence to the corporate mission. As consumers, we increasingly favor companies whose *raison d'être* is reflected in their decisions and that seek not only to generate income but also to have a positive impact on their environment. This intangible value translates into distinctive positioning, brands that offer not only products or services, but a comprehensive proposition with which people identify.

Algunos ejemplos ilustran con claridad este enfoque:

■ Patagonia (Estados Unidos).

Patagonia llevó este principio al extremo lógico, en 2022, su fundador transfirió la propiedad de la empresa para asegurar que las utilidades sirvieran, de manera permanente, a la lucha contra la crisis climática.¹

■ Grupo Bimbo (México).

Ha incorporado un compromiso social y ambiental como parte central de su estrategia. Buscando causar un impacto positivo en las comunidades donde opera.

■ Chobani (Estados Unidos).

Incorporó la responsabilidad social como un componente estructural de su modelo de negocio. Su visión trasciende la producción de alimentos al priorizar el bienestar comunitario y el apoyo a poblaciones vulnerables.

Este cambio de enfoque resulta clave para entender cómo hoy se construyen las ventajas competitivas. El talento y los consumidores contemporáneos buscan identificarse con marcas que reflejen sus propios valores y que asuman un papel activo en la construcción de entornos más justos, responsables y sostenibles.



Some examples clearly illustrate this approach:

■ Patagonia (United States).

Patagonia took this principle to its logical extreme. In 2022, its founder transferred ownership of the company to ensure that profits would be used, permanently, to combat the climate crisis.¹

■ Grupo Bimbo (Mexico).

It has incorporated social and environmental commitment as a central part of its strategy, seeking to have a positive impact on the communities where it operates.

■ Chobani (United States).

It incorporated social responsibility as a structural component of its business model. Its vision transcends food production by prioritizing community well-being and support for vulnerable populations.

This shift in focus is key to understanding how competitive advantages are built today. Contemporary talent and consumers seek to identify with brands that reflect their own values and take an active role in building fairer, more responsible, and sustainable environments.

¿Por qué estas empresas nos inspiran?

Porque demuestran que es posible crecer, generar ganancias y empleo sin renunciar a una visión profundamente humana. Mientras algunas organizaciones continúan persiguiendo el crecimiento económico como un fin en sí mismo, otras han optado por sumar, colocando el impacto humano y social en el centro de sus decisiones. No se trata de filantropía ni de discursos aspiracionales, sino de hacer lo que se dice y sostenerlo en el tiempo.

Estos casos confirman que el propósito no es una moda, sino un factor competitivo real. Fideliza clientes, inspira colaboradores y atrae aliados estratégicos que buscan hacer negocios con empresas que representan algo más que resultados financieros. El propósito solo funciona cuando se vive con coherencia, de lo contrario, la credibilidad se erosiona. En cambio, las organizaciones que alinean ética, valores y operación se convierten en referentes que generan confianza y relaciones de largo plazo.



Why do these companies inspire us?

Because they demonstrate that it is possible to grow, generate profits, and create jobs without sacrificing a deeply human vision. While some organizations continue to pursue economic growth as an end in itself, others have chosen to add value by placing human and social impact at the center of their decisions. This is not about philanthropy or aspirational rhetoric, but about doing what you say you will do and sustaining it over time.

These cases confirm that purpose is not a fad, but a real competitive factor. It builds customer loyalty, inspires employees, and attracts strategic allies who seek to do business with companies that represent more than just financial results. Purpose only works when it is lived consistently; otherwise, credibility erodes. On the other hand, organizations that align ethics, values, and operations become benchmarks that generate trust and long-term relationships.

A lo largo de mi experiencia profesional he sido testigo de líderes que, incluso en contextos adversos, mantienen firme su propósito: buscan hacer las cosas bien, dejar un legado y construir bases sólidas para sus equipos y comunidades. Son empresarios que hablan de resultados, pero también del valor de las personas, del conocimiento y de los principios que guían sus decisiones. Esa visión trasciende la producción y es profundamente inspiradora.

Esta visión no es aislada. A nivel global, el modelo que prioriza valores, cumplimiento y propósito es cada vez más relevante. Hoy existen estándares y marcos internacionales que confirman que la ética, la sostenibilidad y la contribución social han dejado de ser conceptos abstractos para convertirse en criterios evaluables que inciden directamente en la reputación, la competitividad y la permanencia en los mercados.

Iniciativas como el European Green Deal, así como programas de cumplimiento y seguridad en la cadena de suministro como el Operador Económico Autorizado (OEA) y el Customs Trade Partnership Against Terrorism (CTPAT), evidencian que el propósito empresarial hoy se traduce en estándares concretos, medibles y exigibles. La ética y la responsabilidad social ya no son atributos opcionales, sino requisitos que determinan el acceso a mercados, la confianza entre socios comerciales y la capacidad de competir en cadenas globales de valor cada vez más reguladas.



Throughout my professional experience, I have witnessed leaders who, even in adverse contexts, remain steadfast in their purpose: they seek to do things right, leave a legacy, and build solid foundations for their teams and communities. They are entrepreneurs who talk about results, but also about the value of people, knowledge, and the principles that guide their decisions. That vision transcends production and is deeply inspiring.

This vision is not isolated. Globally, the model that prioritizes values, compliance, and purpose is becoming increasingly relevant. Today, there are international standards and frameworks that confirm that ethics, sustainability, and social contribution are no longer abstract concepts but rather assessable criteria that directly affect reputation, competitiveness, and market permanence.

Initiatives such as the European Green Deal, as well as supply chain compliance and security programs such as Authorized Economic Operator (AEO) and Customs Trade Partnership Against Terrorism (CTPAT), show that corporate purpose today translates into concrete, measurable, and enforceable standards. Ethics and social responsibility are no longer optional attributes, but requirements that determine access to markets, trust between trading partners, and the ability to compete in increasingly regulated global value chains.



■ European Green Deal²

Es una estrategia integral de la Unión Europea que busca transformar su modelo económico, este incorpora criterios de responsabilidad con el medio ambiente, practicas sostenibles y económica circular entre otros.

■ Operador Económico Autorizado (OEA)³

El programa de Operador Económico Autorizado reconoce a las empresas que demuestran altos estándares de cumplimiento en seguridad en la cadena de suministro, ética corporativa y gestión de riesgos.

■ Customs Trade Partnership Against Terrorism (CTPAT):⁴

CTPAT es un programa voluntario liderado por la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos que promueve la seguridad y la integridad de las cadenas de suministro globales. La adhesión a este programa exige no solo estrictos controles de seguridad físicos y documentales, sino también una cultura de cumplimiento, y corresponsabilidad con socios comerciales.



■ European Green Deal²

It is a comprehensive strategy of the European Union that seeks to transform its economic model, incorporating criteria of environmental responsibility, sustainable practices, and circular economy, among others.

■ Authorized Economic Operator (AEO)³

The Authorized Economic Operator program recognizes companies that demonstrate high standards of compliance in supply chain security, corporate ethics, and risk management.

■ Customs Trade Partnership Against Terrorism (CTPAT):⁴

CTPAT is a voluntary program led by U.S. Customs and Border Protection that promotes the security and integrity of global supply chains. Participation in this program requires not only strict physical and documentary security controls, but also a culture of compliance and shared responsibility with trading partners.

► Pacto mundial de la ONU:⁵

El Pacto Mundial de las Naciones Unidas es la iniciativa voluntaria más grande del mundo en materia de sostenibilidad corporativa. Evalúa el compromiso de las empresas con 10 principios universales relacionados con derechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y lucha contra la corrupción, alineando el propósito empresarial con objetivos globales.

► ISO 26000 – Responsabilidad Social:⁶

La norma ISO 26000 ofrece lineamientos sobre responsabilidad social empresarial, enfatizando la ética, la transparencia, el respeto a los derechos humanos y el compromiso con la comunidad. Aunque no es certificable, se ha convertido en una referencia internacional para evaluar la madurez ética y social de las organizaciones.

► Great Place to Work:⁷

Este reconocimiento internacional evalúa la cultura organizacional, la confianza, el liderazgo y el bienestar de las personas dentro de las empresas.



► UN Global Compact:⁵

The United Nations Global Compact is the world's largest voluntary initiative on corporate sustainability. It assesses companies' commitment to 10 universal principles related to human rights, labor standards, the environment, and anti-corruption, aligning business purpose with global goals.

► ISO 26000 – Social Responsibility:⁶

The ISO 26000 standard provides guidelines on corporate social responsibility, emphasizing ethics, transparency, respect for human rights, and commitment to the community. Although it is not certifiable, it has become an international benchmark for assessing the ethical and social maturity of organizations.

► Great Place to Work:⁷

This international recognition evaluates organizational culture, trust, leadership, and the well-being of people within companies.



En el ámbito del comercio internacional, esta evolución ya se refleja en decisiones concretas. Cada vez con mayor claridad, la balanza se inclina hacia hacer negocios con países que cuentan con marcos legales sólidos, reglas claras y mecanismos efectivos para prevenir prácticas como la explotación laboral e infantil.⁸ De manera paralela, se han impuesto restricciones a productos manufacturados en regiones donde estas prácticas forman parte —directa o indirectamente— de los procesos productivos.

