

4B
2026

EL ADN DEL COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

TRADE LAW & CUSTOMS[®] magazine

Nuevo Desorden Económico Internacional
PARTE IV

Dr. José Manuel Vargas

El T-MEC y la NOM-035: cuando
el cumplimiento no es suficiente

Philippe Boulanger

Análisis del anuncio del Gobierno de los Estados Unidos
con relación a la negativa de prórroga del TMEC

Dr. Hadar Moreno Valdez



REVISTA
Bilingüe



\$99.00 MXN



00057

7 503034 412564



Descarga la
edición digital



LA LOGÍSTICA TAMBIÉN SE JUEGA EN EQUIPO.

BF CONNECT

INTEGRACIÓN LOGÍSTICA 360

Logística integrada. Operación eficiente.

En BF Connect conectamos los modos de transporte, rutas y aliados estratégicos que tu operación necesita para moverse con eficiencia.

Integramos soluciones marítimas, terrestres e intermodales para diseñar cadenas logísticas más ágiles, coordinadas y competitivas.



Contáctanos

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

bajaferries



☎ 800-FERRIES (337-7437) ⓘ bajaferriesoficial ✕ bajaferries @ bajaferriesoficial



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 Guitron

Más información en:

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



Claa Mexico



ClaaMx



ClaaMx



ClaaMx



ClaaMexico

REVISTA BILINGÜE



¿Por qué anunciarse?

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



TIRAJE

10,000
ejemplares
a nivel nacional
e internacional

PASS ALONG

4 lectores
por ejemplar

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





BRIZUELA CENTENO Y ASOCIADOS

Contáctanos



(664) 628 19 57



(664) 684 00 87



brizuelacenteno.com



asesoria@brizuelacenteno.com



Fianzas para **IVA**
causado por importaciones
temporales de insumos
o activo fijo



Fianzas para **obra**
pública y privada



Fianzas **internacionales**
y ante **IMSS, INFONAVIT,**
SAT, etc.



Fianzas para **concesiones**
y **proveeduría**



Fianzas de **arrendamiento**
y ante **CFE** para sustituir
depósito en garantía



¡**29** años
de experiencia!

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.

TLC INTELLIGENCE

Intelligence for Global Trade

Información estratégica para quienes
deciden en comercio exterior, aduanas,
logística y mercados globales.

Datos de informan
Decisiones que impulsan

Cobertura global
Visión local

TODO LO QUE NECESITAS EN UN SOLO LUGAR

INDICADORES

Monitorea en tiempo real
indicadores económicos, comercio
exterior, fletes, tipo de cambio y
desempeño de los mercados.

NOTICIAS DIARIAS

Información verificada sobre
comercio exterior, aduanas,
logística, nearshoring,
regulación y economía.

INTELIGENCIA

Análisis especializados, reportes,
inteligencia de mercados,
tendencias y oportunidades para
la toma de decisiones.

EXPERTOS

Opinión y análisis de líderes,
especialistas y profesionales que
marcan la agenda del comercio
internacional.

ACADEMY

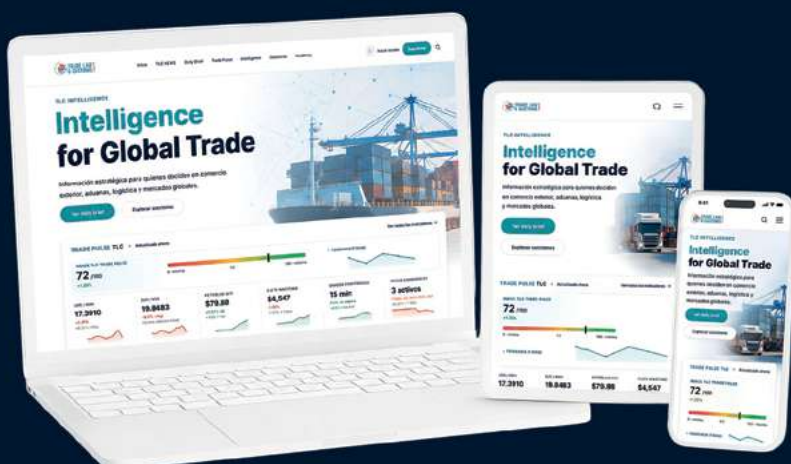
Cursos, webinars,
conferencias y programas de
actualización para fortalecer
tus conocimientos.

RECURSOS

Herramientas, publicaciones,
estudios y contenido
especializado para impulsar la
competitividad de tu empresa.

CONECTA CON LA INTELIGENCIA
QUE MUEVE EL COMERCIO GLOBAL

Conoce TLC Intelligence



Editorial

ESPAÑOL

El comercio internacional vuelve a colocarnos frente a una pantalla global. Cada decisión, cada negociación y cada ruta estratégica se observan con atención porque sus efectos ya no se quedan en el terreno diplomático: llegan a los puertos, a las aduanas, a los costos logísticos, a los inventarios y a la planeación de las empresas.

La portada de esta edición representa precisamente ese momento. México, Canadá y el mundo aparecen como espectadores en una sala de cine, observando las negociaciones entre Estados Unidos e Irán para estabilizar el tránsito por el Estrecho de Ormuz. La escena parece cinematográfica, pero sus consecuencias son reales. Esta ruta marítima es una de las arterias más sensibles para el comercio energético global y cualquier tensión en la zona puede impactar precios del petróleo, tarifas de flete, disponibilidad de transporte y confianza en los mercados.

En TLC Magazine México nos gusta contar el comercio exterior desde una mirada distinta. Por eso, en esta le mostramos, estimado lector, cómo el mundo observa, casi en tiempo real, una negociación que puede modificar la estabilidad de las cadenas de suministro. En un entorno tan interconectado, los países ya no solo reaccionan a lo que ocurre dentro de sus fronteras; también deben anticipar lo que sucede en rutas, estrechos, mercados y acuerdos que sostienen el comercio internacional.