En este contexto, países como México, junto con la iniciativa privada, han apostado por sumarse a iniciativas globales como la Agenda 2030 de la Organización de las Naciones Unidas,⁹ entendiéndolo no solo como parte del discurso aspiracional, sino como la brújula que marcará el rumbo de los negocios, las cadenas de suministro y los patrones de consumo. El rumbo es claro, la competitividad futura estará determinada, en buena medida, por la capacidad de operar con reglas transparentes, responsabilidad social y estándares éticos verificables.

In the field of international trade, this evolution is already reflected in specific decisions. Increasingly, the balance is shifting toward doing business with countries that have solid legal frameworks, clear rules, and effective mechanisms to prevent practices such as labor and child exploitation.⁸ At the same time, restrictions have been imposed on products manufactured in regions where these practices are part—directly or indirectly—of the production processes.

In this context, countries such as Mexico, together with the private sector, have committed to joining global initiatives such as the United Nations 2030 Agenda,⁹ understanding it not only as part of the aspirational discourse, but as the compass that will set the course for business, supply chains, and consumption patterns. The direction is clear: future competitiveness will be determined, to a large extent, by the ability to operate with transparent rules, social responsibility, and verifiable ethical standards.



Bajo esta lógica, cada vez más empresas organizan encuentros con clientes y proveedores que van más allá del *networking*. Estos espacios se convierten en foros para compartir cultura organizacional, identidad ética y principios rectores, porque hoy competir en mercados internacionales exige algo más que cumplir con entregas o contratos, requiere construir redes de socios alineados en ética, cumplimiento y visión de largo plazo. Estos encuentros reflejan la evolución del comercio exterior hacia un modelo donde la congruencia ya no es opcional, sino la base para generar confianza y presencia en los mercados globales.

En consecuencia, la generación de valor no está en conflicto con la rentabilidad; por el contrario, es el motor que aporta sentido, dirección y permanencia a las empresas. Aquellas que lo comprenden construyen relaciones duraderas, fortalecen la confianza y acceden a mercados cada vez más amplios y exigen.

El verdadero éxito no se mide únicamente en cifras, sino en la huella que se deja, en los colaboradores, en la industria y en el país. Son esas decisiones las que determinan qué tipo de empresas trascienden.

Following this logic, more and more companies are organizing meetings with customers and suppliers that go beyond networking. These spaces become forums for sharing organizational culture, ethical identity, and guiding principles, because competing in international markets today requires more than just fulfilling deliveries or contracts; it requires building networks of partners aligned in ethics, compliance, and long-term vision. These meetings reflect the evolution of foreign trade toward a model where consistency is no longer optional, but rather the basis for generating trust and presence in global markets.

Consequently, value creation is not in conflict with profitability; on the contrary, it is the engine that gives meaning, direction, and permanence to companies. Those that understand this build lasting relationships, strengthen trust, and gain access to increasingly broader and more demanding markets.

True success is not measured solely in numbers, but in the mark it leaves on employees, the industry, and the country. It is these decisions that determine which companies transcend.



Como consumidores, también tenemos una responsabilidad ineludible. Nuestras decisiones y hábitos de consumo generan impacto, definen a qué empresas damos poder, qué prácticas respaldamos y qué causas fortalecemos. Exigir coherencia, ética y responsabilidad no es un gesto simbólico, es una forma concreta de elevar los estándares con los que operan las industrias y de desplazar productos y servicios vacíos de contenido.

Elegir con conciencia implica entender que cada transacción tiene un impacto que trasciende lo individual. No solo adquirimos bienes o servicios: participamos activamente en la construcción de un entorno económico más sólido, responsable y sostenible. En ese equilibrio entre rentabilidad, coherencia y visión de largo plazo se define qué empresas permanecen, cuáles inspiran y, sobre todo, cuáles logran trascender.

As consumers, we also have an unavoidable responsibility. Our decisions and consumption habits have an impact; they define which companies we empower, which practices we support, and which causes we strengthen. Demanding consistency, ethics, and responsibility is not a symbolic gesture; it is a concrete way to raise the standards by which industries operate and to displace products and services that lack substance.

Choosing consciously means understanding that every transaction has an impact that transcends the individual. We are not just purchasing goods or services: we are actively participating in the construction of a more solid, responsible, and sustainable economic environment. It is in this balance between profitability, consistency, and long-term vision that we define which companies remain, which inspire, and, above all, which manage to transcend.

Fuentes Sources

1. <https://www.nytimes.com/es/2022/09/15/espanol/patagonia-cambio-climatico.html>
2. Rifkin, J. (2019). *The Green New Deal: Why the fossil fuel civilization will collapse by 2028, and the bold economic plan to save life on Earth*. St. Martin's Press.
3. World Customs Organization. (2021). *SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade*. World Customs Organization.
4. World Customs Organization. (2021). *SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade*. World Customs Organization.
5. United Nations. (2000). *United Nations Global Compact*. United Nations.
6. International Organization for Standardization. (2010). *ISO 26000: Guidance on social responsibility*. ISO.
7. Great Place to Work®. (s.f.). *Our methodology*. Great Place to Work Institute.
8. https://www.congress.gov/crs_external_products/IF/PDF/IF11360/IF11360.12.pdf. <https://www.cbp.gov/trade/forced-labor>.
9. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-agenda/>

El Impuesto Rosa no viaja ligero: Una carga invisible

The Pink Tax doesn't come lightly:
An invisible burden

Mtra. Ambar M. Calderón Ponce



Mtra. Ambar M. Calderón Ponce

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.

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.





Marzo nos invita siempre a reflexionar sobre la equidad. Solemos mirar hacia los salarios o los puestos directivos, pero rara vez miramos hacia los contenedores que cruzan nuestras fronteras. Como entusiastas del comercio exterior, vale la pena hacernos una pregunta incómoda: ¿Es la aduana ciega al género?

La respuesta es que no siempre. El famoso "Impuesto Rosa" —ese sobreprecio en productos para mujeres— no nace mágicamente en el estante del supermercado. En muchos casos, se importa. Detrás de ese precio final hay una cadena de costos logísticos, fiscales y regulatorios que, curiosamente, parecen pesar más cuando el destinatario final es una mujer.

March always invites us to reflect on equality. We tend to look at salaries or management positions, but we rarely look at the containers that cross our borders. As foreign trade enthusiasts, it is worth asking ourselves an uncomfortable question: Is customs blind to gender?

The answer is not always. The famous "Pink Tax" —that surcharge on products for women— does not magically appear on the supermarket shelf. In many cases, it is imported. Behind that final price is a chain of logistical, fiscal, and regulatory costs that, curiously, seem to weigh more heavily when the final recipient is a woman.



1. El mito de la ropa: ¿Por qué mi blusa paga más que su camisa?

Podría parecer absurdo pensar que un sistema aduanero discrimina una prenda, pero sucede por diseño. A nivel global, existe lo que algunos economistas llaman el "arancel de género".

La ropa de mujer tiende a ser más compleja en su composición (mezclas de telas, adornos, bordados) que la ropa de hombre, que suele ser más estándar y utilitaria. En el lenguaje frío de las aduanas, mayor complejidad suele significar una clasificación arancelaria más alta.



Un estudio de la U.S. International Trade Commission (USITC) ya advertía sobre esto: en muchos mercados, los aranceles para la ropa femenina son, en promedio, más altos que para la masculina. No es que la ley diga "cóbrale más a ella", es que la ley castiga la sofisticación, y el mercado de consumo femenino es, por definición, más diverso y sofisticado.

1. The myth of clothing: Why does my blouse cost more than the other shirt?

It may seem absurd to think that a customs system discriminates against a garment, but it happens by design. Globally, there is what some economists call the "gender tariff."

Women's clothing tends to be more complex in its composition (fabric blends, embellishments, embroidery) than men's clothing, which is usually more standard and utilitarian. In the cold language of customs, greater complexity often means a higher tariff classification.

A study by the U.S. International Trade Commission (USITC) already warned about this: in many markets, tariffs on women's clothing are, on average, higher than those on men's clothing. It's not that the law says "charge her more," it's that the law punishes sophistication, and the female consumer market is, by definition, more diverse and sophisticated.



2. La "belleza" cuesta... tiempo y trámites

Si nos movemos al pasillo de cuidado personal, la brecha se amplía. Mientras que los productos masculinos suelen comercializarse bajo premisas de funcionalidad básica (jabón, rastrillo, desodorante), los productos femeninos entran en categorías de "cosmética" o "cuidado especializado".

Aquí entra el verdadero costo oculto: La Regulación.

Importar una crema "anti-edad con serum" requiere permisos sanitarios (COFEPRIS) y normas de etiquetado mucho más estrictas que importar una espuma de afeitar básica. Cada permiso es tiempo. Cada día que una mercancía pasa detenida en la aduana esperando una revisión, paga almacenajes y demoras. Esos costos no los absorbe la empresa; se trasladan al precio final que pagamos nosotras las consumidoras.



2. "Beauty" costs... time and paperwork

If we move to the personal care aisle, the gap widens. While men's products are typically marketed on the basis of basic functionality (soap, razors, deodorant), women's products fall into categories such as "cosmetics" or "specialized care."

This is where the real hidden cost comes in: regulation.

Importing an "anti-aging cream with serum" requires health permits (COFEPRIS) and much stricter labeling standards than importing basic shaving foam. Each permit takes time. Every day that goods are held up at customs awaiting inspection, storage and delays are incurred. These costs are not absorbed by the company; they are passed on to the final price that we, the consumers, pay.



3. La trampa de la moda rápida (*Fast Fashion*)

Vivimos en la era de la inmediatez. Las tendencias de moda femenina cambian en semanas, mientras que la moda masculina es más lenta y atemporal. Esto obliga a las marcas a tomar decisiones logísticas costosas.

Para que esa prenda de tendencia llegue a tiempo a la tienda en México, muchas veces debe viajar en avión, no en barco. El flete aéreo es considerablemente más caro. Estamos pagando por la velocidad. El sistema logístico penaliza la volatilidad de la moda femenina con costos de transporte más altos, creando un círculo vicioso de precios elevados.



3. The trap of fast fashion

We live in an age of immediacy. Women's fashion trends change in weeks, while men's fashion is slower and more timeless. This forces brands to make costly logistical decisions.

In order for that trendy garment to arrive on time at the store in Mexico, it often has to travel by plane, not by ship. Air freight is considerably more expensive. We are paying for speed. The logistics system penalizes the volatility of women's fashion with higher transportation costs, creating a vicious cycle of high prices.

Radiografía del Costo: ¿Dónde se esconde el sobreprecio?

A continuación, una comparativa simplificada para entender cómo pequeños factores inflan el costo antes de llegar a la tienda.

Factor de Costo	Producto Básico (Enfoque Masculino)	Producto Especializado (Enfoque Femenino)	Impacto en el Precio
Complejidad del Producto	Baja (Materiales estándar).	Alta (Mezclas, ingredientes activos, diseño).	Mayor riesgo de aranceles altos.
Trámites (Barreras No Arancelarias)	Mínimos. Pasa rápido por aduana.	Altos. Requiere permisos de salud/ etiquetado.	Costos administrativos y de gestión.
Transporte	Marítimo (Económico y lento).	Aéreo (Costoso y rápido) por cambios de moda.	Hasta 3 veces más caro el envío.
Resultado Final	Precio estable y competitivo.	"Impuesto Rosa" Logístico.	

Cost Analysis: Where is the surcharge hidden?

Below is a simplified comparison to understand how small factors inflate the cost before it reaches the store.

Cost Factor	Basic Product (Male Focus)	Specialized Product (Focus on Women)	Impact on the Price
Product Complexity	Low (Standard materials).	High (Blends, active ingredients, design).	Increased risk of high tariffs.
Procedures (Non-Tariff Barriers)	Minimums. Quick customs clearance.	High. Requires health/ labeling approvals.	Administrative and management costs.
Transportation	Maritime (Economical and slow).	Air (expensive and fast) due to fashion changes.	Up to 3 times more expensive shipping.
Final Result	Stable and competitive pricing.	Logistics "Pink Tax".	



Exportar Igualdad

El comercio exterior no se trata solo de mover cajas de un país a otro; se trata de mejorar la calidad de vida de las personas.

Si el comercio es el motor del desarrollo, tenemos la responsabilidad de asegurar que ese motor no le cobre un boleto más caro a la mitad de la población. El "Impuesto Rosa" no es solo una estrategia de marketing; es un síntoma de una cadena de suministro que necesita ser repensada con una visión más moderna e inclusiva.

No basta con que las mujeres crucen fronteras; necesitamos que los productos hechos para nosotras las crucen con la misma justicia, facilidad y costo. Al eliminar estas barreras invisibles, no solo estaremos bajando precios, estaremos importando equidad.



Export Equality

Foreign trade is not just about moving boxes from one country to another; it is about improving people's quality of life.

If trade is the engine of development, we have a responsibility to ensure that this engine does not charge half the population a higher price. The "Pink Tax" is not just a marketing strategy; it is a symptom of a supply chain that needs to be rethought with a more modern and inclusive vision.

It is not enough for women to cross borders; we need the products made for us to cross them with the same fairness, ease, and cost. By removing these invisible barriers, we will not only be lowering prices, we will be importing equity.



Fuentes

Cámara de Diputados. (2023). *El Impuesto Rosa: Brecha de precios por género*. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP). Recuperado de [Sitio web oficial del CEFP].

Diario Oficial de la Federación. (2022). *Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE)*. México: Secretaría de Economía.

PROFECO. (2024). *Estudio de Calidad y Precios: El costo de ser mujer (Brújula de Compra)*. Procuraduría Federal del Consumidor.

Secretaría de Salud. (2012). *Norma Oficial Mexicana NOM-141-SSA1/SCFI-2012, Etiquetado para productos cosméticos preenvasados*. Diario Oficial de la Federación.

Sources

Chamber of Deputies. (2023). *The Pink Tax: Gender Price Gap*. Center for Public Finance Studies (CEFP). Retrieved from [CEFP official website].

Official Gazette of the Federation. (2022). *General Import and Export Tax Law (LIGIE)*. Mexico: Ministry of Economy.

PROFECO. (2024). *Quality and Price Study: The Cost of Being a Woman (Shopping Compass)*. Federal Consumer Protection Agency.

Department of Health. (2012). *Mexican Official Standard NOM-141-SSA1/SCFI-2012, Labeling for pre-packaged cosmetic products*. Diario Oficial Gazette of the Federation.



CANAL DE DENUNCIAS



ÉTICA + CONTROL + CONFIANZA EN UNA SOLA PLATAFORMA

La mejor defensa es un **sistema de cumplimiento activo**.

¿Por qué tu empresa debe contar con HUB TLC Canal de Denuncias?

Prevención de riesgos legales y sanciones en materia de cumplimiento y PLD.

Detección oportuna de operaciones inusuales y conductas indebidas.

Confidencialidad absoluta y opción de denuncia anónima, fortaleciendo la confianza interna.

Protección de la reputación y del patrimonio corporativo.

Evidencia de un sistema de cumplimiento activo ante autoridades, auditores y terceros.

Fortalecimiento de la cultura ética y de integridad en la organización.

Soporte al gobierno corporativo y a los procesos de debida diligencia.

¿Qué permite reportar?

Operaciones inusuales o sospechosas.

Incumplimientos a la LFPIORPI y disposiciones PLD/FT.

Conflictos de interés.

Uso indebido de recursos.

Falsificación o alteración de información.

Conductas contrarias a la ética y a las políticas internas.

¿Quiénes pueden utilizar el canal?

Colaboradores, directivos, proveedores, clientes, socios comerciales y terceros relacionados.

HUB TLC Cumplimiento Corporativo

Plataforma desarrollada por **especialistas en cumplimiento**, comercio exterior y fiscal, que integra tecnología, experiencia legal y enfoque preventivo para que las empresas se anticipen a los riesgos y tomen decisiones con certeza.



Canal de denuncias



Contáctanos:

tlc@tlcasociados.com.mx

hubtlc.com.mx



La mujer en el comercio internacional: liderazgo, desafíos y oportunidades

Women in international trade: leadership, challenges, and opportunities

Cristina Loo



Cristina Loo

Fundadora de Importex Corporation y directora de operaciones en Aircraft Logistics, empresa especializada en logística "time sensitive" para las industrias aeronáutica, de lujo, moda y mercancías peligrosas. Originaria de la Ciudad de México, inició su formación académica en Estados Unidos, donde desarrolló habilidades de liderazgo y una visión global que más tarde consolidó al estudiar Comercio y Negocios Internacionales en la Universidad La Salle. Complementó su preparación con un MBA en Logística y Negocios, además de diplomados en Barcelona, Canadá y Hong Kong.

Cuenta con más de diez años de experiencia en comercio exterior, enfocándose en importaciones, exportaciones, cumplimiento normativo, manejo de mercancías peligrosas, operaciones aeronáuticas AOG y servicios OBC. Su dominio del programa IMMEX y su conocimiento de la legislación aduanera de México y Estados Unidos le han permitido asesorar a empresas privadas en la resolución de operaciones críticas y la reducción de riesgos y costos logísticos.

Cristina ha desarrollado contactos estratégicos en el Caribe y posee amplia experiencia en la atención de aeronaves privadas y situaciones de alto valor económico. Su visión profesional la llevó a incursionar en el desarrollo de software SaaS con inteligencia artificial para optimizar la trazabilidad y eliminar barreras de comunicación en procesos logísticos internacionales. Actualmente impulsa eventos de networking dirigidos a mujeres profesionales y participa activamente en iniciativas de apoyo comunitario.

Founder of Importex Corporation and director of operations at Aircraft Logistics, a company specializing in time-sensitive logistics for the aeronautical, luxury, fashion, and dangerous goods industries. Originally from Mexico City, she began her academic training in the United States, where she developed leadership skills and a global vision that she later consolidated by studying International Trade and Business at La Salle University. She complemented her education with an MBA in Logistics and Business, as well as diplomas in Barcelona, Canada, and Hong Kong.

She has more than ten years of experience in foreign trade, focusing on imports, exports, regulatory compliance, hazardous materials handling, AOG aeronautical operations, and OBC services. Her mastery of the IMMEX program and her knowledge of Mexican and U.S. customs legislation have enabled her to advise private companies on resolving critical operations and reducing logistics risks and costs.