Ese mismo sentido de observación y estrategia aplica para Norteamérica. El inicio formal de la revisión del T-MEC abre una etapa clave para México, Estados Unidos y Canadá. La decisión de Estados Unidos de no renovar por ahora el tratado en su forma actual no significa su terminación inmediata. El acuerdo continúa vigente y se abre un periodo de revisiones anuales rumbo a 2036, lo que exigirá mayor seguimiento, diálogo y capacidad de adaptación por parte de los tres países.

Este escenario debe entenderse con claridad. No estamos ante una ruptura, pero sí ante una nueva dinámica. Las empresas tendrán que operar con un tratado vigente, pero sujeto a evaluación constante. Esto puede generar incertidumbre, aunque también abre la posibilidad de ajustar temas estratégicos como reglas de origen, contenido regional, facilitación comercial, comercio digital, cumplimiento laboral, energía, competitividad industrial y resiliencia de las cadenas de suministro.

ENGLISH

Mexico is entering a new phase. The announcement of the International trade once again places us in front of a global screen. Every decision, every negotiation, and every strategic move is closely watched because their effects no longer remain confined to the diplomatic arena: they reach ports, customs offices, logistics costs, inventories, and corporate planning.

The cover of this issue captures precisely that moment. Mexico, Canada, and the world are depicted as spectators in a movie theater, watching the negotiations between the United States and Iran to stabilize transit through the Strait of Hormuz. The scene looks like something out of a movie, but its consequences are very real. This maritime route is one of the most critical arteries for global energy trade, and any tension in the region can impact oil prices, freight rates, transportation availability, and market confidence.

At TLC Magazine Mexico, we like to cover foreign trade from a different perspective. That's why, in this issue, we show you, dear reader, how the world is watching—almost in real time—a negotiation that could alter the stability of supply chains. In such an interconnected environment, countries no longer merely react to what happens within their borders; they must also anticipate developments along the routes, through the straits, in the markets, and within the agreements that underpin international trade.

That same sense of observation and strategy applies to North America. The formal start of the USMCA review marks a key phase for Mexico, the United States, and Canada. The U.S. decision not to renew the treaty in its current form for now does not mean its immediate termination. The agreement remains in effect, and a period of annual reviews leading up to 2036 has begun, which will require greater monitoring, dialogue, and adaptability on the part of all three countries.

This scenario must be clearly understood. We are not facing a breakdown, but rather a new dynamic. Companies will have to operate under a treaty that remains in force but is subject to constant evaluation. This may create uncertainty, though it also opens the possibility of adjusting strategic issues such as rules of origin, regional content, trade facilitation, digital trade, labor compliance, energy, industrial competitiveness, and supply chain resilience.

ESPAÑOL

México llega a esta etapa con fortalezas importantes. Su ubicación geográfica, su integración manufacturera y su capacidad exportadora lo mantienen como un socio indispensable para la región, aunque también enfrenta retos internos que no pueden ignorarse, como la seguridad en rutas logísticas, la infraestructura, la certidumbre operativa y los cambios normativos. Sin embargo, el verdadero desafío será lograr que esa integración llegue a más empresas mexicanas, especialmente a las micro, pequeñas y medianas empresas, que sostienen buena parte del empleo y de la actividad económica del país. Si queremos que el T-MEC sea una herramienta de desarrollo más amplia, las Mipymes deben tener mayores oportunidades para integrarse como proveedoras, participar en cadenas de valor y aprovechar los beneficios del comercio regional.

A este escenario se suma un momento de alta visibilidad para México con la llegada del Mundial 2026, que traerá una importante derrama económica para sectores como turismo, comercio, servicios, transporte y hospitalidad. No obstante, también pondrá a prueba la capacidad del país para responder con seguridad, movilidad, infraestructura y coordinación. Será una oportunidad para mostrar al mundo no solo nuestra vocación turística, sino también la fuerza de nuestros negocios, proveedores y empresas locales.

Desde nuestra perspectiva, ahí está una de las conversaciones más importantes. El tratado no solo debe medirse por el volumen de exportaciones o por las grandes inversiones que atrae, sino también por su capacidad para generar derrama, fortalecer proveedores nacionales y abrir espacio a negocios mexicanos que hoy todavía observan el comercio exterior desde lejos. Integrarlas no es un gesto aspiracional; es una condición para construir una región más competitiva, con mayor empleo formal y con cadenas productivas más sólidas.

En paralelo, los programas IMMEX vuelven a recordarnos la importancia del cumplimiento. Las cancelaciones registradas este año muestran que los instrumentos de fomento requieren control, trazabilidad y una correcta asesoría. No basta con contar con una autorización; es indispensable operar con orden, revisar obligaciones de forma constante y anticipar riesgos antes de que se conviertan en contingencias. En comercio exterior, el cumplimiento ya no es un requisito administrativo: es una estrategia de permanencia.

Hoy, comprender el comercio exterior exige mirar más allá de la operación diaria. Implica leer el entorno, identificar riesgos, anticipar escenarios y convertir la información en decisiones. Porque mientras el mundo observa la siguiente escena, quienes entienden el contexto tienen una ventaja.

Estimado, lector nos vemos en la siguiente edición, con más historias, análisis y reflexiones para seguir compartiendo El ADN del Comercio Exterior y Aduanas.

¡Hasta la próxima!

ENGLISH

Mexico enters this phase with significant strengths. Its geographic location, manufacturing integration, and export capacity ensure it remains an indispensable partner for the region, although it also faces internal challenges that cannot be ignored, such as security along logistics routes, infrastructure, operational certainty, and regulatory changes. However, the real challenge will be ensuring that this integration reaches more Mexican companies, especially micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs), which account for a significant portion of the country's employment and economic activity. If we want the USMCA to be a tool for broader development, MSMEs must have greater opportunities to integrate as suppliers, participate in value chains, and reap the benefits of regional trade.

Adding to this scenario is a period of high visibility for Mexico with the arrival of the 2026 World Cup, which will bring significant economic spillover to sectors such as tourism, trade, services, transportation, and hospitality. However, it will also test the country's ability to respond effectively in terms of security, mobility, infrastructure, and coordination. It will be an opportunity to show the world not only our commitment to tourism but also the strength of our local businesses, suppliers, and companies.

From our perspective, this is one of the most important discussions. The treaty should not only be measured by the volume of exports or the large investments it attracts, but also by its ability to generate economic spillover, strengthen domestic suppliers, and open doors for Mexican businesses that currently view foreign trade from afar. Integrating them is not merely an aspirational goal; it is a prerequisite for building a more competitive region, with greater formal employment and stronger production chains.

At the same time, the IMMEX programs serve as yet another reminder of the importance of compliance. The cancellations recorded this year show that trade promotion programs require oversight, traceability, and sound advice. It's not enough to simply have authorization; it's essential to operate in an orderly manner, constantly review obligations, and anticipate risks before they become contingencies. In foreign trade, compliance is no longer just an administrative requirement—it's a strategy for long-term success.

Today, understanding foreign trade requires looking beyond day-to-day operations. It involves reading the environment, identifying risks, anticipating scenarios, and turning information into decisions. Because while the world watches the next scene unfold, those who understand the context have an advantage.

Dear reader, we'll see you in the next issue, with more stories, analysis, and reflections to continue sharing "The DNA of Foreign Trade and Customs."

See you next time!

Índice

10 TLC News

- ▶ Semiconductores impulsarán un mercado récord y México fortalece su papel estratégico
- ▶ Europa endurece las reglas marítimas: Exportadores mexicanos enfrentarán nuevos costos logísticos
- ▶ Inicia oficialmente la revisión del T-MEC
- ▶ Fletes marítimos alcanzan su nivel más alto en casi dos años
- ▶ *Semiconductors will drive record market growth, and Mexico is strengthening its strategic role*
- ▶ *Europe tightens maritime regulations: Mexican exporters will face new logistics costs*
- ▶ *The review of the USMCA officially begins*
- ▶ *Ocean freight rates reach their highest level in nearly two years*

14

RESEÑA

Logistic & Delivery 2026 impulsa la conversación sobre innovación logística

Logistic & Delivery 2026 is driving the conversation on logistics innovation

16

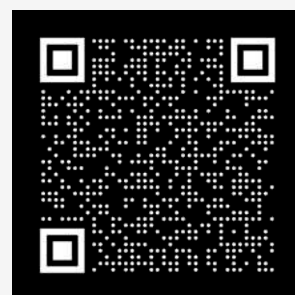
RESEÑA

Smart Digital Banking 2026: Innovación, ciberseguridad y banca inteligente marcan la agenda financiera

Smart Digital Banking 2026: Innovation, Cybersecurity, and Smart Banking Set the Financial Agenda

Mantente actualizado con cursos, artículos, noticias y más.

¡Únete a nuestra comunidad!



18

RESEÑA

C12 HUB 2026: networking, innovación y negocios que marcan el rumbo de la logística en México

C12 HUB 2026: Where logistics connects people, drives business, and accelerates the future

24

RESEÑA

Intermodal vive su mejor momento histórico y se prepara para el nuevo mapa logístico de Norteamérica

Intermodal is experiencing its greatest moment in history and is preparing for North America's new logistics landscape

30

Análisis del anuncio del Gobierno de los Estados Unidos con relación a la negativa de prórroga del T-MEC

Analysis of the U.S. Government's Announcement Regarding the Refusal to Extend the USMCA

Dr. Hadar
Moreno Valdez



46

Nuevo Desorden Económico Internacional - PARTE VI

New International Economic Disorder - PART VI

Dr. José Manuel
Vargas Menchaca



74

El T-MEC y la NOM-035: cuando el cumplimiento no es suficiente

The USMCA and NOM-035: When Compliance Isn't Enough

Philippe
Boulanger



82

Desafíos del e-commerce: Cuando vender ya no es suficiente

Challenges in E-commerce: When Selling Is No Longer Enough

Duarte Libano
Monteiro

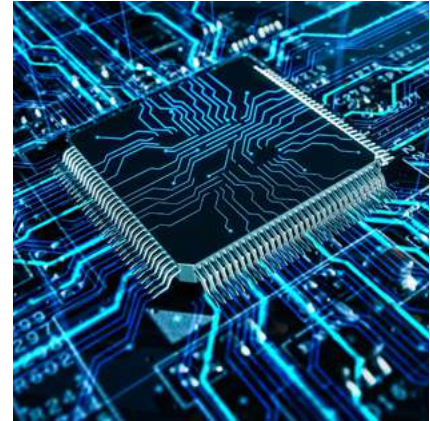




Semiconductores impulsarán un mercado récord y México fortalece su papel estratégico

La industria mundial de los semiconductores mantiene una acelerada expansión. De acuerdo con proyecciones de IDC, el mercado alcanzará un valor de 1.29 billones de dólares en 2026, impulsado principalmente por la creciente demanda de inteligencia artificial, centros de datos y memorias de alto desempeño.

En este escenario, México consolida su posición como un actor estratégico dentro de la cadena global de suministro. Jalisco concentra alrededor del 70% de la industria nacional de semiconductores y alberga importantes inversiones, como la nueva planta de Foxconn para el ensamble del superchip GB200 de Nvidia.