Cristina has developed strategic contacts in the Caribbean and has extensive experience in servicing private aircraft and high-value situations. Her professional vision led her to venture into the development of SaaS software with artificial intelligence to optimize traceability and eliminate communication barriers in international logistics processes. She currently promotes networking events aimed at professional women and actively participates in community support initiatives.



Somos festejadas, somos amadas, somos hermanas, hijas, compañeras y tías. Somos esa niña que alguna vez tuvo un deseo: ser grande. Pero ¿qué significa realmente ser grande en un entorno profesional exigente?

A lo largo de los años que llevo trabajando, he convivido con muchas mujeres: jefas firmes, compañeras solidarias y otras que parecían distantes. Con el tiempo comprendí que no se trataba de ser “difíciles”, sino de adaptarnos a una industria que exige fortaleza emocional, carácter y determinación.

Durante gran parte de mi carrera tuve dificultades para conectar con otras mujeres, no por falta de interés, sino porque en la industria logística y aeronáutica la presencia femenina ha sido limitada. Pilotos, mecánicos, operadores, personal técnico y conductores de tráileres han sido históricamente hombres. En ese entorno, ser asertiva, directa y resolutiva fue interpretado como “energía masculina”, cuando en realidad era una respuesta natural a las exigencias del sector.



We are celebrated, we are loved, we are sisters, daughters, partners, and aunts. We are that little girl who once had a dream: to be great. But what does it really mean to be great in a demanding professional environment?

Throughout my years of working, I have lived alongside many women: firm bosses, supportive colleagues, and others who seemed distant. Over time, I realized that it wasn't about being “difficult,” but about adapting to an industry that demands emotional strength, character, and determination.

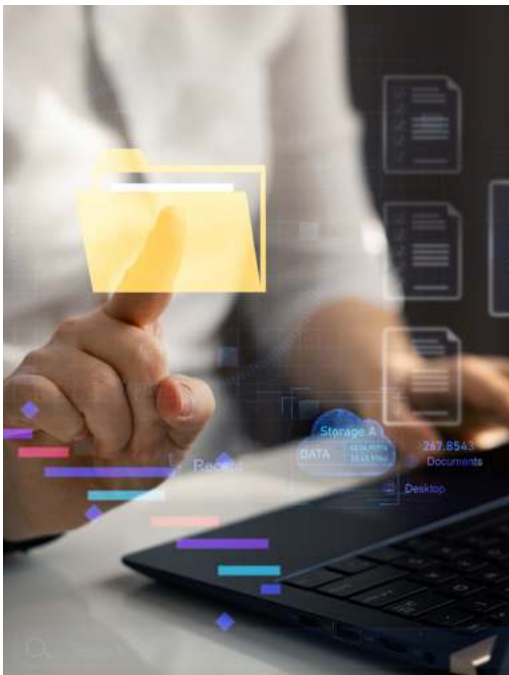
For much of my career, I had difficulty connecting with other women, not because of a lack of interest, but because the presence of women in the logistics and aeronautics industry has been limited. Pilots, mechanics, operators, technical staff, and truck drivers have historically been men. In that environment, being assertive, direct, and decisive was interpreted as “masculine energy,” when in reality it was a natural response to the demands of the sector.



La logística, especialmente en operaciones *“time-sensitive”*, requiere toma de decisiones inmediata, gestión de crisis y alta tolerancia al estrés. Un solo error puede retrasar horas una operación, y esas horas se traducen en miles o incluso millones de dólares en pérdidas. Esta presión constante forja carácter, disciplina y enfoque.

Estas experiencias me llevaron a reconocer que muchas ineficiencias no provienen de las personas, sino de procesos obsoletos. La tecnología utilizada no ha evolucionado al ritmo de las necesidades actuales. Por ello, decidí impulsar el desarrollo de un *software* de cumplimiento normativo que reduzca el margen de error humano y optimice la trazabilidad de las operaciones.

Así como mujeres pioneras en otras industrias lograron romper esquemas, comprendí que también era posible transformar la mía. Desde aquella niña de seis años que utilizaba una computadora de 1995, practicando ejercicios de primer grado con un *software* educativo, hasta la profesional que hoy impulsa soluciones digitales, la visión siempre ha sido la misma: evolucionar.



Logistics, especially in time-sensitive operations, requires immediate decision-making, crisis management, and high stress tolerance. A single mistake can delay an operation by hours, and those hours translate into thousands or even millions of dollars in losses. This constant pressure builds character, discipline, and focus.

These experiences led me to recognize that many inefficiencies do not come from people, but from outdated processes. The technology used has not evolved at the same pace as current needs. Therefore, I decided to promote the development of regulatory compliance software that reduces the margin for human error and optimizes the traceability of operations.

Just as pioneering women in other industries managed to break the mold, I realized that it was also possible to transform mine. From that six-year-old girl using a 1995 computer, practicing first-grade exercises with educational software, to the professional who today drives digital solutions, the vision has always been the same: to evolve.



Pero esta transformación no es solo personal, sino colectiva. Las mujeres aportamos sensibilidad, organización, atención al detalle y una visión integral que fortalece los equipos de trabajo. Este ensayo no es una crítica hacia los hombres, sino un reconocimiento a las aportaciones femeninas dentro de la industria.

En espacios de empoderamiento femenino he aprendido la importancia de equilibrar el liderazgo con el bienestar personal. No todo es “modo trabajo”. También necesitamos pausas, reflexión y conexión con nuestra esencia.

Porque liderar desde nuestra esencia es el acto más auténtico de fortaleza que una mujer puede ejercer.



But this transformation is not only personal, it is collective. Women bring sensitivity, organization, attention to detail, and a comprehensive vision that strengthens work teams. This essay is not a criticism of men, but rather a recognition of women's contributions within the industry.

In spaces dedicated to female empowerment, I have learned the importance of balancing leadership with personal well-being. Not everything is “work mode.” We also need breaks, reflection, and connection with our essence.

Because leading from our essence is the most authentic act of strength a woman can exercise.

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.



Fortaleza Industrial de Tijuana: El Impacto del Sector Metalmecánico en la Competitividad Regional

Tijuana's Industrial Strength: The
Impact of the Metalworking Sector
on Regional Competitiveness

Mtra. Mariana G. Montalvo Martino



Mtra. Mariana G. Montalvo Martino

Es ingeniera industrial tijuanense con más de 20 años de experiencia en la industria manufacturera, especializada en operaciones y sector metalmecánico. Es egresada del Tecnológico de Monterrey, donde estudió Ingeniería Industrial y de Sistemas (2003) con Beca de Excelencia Académica, y cuenta con un posgrado en Administración de Operaciones (2006) por la Universidad de Birmingham, Inglaterra, ambos con honores.

Ha desarrollado su carrera en áreas clave como Producción, Compras, Planeación y Operaciones en empresas de alcance global como LAMOSA, Caterpillar y Honeywell Aerospace. Desde 2010 se desempeña como Directora de Operaciones de Galvanizadora Tijuana, empresa con más de 30 años de trayectoria, especializada en acabados metálicos y proveedora de industrias como la metalmecánica, electrónica, automotriz y de manufactura avanzada.

Cuenta con una amplia participación en organismos empresariales, formando parte de consejos directivos de CANIETI Noroeste, Index Zona Costa y Canacintra Tijuana. De 2024 a 2026 fundó y lideró el Sector Metalmecánico, impulsando la articulación empresarial, el fortalecimiento técnico del sector y la vinculación con instituciones educativas; actualmente se desempeña como Vicepresidenta de Canacintra Tijuana.

Su trayectoria combina experiencia operativa, liderazgo sectorial y desarrollo de talento, con un enfoque particular en la formación de capital humano y el fortalecimiento del ecosistema industrial regional. Ha sido seleccionada para programas de liderazgo internacionales como IVLP – Women in STEM del Departamento de Estado de EE. UU. y Santander W50 con la London School of Economics, y ha recibido reconocimientos por su impacto en la industria y en el impulso del liderazgo femenino.

She is an industrial engineer from Tijuana with more than 20 years of experience in the manufacturing industry, specializing in operations and the metalworking sector. She graduated from Tecnológico de Monterrey, where she studied Industrial and Systems Engineering (2003) with an Academic Excellence Scholarship, and has a postgraduate degree in Operations Management (2006) from the University of Birmingham, England, both with honors.

She has developed her career in key areas such as Production, Purchasing, Planning, and Operations in global companies such as LAMOSA, Caterpillar, and Honeywell Aerospace. Since 2010, she has served as Director of Operations at Galvanizadora Tijuana, a company with more than 30 years of experience, specializing in metal finishes and supplying industries such as metalworking, electronics, automotive, and advanced manufacturing.

She is actively involved in business organizations, serving on the boards of CANIETI Noroeste, Index Zona Costa, and Canacintra Tijuana. From 2024 to 2026, she founded and led the Metalworking Sector, promoting business coordination, technical strengthening of the sector, and links with educational institutions. She currently serves as Vice President of Canacintra Tijuana.

Her career combines operational experience, sector leadership, and talent development, with a particular focus on human capital formation and strengthening the regional industrial ecosystem. She has been selected for international leadership programs such as IVLP – Women in STEM from the U.S. Department of State and Santander W50 with the London School of Economics, and has received recognition for her impact on the industry and the promotion of female leadership.