El crecimiento del sector también representa nuevos retos para el comercio exterior. La mayor especialización tecnológica exigirá procesos aduaneros más complejos, logística especializada y cadenas de suministro más eficientes para atender la creciente demanda internacional.

Especialistas consideran que esta tendencia abre oportunidades para fortalecer la infraestructura logística, atraer nuevas inversiones y consolidar a México como un centro de manufactura y ensamble de alta tecnología dentro de Norteamérica, impulsado por el nearshoring y la transformación digital de la industria global.

Semiconductors will drive record market growth, and Mexico is strengthening its strategic role

The global semiconductor industry continues to expand rapidly. According to IDC projections, the market will reach a value of 1.29 trillion dollars in 2026, driven primarily by growing demand for artificial intelligence, data centers, and high-performance memory.

Against this backdrop, Mexico is consolidating its position as a strategic player within the global supply chain. Jalisco accounts for about 70% of the national semiconductor industry and is home to major investments, such as Foxconn's new plant for assembling Nvidia's GB200 superchip.

The sector's growth also presents new challenges for foreign trade. Greater technological specialization will require more complex customs processes, specialized logistics, and more efficient supply chains to meet growing international demand.

Experts believe this trend opens opportunities to strengthen logistics infrastructure, attract new investments, and establish Mexico as a high-tech manufacturing and assembly hub within North America, driven by nearshoring and the digital transformation of global industry.

Europa endurece las reglas marítimas:

Exportadores mexicanos enfrentarán nuevos costos logísticos

A partir del 30 de junio de 2026, la Unión Europea comenzó a aplicar las primeras sanciones vinculantes del programa FuelEU Maritime, que obliga a las navieras a reducir las emisiones de carbono de sus operaciones. Las empresas que incumplan podrán enfrentar multas e incluso restricciones para operar en puertos europeos.

Para los exportadores mexicanos, el impacto será principalmente en los costos logísticos, ya que las navieras trasladarán gradualmente el costo del cumplimiento ambiental a las tarifas de flete. Especialistas recomiendan verificar que los transportistas cuenten con el Documento de Cumplimiento (DoC) vigente y revisar las condiciones de los contratos para operaciones con destino a Europa.

Europe tightens maritime regulations:

Mexican exporters will face new logistics costs

Effective June 30, 2026, the European Union began enforcing the first binding sanctions under the FuelEU Maritime program, which requires shipping companies to reduce carbon emissions from their operations. Companies that fail to comply may face fines and even restrictions on operating in European ports.

For Mexican exporters, the impact will be felt primarily in logistics costs, as shipping companies will gradually pass on the cost of environmental compliance to freight rates. Experts recommend verifying that carriers have a valid Document of Compliance (DoC) and reviewing the terms of contracts for shipments bound for Europe.



ULINE

¡ORGANICE!

ESTANTERÍAS SIEMPRE EN EXISTENCIA

ORDENE ANTES DE LAS 6 PM
PARA ENVÍO EL MISMO DÍA

AMPLIO CATÁLOGO
800-295-5510
uline.mx



Inicia oficialmente la revisión del T-MEC

Este 1 de julio comenzó oficialmente la revisión del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), un proceso que definirá el futuro de la integración económica de Norteamérica y el rumbo de sectores estratégicos como la manufactura, la industria automotriz, los semiconductores y la logística.

La revisión ocurre en un contexto de crecientes tensiones geopolíticas, fortalecimiento de las cadenas regionales de suministro y una mayor competencia global, particularmente frente a Asia. Entre los principales temas destacan el fortalecimiento de las reglas de origen, la facilitación comercial, la competitividad regional y la atracción de inversiones.



El Gobierno de México ha señalado que su prioridad será preservar los beneficios del libre comercio, mantener el acceso preferencial al mercado estadounidense y consolidar a México como un destino estratégico para el nearshoring y la relocalización de inversiones.

Para el sector empresarial, el inicio de esta etapa representa una oportunidad para fortalecer la integración productiva de Norteamérica, generar mayor certidumbre para la inversión y adaptar el tratado a los nuevos retos del comercio internacional, en una negociación que será determinante para la competitividad de la región durante los próximos años.

The review of the USMCA officially begins

On July 1, the review of the United States–Mexico–Canada Agreement (USMCA) officially began—a process that will shape the future of North American economic integration and the direction of strategic sectors such as manufacturing, the automotive industry, semiconductors, and logistics.

The review is taking place against a backdrop of growing geopolitical tensions, the strengthening of regional supply chains, and increased global competition, particularly from Asia. Key issues include strengthening rules of origin, trade facilitation, regional competitiveness, and attracting investment.

The Mexican government has indicated that its priority will be to preserve the benefits of free trade, maintain preferential access to the U.S. market, and consolidate Mexico's position as a strategic destination for nearshoring and the relocation of investments.

For the business sector, the start of this phase represents an opportunity to strengthen North American productive integration, create greater certainty for investment, and adapt the agreement to the new challenges of international trade—in negotiations that will be decisive for the region's competitiveness in the coming years.



Fletes marítimos alcanzan su nivel más alto en casi dos años

El costo del transporte marítimo de contenedores continúa al alza. De acuerdo con el Índice Mundial de Contenedores (WCI) de Drewry, las tarifas aumentaron 5% durante la última semana de junio de 2026, alcanzando 4,166 dólares por contenedor de 40 pies, su nivel más alto desde septiembre de 2024.

Las rutas con mayores incrementos fueron Shanghái-Los Ángeles, con un alza semanal de 12%, y Shanghái-Nueva York, que registró un crecimiento de 6%. Entre los factores que impulsan este comportamiento destacan el adelanto de

embarques previo a posibles ajustes arancelarios, la congestión en puertos de Asia y Europa, así como la aplicación de nuevos incrementos tarifarios por parte de las principales navieras.

Especialistas anticipan que las tarifas podrían continuar aumentando durante las próximas semanas, aunque la estabilización de las condiciones en el Estrecho de Ormuz podría aliviar parcialmente la presión sobre la capacidad marítima mundial.

Ante este escenario, expertos recomiendan que las empresas revisen sus contratos de transporte, evalúen acuerdos de largo plazo y ajusten sus presupuestos logísticos para el tercer trimestre de 2026, considerando un posible incremento adicional en los costos de flete internacional.



Ocean freight rates reach their highest level in nearly two years

The cost of container shipping continues to rise. According to Drewry's World Container Index (WCI), rates increased by 5% during the last week of June 2026, reaching \$4,166 per 40-foot container—their highest level since September 2024.

The routes with the largest increases were Shanghai-Los Angeles, with a weekly rise of 12%, and Shanghai-New York, which saw a 6% increase. Key factors driving this trend include the bringing forward of shipments ahead of potential tariff adjustments, congestion at ports in Asia and Europe, and the implementation of new rate increases by major shipping lines.

Experts anticipate that rates could continue to rise over the coming weeks, although the stabilization of conditions in the Strait of Hormuz could partially alleviate the pressure on global maritime capacity.

Given this scenario, experts recommend that companies review their transportation contracts, evaluate long-term agreements, and adjust their logistics budgets for the third quarter of 2026, taking into account a possible further increase in international freight costs.

Logistic & Delivery 2026 impulsa la conversación sobre innovación logística

El Foro Logistic & Delivery 2026: Innovation Tech Summit se llevó a cabo en la Universidad Iberoamericana, campus Santa Fe, consolidándose como un espacio de análisis, actualización y vinculación para la industria logística en México y Latinoamérica.

Durante el encuentro, líderes, especialistas, empresas y académicos abordaron las principales tendencias que están transformando las cadenas de suministro globales, desde la digitalización y la gestión de datos hasta la inteligencia artificial, la ciberseguridad y los nuevos modelos de transporte.

La agenda también abrió espacio para reflexionar sobre el papel de las mujeres en la logística, así como los retos de la operación aduanera dentro de la cadena de suministro.

El evento concluyó con un cóctel patrocinado por SEIMCO, que permitió fortalecer el networking entre asistentes, catedráticos, proveedores y representantes del sector.

Felicitamos a RAXDAO Media Group por impulsar este encuentro enfocado en la innovación, la colaboración y el futuro logístico, así como a Diálogo Visual por la creación, producción y organización de este evento.



Logistic & Delivery 2026 is driving the conversation on logistics innovation

The Logistic & Delivery 2026: Innovation Tech Summit was held at the Universidad Iberoamericana's Santa Fe campus, establishing itself as a forum for analysis, updates, and networking for the logistics industry in Mexico and Latin America.

During the event, leaders, specialists, companies, and academics addressed the key trends transforming global supply chains, ranging from digitization and data management to artificial intelligence, cybersecurity, and new transportation models.

The agenda also included time to reflect on the role of women in logistics, as well as the challenges of customs operations within the supply chain.

The event concluded with a cocktail reception sponsored by SEIMCO, which helped foster networking among attendees, professors, suppliers, and industry representatives.

We congratulate RAXDAO Media Group for organizing this gathering focused on innovation, collaboration, and the future of logistics, as well as Diálogo Visual for creating, producing, and organizing this event.



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

Smart Digital Banking 2026: Innovación, ciberseguridad y banca inteligente marcan la agenda financiera

Más de 100 líderes de banca, fintech, tecnología y ciberseguridad se reunieron en el foro Smart Digital Banking México 2026, realizado en el Auditorio de la Bolsa Mexicana de Valores, para analizar los principales desafíos y oportunidades del ecosistema financiero digital en México y Latinoamérica.

El encuentro permitió discutir el impacto de la inteligencia artificial, la ciberseguridad, la experiencia del cliente y la transformación digital en un entorno de rápida evolución.

Durante el evento se destacó que la banca digital en México ha triplicado sus operaciones en tiempo récord, impulsando al sector financiero a concentrar más del 25% del gasto nacional en ciberseguridad.

Especialistas coincidieron en que la creciente adopción de inteligencia artificial exige fortalecer mecanismos de prevención, gobernanza tecnológica y resiliencia operativa ante amenazas como ransomware, deepfakes y ataques a la cadena de suministro.

Asimismo, se abordó la importancia de construir experiencias más ágiles y seguras para los usuarios, mediante modelos de omnicanalidad, automatización y comunicación centrada en el cliente.

Paneles y conferencias concluyeron que el futuro de la banca no solo dependerá de la tecnología, sino de la capacidad de integrar innovación, supervisión humana y confianza digital para consolidar un sistema financiero más competitivo y seguro.



Smart Digital Banking 2026: Innovation, Cybersecurity, and Smart Banking Set the Financial Agenda

More than 100 leaders from the banking, fintech, technology, and cybersecurity sectors gathered at the Smart Digital Banking Mexico 2026 forum, held at the Mexican Stock Exchange Auditorium, to discuss the main challenges and opportunities facing the digital financial ecosystem in Mexico and Latin America.

The meeting provided an opportunity to discuss the impact of artificial intelligence, cybersecurity, the customer experience, and digital transformation in a rapidly evolving environment.

During the event, it was highlighted that digital banking in Mexico has tripled its operations in record time, driving the financial sector to account for more than 25% of national spending on cybersecurity.