Imaginemos por un momento que el sector metalmeccánico de Tijuana y Baja California se detiene durante 24 horas. Por una crisis, por un evento extraordinario o simplemente, un día en el que las máquinas no arrancan, los talleres no abren y los procesos de transformación metálica hacen una pausa.

Probablemente no habría un impacto inmediato visible hacia afuera. El consumidor final no lo notaría en ese momento y difícilmente sería tema de conversación. Pero dentro de las plantas industriales, el efecto sería claro. Mantenimientos que no se realizan, refacciones que no llegan, herramientas que no están disponibles, líneas de producción detenidas parcial o totalmente, intentando ajustarse para resolver lo que normalmente se da por hecho.

En esas 24 horas se haría evidente algo que pocas veces se dice en voz alta: Buena parte de la operación industrial de la región descansa en un sector que suele pasar desapercibido. El sector metalmeccánico no siempre aparece en los discursos sobre competitividad o desarrollo industrial o económico regional, pero basta que falte un solo día para dimensionar su verdadero impacto.

Tijuana y Baja California se han consolidado como una región industrial relevante no solo por su ubicación o por su vocación manufacturera, sino porque cuentan con una base productiva sólida, técnica y altamente especializada. En esa base, el sector metalmeccánico cumple un papel fundamental: Permite que la industria funcione y evolucione.



Let's imagine for a moment that the metalworking sector in Tijuana and Baja California comes to a standstill for 24 hours. Due to a crisis, an extraordinary event, or simply a day when the machines won't start, the workshops don't open, and the metalworking processes come to a halt.

There would probably be no immediate visible impact on the outside world. The end consumer would not notice it at the time, and it would hardly be a topic of conversation. But inside the industrial plants, the effect would be clear. Maintenance not being carried out, spare parts not arriving, tools not available, production lines partially or totally stopped, trying to adjust to resolve what is normally taken for granted.

In those 24 hours, something that is rarely said out loud would become evident: Much of the region's industrial operation relies on a sector that often goes unnoticed. The metalworking sector does not always appear in discussions about competitiveness or regional industrial or economic development, but it only takes one day for its true impact to be felt.

Tijuana and Baja California have established themselves as an important industrial region not only because of their location or manufacturing vocation, but also because they have a solid, technical, and highly specialized production base. The metalworking sector plays a fundamental role in this base: it allows the industry to function and evolve.



Habiendo dicho lo anterior, mi intención no es dramatizar sino invitar a la reflexión. La fortaleza industrial de la región no se construye únicamente con grandes anuncios o inversiones visibles, sino con sectores que, desde el conocimiento técnico y la operación diaria, sostienen la competitividad regional. El sector metalmecánico es, sin duda, uno de ellos.

Pero ¿qué es lo que realmente hace competitiva a una región industrial como Tijuana y Baja California? Más allá de la ubicación geográfica o de la inversión extranjera, la competitividad se construye en la capacidad de producir, responder y adaptarse con rapidez y precisión.

Having said that, my intention is not to dramatize but to invite reflection. The region's industrial strength is not built solely on big announcements or visible investments, but on sectors that, through technical knowledge and daily operations, sustain regional competitiveness. The metalworking sector is undoubtedly one of them.

But what really makes an industrial region like Tijuana and Baja California competitive? Beyond geographical location or foreign investment, competitiveness is built on the ability to produce, respond, and adapt quickly and accurately.

Al mes de octubre 2025, el Estado de Baja California concentró 17.3% de todos los establecimientos de la Industria Manufacturera y de Exportación (IMMEX) en México, el porcentaje más alto por entidad¹. Lo anterior se traduce en un buen termómetro de la escala manufacturera y del ecosistema de proveeduría que demanda y activa las capacidades del Sector Metalmecánico regional. Asimismo, la entidad representa 12.2% del personal ocupado bajo el programa IMMEX², ubicándose en el segundo lugar después del Estado de Nuevo León.

Estos datos reflejan no solo escala industrial, sino también la existencia de un ecosistema productivo que demanda servicios técnicos especializados, mantenimiento, maquinados, herramientas y procesos de transformación metálica de forma importante.



As of October 2025, the state of Baja California accounted for 17.3% of all Manufacturing and Export Industry (IMMEX) establishments in Mexico, the highest percentage by state¹. This translates into a good indicator of the manufacturing scale and the supply ecosystem that demands and activates the capabilities of the regional metalworking sector. Likewise, the entity represents 12.2% of the workforce employed under the IMMEX program², ranking second after the state of Nuevo León.

These figures reflect not only industrial scale, but also the existence of a productive ecosystem that demands specialized technical services, maintenance, machining, tooling, and metal transformation processes on a significant scale.



Dentro del Subsector de Fabricación de Productos Metálicos que agrupa la Secretaría de Economía, y del cual las entidades metalmeccánicas son jugadores clave, el Estado de Baja California muestra una importante adopción de herramientas tecnológicas y administrativas, las cuales se traducen a operaciones más eficientes, controladas y preparadas para un entorno global. Baja California estuvo entre las entidades con mayor porcentaje de unidades económicas del Subsector que contaron con servicios de internet: 35.6%³.

Igualmente, Baja California aparece entre las entidades con mayor porcentaje de unidades económicas del subsector que contaron con sistemas contables: 74.1%⁴ esto se traduce en formalidad administrativa y control interno, lo cual se suelen correlacionar con mejor gestión de costos, cumplimiento y escalabilidad, elementos clave para la competitividad regional.

Aunado a lo anterior, enfocándonos específicamente en la ciudad de Tijuana, de acuerdo con datos del 2014 (INEGI Censo Económico 2014, Data México), el municipio se encontró en el primer lugar de la cantidad de empleados dependientes de unidades económicas del subsector de fabricación de productos metálicos, dato que sirve como evidencia histórica para mostrar que la base metalmeccánica de Tijuana ya era grande y estructural desde hace más de una década.



Within the Metal Products Manufacturing Sub-sector, which is grouped under the Ministry of Economy and in which metalworking entities are key players, the state of Baja California shows significant adoption of technological and administrative tools, which translate into more efficient, controlled operations that are prepared for a global environment. Baja California was among the entities with the highest percentage of economic units in the subsector that had internet services: 35.6%³.

Similarly, Baja California ranks among the states with the highest percentage of economic units in the subsector that had accounting systems: 74.1%⁴. This translates into administrative formality and internal control, which are often correlated with better cost management, compliance, and scalability—key elements for regional competitiveness.

In addition to the above, focusing specifically on the city of Tijuana, according to 2014 data (INEGI Economic Census 2014, Data Mexico), the municipality ranked first in the number of employees dependent on economic units in the metal products manufacturing subsector, a figure that serves as historical evidence to show that Tijuana's metalworking base was already large and structural more than a decade ago.

En la actualidad, el municipio de Tijuana es el principal centro manufacturero del Estado, cuyos empleados en este universo asciende al 63.4% del total en la entidad⁵. Lo anterior es relevante porque la competitividad no se sostiene con intención: Se sostiene con operación, y la operación requiere un ecosistema metalmecánico capaz de responder.

Los números confirman la relevancia del sector metalmecánico; entender su verdadero alcance requiere conocer a las empresas y capacidades que lo integran en Tijuana y Baja California.

Cuando se menciona al sector metalmecánico en Tijuana y Baja California, se hace referencia al conjunto de empresas que trabajan, moldean, mecanizan y preparan el metal para que la industria manufacturera pueda operar con continuidad.



Currently, the municipality of Tijuana is the state's main manufacturing center, with employees in this sector accounting for 63.4% of the total in the state⁵. This is important because competitiveness cannot be sustained by intention alone: it is sustained by operation, and operation requires a metalworking ecosystem capable of responding.

The numbers confirm the relevance of the metalworking sector; understanding its true scope requires knowledge of the companies and capabilities that comprise it in Tijuana and Baja California.

When referring to the metalworking sector in Tijuana and Baja California, we are referring to the group of companies that work, mold, machine, and prepare metal so that the manufacturing industry can operate continuously.



Lo interesante es que esta fortaleza no descansa meramente en grandes plantas con miles de colaboradores, sino en un ecosistema de diversos talleres especializados, pymes industriales, empresas medianas y grandes, que en conjunto aportan las capacidades críticas para la operación industrial.

¿Y qué es lo que hacen las empresas que componen este importante sector? En el día a día industrial, el sector metalmeccánico de la región ejecuta procesos como maquinado de precisión CNC, fabricación y reparación de herramientas, estampado de piezas, soldadura especializada, fabricación de estructuras metálicas, fundición, acabados y recubrimientos metálicos, extrusión de aluminio, así como componentes hechos a la medida. A ello se suman actividades clave como mantenimiento industrial, compra, venta y reciclaje de metales y producción de refacciones críticas, que permiten a las plantas mantener su ritmo operativo.

La importancia de este conjunto de actividades y capacidades es tal que el sector metalmeccánico de la región cuenta con una agrupación formal dentro de una cámara empresarial, la cual encabeza desde su conformación y que reúne a las empresas que lo integran con un propósito claro: acercarlas, generar espacios de intercambio de experiencias, fortalecer sus capacidades técnicas y operativas, y detonar oportunidades de negocio.



What is interesting is that this strength does not rest solely on large plants with thousands of employees, but on an ecosystem of diverse specialized workshops, industrial SMEs, medium and large companies, which together provide the critical capabilities for industrial operation.