Experts agreed that the growing adoption of artificial intelligence requires strengthening prevention mechanisms, technology governance, and operational resilience in the face of threats such as ransomware, deepfakes, and supply chain attacks.

They also discussed the importance of creating more agile and secure user experiences through omnichannel models, automation, and customer-centric communication.

Panels and conferences concluded that the future of banking will depend not only on technology, but also on the ability to integrate innovation, human oversight, and digital trust to build a more competitive and secure financial system.



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"

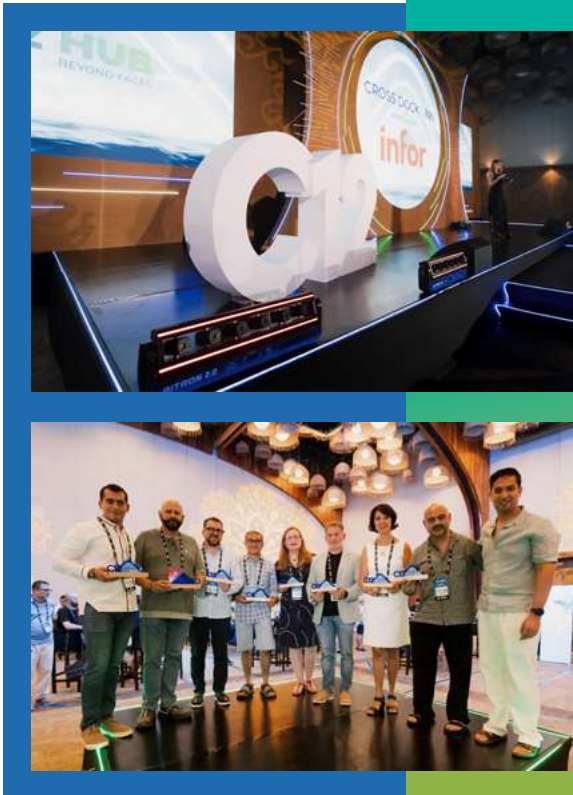
"UN CONCEPTO QUE SE ADAPTA A LOS DIFERENTES MOMENTOS DEL DÍA"

C12 HUB 2026: donde la logística conecta personas, impulsa negocios y acelera el futuro

La Riviera Maya volvió a convertirse en el epicentro de la logística, movilidad y cadena de suministro con la quinta edición de C12 HUB 2026, un encuentro que reunió a líderes empresariales, especialistas, proveedores y tomadores de decisión bajo una premisa clara: conectar, colaborar, capacitarse y hacer negocios en un entorno donde la innovación ya no es opcional, sino una condición para competir.

Durante tres días, el recinto Xcaret Arte fue escenario de actividades diseñadas para fortalecer relaciones de negocio y construir comunidad. Desde experiencias de integración y networking hasta encuentros personalizados, conferencias magistrales y espacios de aprendizaje, el evento confirmó por qué se ha consolidado como uno de los foros más relevantes para el ecosistema logístico mexicano.

Desde el primer día, los cofundadores del encuentro, Elías Gamboa y Roberto Sosa, marcaron el tono del evento al insistir en una idea que se repetiría entre asistentes y panelistas: detrás de las grandes cadenas de suministro existen personas, relaciones y confianza.



C12 HUB 2026: Where logistics connects people, drives business, and accelerates the future

The Riviera Maya once again became the epicenter of logistics, mobility, and the supply chain with the fifth edition of C12 HUB 2026, an event that brought together business leaders, specialists, suppliers, and decision-makers under a clear premise: to connect, collaborate, learn, and do business in an environment where innovation is no longer optional, but a prerequisite for competition.

For three days, the Xcaret Arte venue hosted activities designed to strengthen business relationships and build community. From team-building and networking experiences to one-on-one meetings, keynote speeches, and learning sessions, the event confirmed why it has established itself as one of the most important forums for Mexico's logistics ecosystem.

From the very first day, the event's co-founders, Elías Gamboa and Roberto Sosa, set the tone by emphasizing an idea that would resonate among attendees and panelists: behind large supply chains lie people, relationships, and trust.

Esa visión quedó reflejada en las experiencias compartidas por los participantes. Para Julio Casados, Director de Cadena de Suministro de Vasconia, uno de los principales diferenciadores de esta edición fue el crecimiento del ecosistema y el enfoque tecnológico que permeó las conversaciones del evento.

“Veo más gente, más proveedores nuevos y muchas soluciones tomando en cuenta inteligencia artificial, que es algo que estamos buscando para automatizar o efficientar procesos”, comentó durante su participación.

Casados señaló que, en un entorno marcado por incertidumbre global, tensiones geopolíticas y fluctuaciones comerciales, espacios como C12 resultan esenciales para mantenerse un paso adelante. Desde el impacto de conflictos internacionales sobre rutas marítimas hasta la volatilidad de tarifas y nuevas estrategias de proveeduría, el panorama exige una visión mucho más dinámica del comercio.

“Tenemos una incertidumbre global; el tema de las tarifas nos trae vueltos locos, nunca sabes cómo vamos a amanecer”, expresó, al destacar la necesidad de construir esquemas logísticos más resilientes y cercanos al fenómeno del nearshoring.

En ese sentido, explicó que Vasconia ha fortalecido su apuesta tecnológica mediante sistemas de planeación, visualización de datos y control operativo en tiempo real, utilizando herramientas digitales para tomar decisiones más estratégicas y liberar tiempo operativo de los equipos.

“La tecnología puede hacer el proceso repetitivo y entonces la gente tenga más tiempo para agregar valor”, afirmó.



That vision was reflected in the experiences shared by the participants. For Julio Casados, Supply Chain Director at Vasconia, one of the main differentiators of this edition was the growth of the ecosystem and the technological focus that permeated the event’s discussions.