And what do the companies that make up this important sector do? In day-to-day industrial operations, the region's metalworking sector carries out processes such as CNC precision machining, tooling manufacturing and repair, parts stamping, specialized welding, metal structure manufacturing, casting, metal finishing and coating, aluminum extrusion, and custom-made components. Added to this are key activities such as industrial maintenance, the purchase, sale, and recycling of metals, and the production of critical spare parts, which enable plants to maintain their operational pace.

The importance of this set of activities and capabilities is such that the region's metalworking sector has a formal group within a business chamber, which I have headed since its formation and which brings together the companies that comprise it with a clear purpose: to bring them closer together, create opportunities for the exchange of experiences, strengthen their technical and operational capabilities, and generate business opportunities.

El papel del sector como proveedor transversal es uno de sus mayores diferenciadores. El metalmecánico no atiende a una sola industria: habilita a múltiples sectores estratégicos instalados en la región, desde industrias de larga presencia y relevancia en la región como lo es la automotriz y electrónica, hasta la industria aeroespacial y de dispositivos médicos, entre muchas otras. Esta transversalidad se refleja en su peso dentro de la economía estatal, en el Censo Económico 2019 la fabricación de productos metálicos aparece entre los subsectores manufactureros más relevantes de Baja California, con 3.2%⁶ del valor agregado censal bruto dentro del grupo principal, esto significa que el sector metalmecánico aporta una parte relevante del valor económico que genera la industria en el estado.

Un factor que marca la diferencia en la competitividad de una región es, sin duda, su capital humano, aunado esto a la infraestructura y la ubicación geográfica. Respecto a educación superior, en la ciudad de Tijuana egresan alrededor de 1,500 ingenieros al año⁷ cifra que es útil para para dimensionar el flujo local de talento técnico superior en disciplinas directamente vinculadas a sectores como el metalmecánico. Igualmente, CONALEP ha egresado a más de 2,000 técnicos en los últimos 3 años⁸, y el CECYTE a más de 4,000 estudiantes en los últimos 5 años⁹ ambas instituciones son pieza clave para alimentar la demanda de personal técnico especializado que requiere el sector metalmecánico para funcionar y a su vez proveer de insumos metálicos a la industria local y regional.



The sector's role as a cross-cutting supplier is one of its key differentiators. The metalworking industry does not serve a single industry: it enables multiple strategic sectors located in the region, from long-established and important industries such as automotive and electronics to aerospace and medical devices, among many others. This cross-cutting nature is reflected in its weight within the state economy. In the 2019 Economic Census, the manufacture of metal products appears among the most relevant manufacturing subsectors in Baja California, with 3.2%⁶ of the gross census value added within the main group. This means that the metalworking sector contributes a significant part of the economic value generated by industry in the state.

One factor that makes a difference in a region's competitiveness is undoubtedly its human capital, combined with infrastructure and geographical location. With regard to higher education, the city of Tijuana produces around 1,500 engineers per year⁷, a figure that is useful for gauging the local flow of highly skilled technical talent in disciplines directly linked to sectors such as metalworking. Similarly, CONALEP has graduated more than 2,000 technicians in the last three years⁸, and CECYTE has graduated more than 4,000 students in the last five years⁹. Both institutions play a key role in meeting the demand for specialized technical personnel required by the metalworking sector to function and, in turn, provide metal supplies to local and regional industry.



La colaboración entre la industria y el sector educativo es un elemento clave para asegurar que los futuros ingenieros y técnicos estén preparados para enfrentar los desafíos industriales que vienen.

En ese contexto, la agrupación del sector metalmecánico que encabezo mantiene actualmente una colaboración activa con CONALEP en la revisión y actualización de su retícula, con el objetivo de fortalecer la formación técnica y acercarla a las necesidades reales de la industria. Este tipo de trabajo conjunto permite reducir brechas entre la formación académica y la operación industrial, y contribuye a construir una base de talento mejor preparada para sostener la competitividad regional en el largo plazo.

Cuando formamos el talento con visión industrial considerando el futuro de la tecnología que sin duda es un jugador imprescindible en cualquier industria, la competitividad deja de ser un tema que escuchamos en alguna conferencia o taller, y se vuelve realidad.



Collaboration between industry and the education sector is key to ensuring that future engineers and technicians are prepared to face the industrial challenges ahead.

In this context, the metalworking industry group that I lead is currently working actively with CONALEP to review and update its curriculum, with the aim of strengthening technical training and bringing it closer to the real needs of industry. This type of joint work helps to reduce gaps between academic training and industrial operations, and contributes to building a talent base that is better prepared to sustain regional competitiveness in the long term.

When we train talent with an industrial vision, considering the future of technology, which is undoubtedly an essential player in any industry, competitiveness ceases to be a topic we hear about at conferences or workshops, and becomes a reality.



A lo largo de este texto queda claro que la fortaleza industrial de Tijuana y Baja California es multifactorial, es el conjunto de capacidades productivas, experiencia técnica, colaboración industria-academia, aunado a factores como ubicación geográfica e inversión extranjera. Con base en lo anterior, me permito extraer algunas conclusiones clave del papel que desempeña el sector metalmecánico en la competitividad regional.

El sector metalmecánico es un componente clave de la fortaleza industrial de Tijuana y Baja California. Su capacidad para proveer para la operación productiva, suministrar a múltiples industrias y adaptarse a entornos cambiantes lo posiciona como un factor determinante de la competitividad regional.

El sector metalmecánico de Tijuana y Baja California es donde las soluciones metálicas de hoy construyen la competitividad del mañana.

Throughout this text, it becomes clear that the industrial strength of Tijuana and Baja California is multifactorial, comprising a combination of productive capacities, technical expertise, industry-academia collaboration, and factors such as geographical location and foreign investment. Based on the above, I would like to draw some key conclusions about the role played by the metalworking sector in regional competitiveness.

The metalworking sector is a key component of the industrial strength of Tijuana and Baja California. Its ability to supply productive operations, provide for multiple industries, and adapt to changing environments positions it as a determining factor in regional competitiveness.

The metalworking sector in Tijuana and Baja California is where today's metal solutions build tomorrow's competitiveness.

Fuentes

1. INEGI, Bulletin Indicator 728/25, December 23, 2025, Page 3
2. INEGI, Bulletin Indicator 728/25, December 23, 2025, Page 4
3. INEGI, Economic Censuses 2019
4. INEGI, Economic Censuses 2019
5. Ministry of Economy and Innovation BC, Economic Outlook for Baja California, December 2025, Page 8
6. INEGI, Economic Censuses 2019
7. Pazos, Dayebi Adelina, July 20, 2023, El Sol de Tijuana
8. Tijuana on Alert News, July 4, 2025, <https://www.facebook.com/100064334635736/posts/egresan-m%C3%A1s-de-2-mil-estudiantes-de-conalep-baja-california-generaci%C3%B3n-2022-2025/1129391722548638>
9. Gobierno del Estado BC, <https://www.bajacalifornia.gob.mx/Prensa/Noticia/12811>

Sources

1. INEGI, Boletín Indicador 728/25, 23 diciembre 2025, Página 3
2. INEGI, Boletín Indicador 728/25, 23 diciembre 2025, Página 4
3. INEGI, Censos Económicos 2019
4. INEGI, Censos Económicos 2019
5. Secretaría de Economía e innovación BC, Panorama Económico de Baja California, diciembre 2025, Página 8
6. INEGI, Censos Económicos 2019
7. Pazos, Dayebi Adelina, 20 Julio 2023, El Sol de Tijuana
8. Tijuana Está Alerta Noticias, Julio 4 2025, <https://www.facebook.com/100064334635736/posts/egresan-m%C3%A1s-de-2-mil-estudiantes-de-conalep-baja-california-generaci%C3%B3n-2022-2025/1129391722548638>
9. Gobierno del Estado BC, <https://www.bajacalifornia.gob.mx/Prensa/Noticia/12811>

La Propiedad Intelectual como eje estratégico del comercio exterior

Intellectual property as a strategic pillar of foreign trade

Lic. Irely Aquique



Lic. Irely Aquiue

Abogada, especialista en Propiedad Intelectual con 32 años de experiencia principalmente en litigio administrativo relacionado con Patentes, Marcas, Derechos de Autor y Competencia Desleal.

Laboró en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial desde abril de 1994 hasta abril de 2019, su último cargo fue el de Directora de Protección a la Propiedad Intelectual (2013–2019).

Actualmente es Socia de la firma TSURU Aquiue Rangel Pérez.

Lawyer specializing in intellectual property with 32 years of experience, mainly in administrative litigation related to patents, trademarks, copyright, and unfair competition.

She worked at the Mexican Institute of Industrial Property from April 1994 to April 2019, her last position being Director of Intellectual Property Protection (2013–2019).

She is currently a partner at the law firm TSURU Aquiue Rangel Pérez.

La Propiedad Intelectual (PI) se ha consolidado como un componente central en la dinámica del comercio exterior contemporáneo, en un entorno global caracterizado por la digitalización, la innovación acelerada y la creciente complejidad de las cadenas de valor.

Los derechos que conforman la PI no solo funcionan como instrumentos de protección jurídica, sino también como determinantes económicos que inciden directamente en la competitividad, el acceso a mercados, la atracción de inversión y el desarrollo tecnológico.