“I see more people, more new suppliers, and many solutions that incorporate artificial intelligence—something we’re looking to use to automate or streamline processes,” he said during his presentation.

Casados noted that, in an environment marked by global uncertainty, geopolitical tensions, and trade fluctuations, events like C12 are essential for staying one step ahead. From the impact of international conflicts on shipping routes to the volatility of tariffs and new sourcing strategies, the landscape demands a much more dynamic view of trade.

“We face global uncertainty; the issue of tariffs is driving us crazy—you never know what tomorrow will bring,” he said, highlighting the need to build more resilient logistics frameworks aligned with the trend of nearshoring.

In that regard, he explained that Vasconia has strengthened its technological capabilities through planning systems, data visualization, and real-time operational control, using digital tools to make more strategic decisions and free up operational time for teams.

“Technology can handle the repetitive tasks, freeing up people’s time to add value,” he said.

El componente tecnológico también fue uno de los grandes temas de conversación entre patrocinadores y empresas participantes. Para Justin Facey, Director General de KENSA Logistics, el evento mostró un cambio importante respecto a ediciones anteriores, tanto en el perfil de asistentes como en las oportunidades de negocio.

“Lo que hemos visto este año son diferentes clientes, más gente y nuevas oportunidades para contactar”, explicó.

KENSA aprovechó el foro para compartir la evolución de su ecosistema empresarial, incluyendo nuevas divisiones como KENSA Mobility, enfocada en transporte terrestre y distribución de vehículos, y KENSA Kredit, diseñada para ofrecer soluciones financieras que fortalezcan la liquidez de clientes y operaciones logísticas.

En paralelo, la firma ha acelerado su adopción de inteligencia artificial aplicada a monitoreo, análisis de rutas, gestión operativa y modelos predictivos.

“Preferimos ver la IA como una forma de quitar actividades repetitivas al equipo para que puedan enfocarse más en el cliente y aportar más valor”, señaló Facey.

Sobre el valor del evento, resumió la experiencia en dos dimensiones: aprendizaje y negocio.

“Aprendes por un lado y haces negocios por el otro”, comentó al destacar las Smart Meetings, espacios de capacitación, pitchbox y masterclass que enriquecieron la experiencia.



Justin Facey

CEO de KENSA LOGISTICS

The technological aspect was also a major topic of conversation among sponsors and participating companies. For Justin Facey, CEO of KENSA Logistics, the event marked a significant shift from previous editions, both in terms of the attendee profile and business opportunities.

“What we’ve seen this year are different clients, more people, and new opportunities to connect,” he explained.

KENSA used the forum to share updates on the evolution of its business ecosystem, including new divisions such as KENSA Mobility, which focuses on ground transportation and vehicle distribution, and KENSA Kredit, designed to offer financial solutions that strengthen clients’ liquidity and logistics operations.

At the same time, the firm has accelerated its adoption of artificial intelligence applied to monitoring, route analysis, operational management, and predictive models.

“We prefer to view AI as a way to relieve the team of repetitive tasks so they can focus more on the customer and add more value,” Facey noted.

Regarding the value of the event, he summarized the experience in two dimensions: learning and business.

“You learn on one hand and do business on the other,” he commented, highlighting the Smart Meetings, training sessions, pitchbox, and masterclasses that enriched the experience.

La visión sobre el futuro también encontró eco en Jacqueline Leyva, Gerente Asociado de Importaciones y Exportaciones Supply Chain Logistics de DSM-Firmenich, quien destacó la evolución internacional del evento y la incorporación de soluciones mucho más sofisticadas para comercio exterior y logística.

“Antes el enfoque era más nacional; ahora vemos agentes de carga más grandes, tecnología, sistemas y un enfoque mucho más internacional”, señaló.

Leyva consideró que la industria enfrenta un momento de transformación impulsado tanto por la incertidumbre global como por cambios regulatorios en México, especialmente en materia aduanera, cumplimiento y digitalización.

“La adaptación es uno de los retos más grandes que vamos a ver”, sostuvo, al advertir que las empresas hoy deben fortalecer áreas estratégicas y prepararse para un entorno normativo cada vez más exigente.

Respecto a inteligencia artificial, llamó a dejar atrás el miedo y verla como una oportunidad de crecimiento.

“No hay que verlo como un temor, sino como el reto de subirnos al barco de la modernización”, afirmó.



Jacqueline Leyva

Gerente Asociado de Importaciones y Exportaciones Supply Chain Logistics de DSM-Firmenich



This vision of the future was echoed by Jacqueline Leyva, Associate Manager of Import and Export Supply Chain Logistics at DSM-Firmenich, who highlighted the event’s international evolution and the incorporation of much more sophisticated solutions for foreign trade and logistics.

“Before, the focus was more domestic; now we see larger freight forwarders, technology, systems, and a much more international approach,” she noted.

Leyva noted that the industry is facing a period of transformation driven by both global uncertainty and regulatory changes in Mexico, particularly regarding customs, compliance, and digitalization.

“Adaptation is one of the biggest challenges we’ll face,” she said, noting that companies today must strengthen strategic areas and prepare for an increasingly demanding regulatory environment.

Regarding artificial intelligence, she called for putting fear aside and viewing it as an opportunity for growth.

“We shouldn’t view this as a fear, but rather as a challenge to jump on board the ship of modernization,” she said.

Más allá de los negocios, C12 HUB 2026 dejó claro que la logística ya no se construye únicamente desde la operación, sino desde la colaboración, el intercambio de conocimiento y una visión compartida del futuro. Entre reuniones, experiencias inmersivas y conversaciones informales, el encuentro reafirmó algo esencial: en la nueva cadena de suministro, las mejores conexiones siguen siendo humanas.