El presente artículo permite comprender la relación e importancia de la Propiedad Intelectual en el comercio exterior desde una perspectiva jurídica, económica y operativa, con especial énfasis en los retos actuales, los marcos regulatorios internacionales y la función de las medidas en frontera.



Intellectual property (IP) has become a central component in the dynamics of contemporary foreign trade, in a global environment characterized by digitization, accelerated innovation, and the growing complexity of value chains.

The rights that make up IP not only function as instruments of legal protection, but also as economic determinants that directly affect competitiveness, market access, investment attraction, and technological development.

This article provides an understanding of the relationship and importance of intellectual property in foreign trade from a legal, economic, and operational perspective, with a special emphasis on current challenges, international regulatory frameworks, and the role of border measures.

1. Definición de los derechos de Propiedad Intelectual

Antes de analizar la relación e importancia de los derechos de PI en el comercio exterior, resulta pertinente definir qué son y cómo se clasifican. Si bien existe una vasta doctrina que los conceptualiza, resulta relevante retomar la definición de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual establece que los derechos de Propiedad Intelectual son aquellos que se confieren a las personas sobre las creaciones de su mente y que otorgan derechos exclusivos a los creadores para la utilización de sus obras durante un plazo determinado.

La OMC divide estos derechos en dos grandes sectores:

(i) Derechos de autor y derechos conexos

Los derechos de autor protegen las obras literarias y artísticas, como libros y demás obras escritas, composiciones musicales, pinturas, esculturas, programas de ordenador y películas cinematográficas. En México, la protección se extiende durante la vida del autor y cien años posteriores a su fallecimiento.

Por su parte, los derechos conexos corresponden a los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes (actores, cantantes y músicos), los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión. El principal objetivo social de la protección de estos derechos es fomentar y recompensar la creatividad.



1. Definition of Intellectual Property Rights

Before analyzing the relationship and importance of IP rights in foreign trade, it is pertinent to define what they are and how they are classified. Although there is a vast body of doctrine that conceptualizes them, it is relevant to refer to the definition of the World Trade Organization (WTO), which establishes that intellectual property rights are those conferred on individuals for the creations of their mind and which grant creators exclusive rights to use their works for a specified period.

The WTO divides these rights into two broad sectors:

(i) Copyright and related rights

Copyright protects literary and artistic works, such as books and other written works, musical compositions, paintings, sculptures, computer programs, and motion pictures. In Mexico, protection extends throughout the author's lifetime and for 100 years after their death.

Related rights, on the other hand, correspond to the rights of performers (actors, singers, and musicians), producers of phonograms, and broadcasting organizations. The main social objective of protecting these rights is to encourage and reward creativity.

(ii) Propiedad industrial

La Propiedad Industrial se divide, a su vez, en dos esferas principales:

Signos distintivos. Comprenden las marcas de fábrica o de comercio, que distinguen bienes o servicios de una empresa, así como las indicaciones geográficas, que identifican un producto como originario de un lugar específico cuando una cualidad determinada es atribuible fundamentalmente a su origen geográfico. Dentro de esta categoría también se incluyen los avisos comerciales o slogans, los nombres comerciales y las denominaciones de origen.

La protección de los signos distintivos tiene como finalidad estimular y garantizar una competencia leal, así como proteger a los consumidores, permitiéndoles elegir entre diversos productos o servicios. Esta protección puede ser indefinida, siempre que el signo conserve su carácter distintivo y se mantenga vigente conforme a la legislación aplicable.



(ii) Industrial property

Industrial property is divided into two main areas:

Distinctive signs. These include trademarks, which distinguish a company's goods or services, as well as geographical indications, which identify a product as originating from a specific place when a particular quality is fundamentally attributable to its geographical origin. This category also includes commercial slogans, trade names, and appellations of origin.

The purpose of protecting distinctive signs is to encourage and ensure fair competition, as well as to protect consumers by allowing them to choose between different products or services. This protection may be indefinite, provided that the sign retains its distinctive character and remains valid under applicable law.



Inventiones. Estos derechos se protegen con el objetivo de estimular la innovación, la invención y el desarrollo tecnológico. A esta categoría pertenecen las patentes, los dibujos y modelos industriales, los secretos industriales y, en el caso de México, los modelos de utilidad.

Cada una de las figuras que conforman la PI posee características, requisitos y periodos de vigencia específicos según la legislación y la jurisdicción aplicables. No obstante, el eje rector de su protección emana de los distintos convenios, acuerdos y tratados internacionales que regulan esta materia.

Inventions. These rights are protected with the aim of encouraging innovation, invention, and technological development. This category includes patents, industrial designs, trade secrets, and, in the case of Mexico, utility models.

Each of the elements that make up IP has specific characteristics, requirements, and periods of validity according to the applicable legislation and jurisdiction. However, the guiding principle for their protection stems from the various international conventions, agreements, and treaties that regulate this matter.

2. La Propiedad Intelectual en la agenda global del comercio

La globalización ha transformado la naturaleza de lo que se comercia. Además de bienes físicos, las empresas intercambian cada vez más activos intangibles, como patentes, marcas, software, diseños industriales y contenidos digitales, que constituyen el objeto de análisis de este artículo. En este contexto, la PI ha dejado de ser un complemento regulatorio para convertirse en un mecanismo vertebral del comercio internacional, indispensable para salvaguardar la innovación, fortalecer la competencia leal y asegurar la trazabilidad de productos en mercados globalizados.

2.1 Activos intangibles como motores de competitividad

En una economía basada en el conocimiento, los activos intangibles representan una parte significativa del valor de mercado de las empresas. Una marca con posicionamiento internacional o una patente con potencial de explotación multinacional puede resultar más valiosa que el propio producto físico, e incluso que la empresa misma.

La adecuada protección de estos derechos garantiza:

- ▶ Retorno a la inversión en innovación.
- ▶ Reputación y diferenciación en el mercado.
- ▶ Capacidad de expansión transfronteriza.
- ▶ Fortalecimiento de la confianza del consumidor.



2. Intellectual Property on the Global Trade Agenda

Globalization has transformed the nature of what is traded. In addition to physical goods, companies are increasingly exchanging intangible assets such as patents, trademarks, software, industrial designs, and digital content, which are the subject of analysis in this article.

In this context, IP has ceased to be a regulatory complement and has become a backbone mechanism of international trade, indispensable for safeguarding innovation, strengthening fair competition, and ensuring the traceability of products in globalized markets.

2.1 Intangible assets as drivers of competitiveness

In a knowledge-based economy, intangible assets represent a significant portion of a company's market value. A brand with international positioning or a patent with multinational exploitation potential can be more valuable than the physical product itself, and even than the company itself.

Adequate protection of these rights guarantees:

- ▶ Return on investment in innovation.
- ▶ Reputation and differentiation in the market.
- ▶ Capacity for cross-border expansion.
- ▶ Strengthening consumer confidence.



2.2 La PI como condición de acceso al comercio moderno

Los tratados multilaterales y regionales han elevado el estándar de protección de la PI, convirtiéndolo en un requisito para participar en el sistema comercial internacional. El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC o TRIPS) constituye un punto de inflexión al establecer obligaciones vinculantes para todos los miembros de la OMC, integrando la PI como pieza clave de la arquitectura jurídica del comercio.

Asimismo, los avances tecnológicos han reforzado la necesidad de contar con marcos normativos eficaces que protejan los derechos de los titulares de PI, quienes invierten de manera constante recursos significativos en desarrollos tecnológicos y creativos.

2.2 IP as a condition for access to modern trade

Multilateral and regional treaties have raised the standard of IP protection, making it a requirement for participation in the international trading system. The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) marks a turning point by establishing binding obligations for all WTO members, integrating IP as a key part of the legal architecture of trade.

Likewise, technological advances have reinforced the need for effective regulatory frameworks that protect the rights of IP owners, who constantly invest significant resources in technological and creative developments.

3. Marcos normativos internacionales aplicables

3.1 El Acuerdo sobre los ADPIC

El ADPIC establece estándares mínimos para la concesión, protección y observancia de los derechos de PI, e introduce disposiciones específicas en materia de medidas en frontera, procedimientos civiles y penales, así como mecanismos de solución de controversias entre Estados. Su alcance lo convierte en la base jurídica más influyente en materia de PI a nivel global.

3.2 El TMEC y la regionalización de la PI

En el contexto de América del Norte, el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC) moderniza y amplía las obligaciones en materia de:

- ▶ Medidas tecnológicas de protección.
- ▶ Protección de secretos industriales.
- ▶ Responsabilidad de intermediarios digitales.
- ▶ Régimen de sanciones.
- ▶ Procedimientos aduaneros para la detección de mercancía falsificada.

Este acuerdo refleja la transición hacia un comercio intensivo en datos, contenidos digitales y cadenas de suministro tecnológicas.

3. Applicable international regulatory frameworks

3.1 The TRIPS Agreement

TRIPS establishes minimum standards for the granting, protection, and enforcement of IP rights, and introduces specific provisions on border measures, civil and criminal procedures, and mechanisms for resolving disputes between States. Its scope makes it the most influential legal basis for IP globally.

3.2 The USMCA and the regionalization of IP

In the North American context, the United States–Mexico–Canada Agreement (USMCA) modernizes and expands obligations in the following areas:

- ▶ Technological protection measures.
- ▶ Protection of trade secrets.
- ▶ Liability of digital intermediaries.
- ▶ Sanctions regime.
- ▶ Customs procedures for detecting counterfeit goods.

This agreement reflects the transition toward trade that is intensive in data, digital content, and technological supply chains.



3.3 Sistemas internacionales de registro

Administrados por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), los sistemas PCT (patentes), Madrid (marcas) y La Haya (diseños industriales) constituyen herramientas fundamentales para las empresas que buscan proteger y expandir sus activos en múltiples jurisdicciones. Su utilización eficiente reduce costos, agiliza tiempos y facilita la gestión de portafolios globales.

TM

3.3 International registration systems

Administered by the World Intellectual Property Organization (WIPO), the PCT (patents), Madrid (trademarks), and Hague (industrial designs) systems are essential tools for companies seeking to protect and expand their assets across multiple jurisdictions. Their efficient use reduces costs, speeds up processing times, and facilitates the management of global portfolios.

4. Medidas en frontera: primera línea de defensa

Las aduanas desempeñan un papel crucial en la protección de la PI. A través de procedimientos derivados del ADPIC, el TMEC y las legislaciones nacionales, pueden suspender el despacho de mercancías sospechosas de infringir derechos, evitando la introducción de productos falsificados que afectan tanto a los titulares como a los consumidores.

En México, la coordinación entre la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM), el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), el Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR) y la Fiscalía General de la República (FGR) ha sido esencial para detectar y retener mercancías infractoras. La inscripción de registros marcarios en la base aduanera y los sistemas de alertas han fortalecido la capacidad de identificación de productos que vulneran derechos de PI.

Si bien la ANAM no cuenta con competencia expresa en materia de PI, conforme a la Ley Aduanera actúa como autoridad coadyuvante del IMPI, INDAUTOR y la FGR. En este sentido, la base marcaria administrada por la ANAM constituye una herramienta relevante para los titulares de marcas en la identificación de mercancías que infringen derechos marcarios.



4. Border measures: first line of defense

Customs authorities play a crucial role in protecting IP. Through procedures derived from TRIPS, the USMCA, and national legislation, they can suspend the release of goods suspected of infringing rights, preventing the introduction of counterfeit products that affect both rights holders and consumers.

In Mexico, coordination between the National Customs Agency of Mexico (ANAM), the Mexican Institute of Industrial Property (IMPI), the National Copyright Institute (INDAUTOR), and the Attorney General's Office (FGR) has been essential in detecting and detaining infringing goods. The registration of trademarks in the customs database and alert systems has strengthened the ability to identify products that infringe IP rights.

Although ANAM does not have express jurisdiction over IP matters, under the Customs Law it acts as a supporting authority to IMPI, INDAUTOR, and FGR. In this regard, the trademark database administered by ANAM is an important tool for trademark owners in identifying goods that infringe trademark rights.



Aunque dicha base se refiere principalmente a marcas, la constante interacción y coordinación entre el sector público y privado ha permitido que otros derechos de PI, como derechos de autor y diseños industriales, también sean considerados en las revisiones aduaneras. Ello ha sido posible gracias a los programas de capacitación impartidos por los propios titulares o sus representantes a funcionarios de la ANAM y del IMPI.

5. Desafíos contemporáneos en PI y comercio exterior

Piratería y falsificación

El entorno digital y la expansión del comercio electrónico han multiplicado el tráfico de productos falsificados, afectando de manera creciente a sectores estratégicos como el textil, el calzado, el farmacéutico, el electrónico y el de contenidos de entretenimiento. Este fenómeno genera pérdidas económicas significativas y, en algunos casos, riesgos sanitarios.

El principal reto para los gobiernos y los titulares de derechos de PI es contar con marcos normativos eficaces que permitan combatir de manera efectiva las infracciones cometidas a través de medios digitales. La piratería de bienes y servicios no reconoce fronteras, y los avances tecnológicos están siendo utilizados para cometer ilícitos a gran escala que atentan contra la PI.



Although this database mainly refers to trademarks, constant interaction and coordination between the public and private sectors has allowed other IP rights, such as copyright and industrial designs, to also be considered in customs reviews. This has been possible thanks to training programs provided by the owners themselves or their representatives to ANAM and IMPI officials.

5. Contemporary challenges in IP and foreign trade

Piracy and counterfeiting

The digital environment and the expansion of e-commerce have multiplied the trafficking of counterfeit products, increasingly affecting strategic sectors such as textiles, footwear, pharmaceuticals, electronics, and entertainment content. This phenomenon generates significant economic losses and, in some cases, health risks.

The main challenge for governments and IP rights holders is to have effective regulatory frameworks in place to effectively combat infringements committed through digital means. The piracy of goods and services knows no borders, and technological advances are being used to commit large-scale crimes that infringe on IP.

6. La PI como barrera y como facilitador del comercio

La Propiedad Intelectual cumple un doble rol:

- ▶ **Como facilitador**, promueve la innovación, garantiza seguridad jurídica y atrae inversión extranjera directa.
- ▶ **Como barrera**, cuando regímenes excesivamente restrictivos o litigios estratégicos inhiben la entrada de competidores o retrasan la disponibilidad de tecnologías clave.

El desafío consiste en lograr un equilibrio adecuado entre una protección efectiva y el libre flujo del comercio.

7. Estrategias especializadas para empresas exportadoras

Para operar en un entorno internacional altamente sofisticado, las empresas deben adoptar una gestión estratégica de su PI que incluya:

1. Registro internacional oportuno de marcas, diseños y patentes.
2. Contratos sólidos de confidencialidad, licencia y sublicencia.
3. Monitoreo activo de mercados digitales y plataformas de comercio electrónico.
4. Inscripción de activos en bases aduaneras y cooperación con autoridades.
5. Capacitación continua para la identificación de falsificaciones y riesgos logísticos.

6. IP as a barrier and facilitator of trade

Intellectual property plays a dual role:

- ▶ **As a facilitator**, it promotes innovation, ensures legal certainty, and attracts foreign direct investment.
- ▶ **As a barrier**, when overly restrictive regimes or strategic litigation inhibit the entry of competitors or delay the availability of key technologies.

The challenge is to strike the right balance between effective protection and the free flow of trade.

7. Specialized strategies for exporting companies

To operate in a highly sophisticated international environment, companies must adopt strategic IP management that includes:

1. Timely international registration of trademarks, designs, and patents.
2. Robust confidentiality, licensing, and sublicensing agreements.
3. Active monitoring of digital markets and e-commerce platforms.
4. Registration of assets in customs databases and cooperation with authorities.
5. Ongoing training to identify counterfeits and logistical risks.



8. Conclusiones

La Propiedad Intelectual constituye hoy un pilar estructural del comercio exterior. Su impacto abarca dimensiones jurídicas, económicas, tecnológicas y estratégicas, desde la protección de activos creativos hasta la configuración de cadenas de valor globales.

Para los Estados, su fortalecimiento implica mejorar los mecanismos de observancia, profesionalizar a las autoridades aduaneras y actualizar los marcos normativos conforme a las mejores prácticas internacionales. Para los titulares de derechos, la PI representa una ventaja competitiva indispensable para consolidar su presencia internacional, atraer inversión y sostener modelos de innovación duraderos.

Los titulares de derechos de PI deben continuar invirtiendo en desarrollo e innovación, fortaleciendo sus portafolios de activos intangibles. La desviación de recursos hacia acciones destinadas a combatir actos de competencia desleal, infracciones administrativas o conductas delictivas representa un costo que, lejos de incentivar el crecimiento, lo inhibe.

En un escenario global cada vez más digitalizado y geopolíticamente complejo, la Propiedad Intelectual no solo protege creaciones: define quién compite, cómo compite y hasta dónde puede llegar en los mercados internacionales. Su comprensión y gestión estratégica son, por tanto, elementos esenciales para cualquier actor del comercio exterior.



8. Conclusions

Intellectual property is now a structural pillar of foreign trade. Its impact encompasses legal, economic, technological, and strategic dimensions, from the protection of creative assets to the configuration of global value chains.

For states, strengthening IP involves improving enforcement mechanisms, professionalizing customs authorities, and updating regulatory frameworks in line with international best practices. For rights holders, IP represents an indispensable competitive advantage for consolidating their international presence, attracting investment, and sustaining lasting innovation models.

IP rights holders must continue to invest in development and innovation, strengthening their portfolios of intangible assets. The diversion of resources to actions aimed at combating acts of unfair competition, administrative infringements, or criminal conduct represents a cost that, far from encouraging growth, inhibits it.

In an increasingly digitized and geopolitically complex global scenario, intellectual property not only protects creations: it defines who competes, how they compete, and how far they can go in international markets. Understanding and strategically managing intellectual property are therefore essential elements for any player in foreign trade.

PUBLICACIÓN BIMESTRAL

¡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!

contacto@tlcmagazinemexico.com.mx
www.tlcmagazinemexico.com.mx
Tel. (55) 5351 5022 / Cel. (55) 44 99 7005

X @TLCMagazineMx
f @TLCMagazineMexico



¿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 IMMEX.
 - » NANO FIT
 - » IMMEX 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.