Beyond business, C12 HUB 2026 made it clear that logistics is no longer built solely on operations, but on collaboration, knowledge sharing, and a shared vision of the future. Through meetings, immersive experiences, and informal conversations, the event reaffirmed something essential: in the new supply chain, the best connections remain human.





¡Únete a nuestro canal en WhatsApp!

Queremos estar más cerca de ti,
forma parte de nuestro canal exclusivo y recibe:

¡Escanea el
QR y únete!



Noticias relevantes
de comercio exterior



Avisos importantes
del SAT y otras
autoridades



Invitaciones a cursos
y eventos



Contenido exclusivo
de TLC Asociados



Becas exclusivas en
Trade & Law College

www.tlcasociados.com.mx

Intermodal vive su mejor momento histórico y se prepara para el nuevo mapa logístico de Norteamérica

El transporte intermodal en México atraviesa una etapa de crecimiento sin precedentes. Así quedó de manifiesto durante el XXVII Congreso Intermodal organizado por la Asociación Mexicana del Transporte Intermodal (AMTI), donde líderes de la industria, operadores ferroviarios, terminales, usuarios de carga y especialistas analizaron los retos y oportunidades que enfrenta el sector en un contexto marcado por el nearshoring, la digitalización y la revisión del T-MEC.

La inauguración estuvo encabezada por Yolanda Esquivel, directora general de AMTI, y por Luis Hernández, presidente de la asociación, quien presentó un panorama optimista sobre el desempeño de la industria durante los primeros meses de 2026.

“El mejor momento de la historia del intermodal es hoy”.

Así lo afirmó Hernández al destacar que durante el primer trimestre de 2026 el sistema intermodal movilizó más de 333 mil contenedores cargados, lo que representó un crecimiento anual del 10% y el mejor inicio de año para el sector en al menos siete años.



Intermodal is experiencing its greatest moment in history and is preparing for North America's new logistics landscape

Intermodal transport in Mexico is experiencing a period of unprecedented growth. This was evident during the 27th Intermodal Congress organized by the Mexican Intermodal Transport Association (AMTI), where industry leaders, rail operators, terminals, cargo users, and specialists analyzed the challenges and opportunities facing the sector in a context marked by nearshoring, digitalization, and the revision of the USMCA.

The opening ceremony was led by Yolanda Esquivel, AMTI's CEO, and Luis Hernández, the association's president, who presented an optimistic outlook on the industry's performance during the first months of 2026.

“The best moment in the history of intermodal transport is today.”

Hernández stated this while highlighting that during the first quarter of 2026, the intermodal system moved more than 333,000 loaded containers, representing 10% annual growth and the best start to the year for the sector in at least seven years.

Más allá de las cifras, el dirigente explicó que el verdadero cambio radica en la diversificación de los mercados que hoy impulsan al sector.

"Por primera vez el éxito no está en un solo sector. El crecimiento fue generalizado. El mercado transfronterizo, el doméstico y el marítimo crecieron juntos al mismo tiempo, como un solo sector".

Uno de los segmentos más dinámicos fue el transfronterizo, que registró un crecimiento del 15% impulsado principalmente por las importaciones ferroviarias provenientes de Estados Unidos. De acuerdo con Hernández, este comportamiento refleja una transformación estructural que está reduciendo la dependencia histórica de la industria automotriz.

"Finalmente estamos dejando como industria intermodal de depender de la carga automotriz. Estamos transformándonos en una industria de carga general".

El mercado doméstico también mostró avances significativos. La industria pasó de movilizar cerca de ocho mil contenedores en 2019 a más de 21 mil durante el primer trimestre de 2026, consolidando al ferrocarril y al intermodal como una alternativa cada vez más utilizada por las empresas mexicanas para el movimiento de mercancías.

Durante el congreso también se abordaron los desafíos relacionados con infraestructura, productividad y conectividad. En el panel "Infraestructura que conecta: productividad en movimiento", los participantes coincidieron en que México cuenta con infraestructura ferroviaria y portuaria de nivel mundial, pero enfrenta retos importantes en materia de integración tecnológica.

"El reto básicamente no es crear más capacidad. Tenemos infraestructura de nivel mundial. Lo que nos falta es la integración".



Beyond the figures, the leader explained that the real change lies in the diversification of the markets that are currently driving the sector.

"For the first time, success is not limited to a single sector. Growth was widespread. The cross-border, domestic, and maritime markets grew together at the same time, as a single sector."

One of the most dynamic segments was the cross-border sector, which recorded 15% growth, driven mainly by rail imports from the United States. According to Hernández, this trend reflects a structural transformation that is reducing the industry's historical dependence on the automotive sector.

"We are finally moving away from our reliance on automotive cargo as an intermodal industry. We are transforming into a general cargo industry."

The domestic market also showed significant progress. The industry went from moving nearly 8,000 containers in 2019 to more than 21,000 during the first quarter of 2026, consolidating rail and intermodal transport as an increasingly popular alternative for Mexican companies to move goods.

The conference also addressed challenges related to infrastructure, productivity, and connectivity. During the panel "Infrastructure That Connects: Productivity in Motion," participants agreed that Mexico has world-class rail and port infrastructure but faces significant challenges regarding technological integration.

"The challenge isn't really about creating more capacity. We have world-class infrastructure. What we lack is integration."

La discusión giró en torno a la necesidad de conectar mejor terminales, corredores ferroviarios, puertos y plataformas digitales para reducir incertidumbre operativa y elevar la competitividad logística del país.

Otro de los temas centrales fue la evolución tecnológica del sector. Durante el panel “Intermodal 4.0: la nueva era de la conectividad global”, especialistas coincidieron en que la productividad ya no puede medirse únicamente por movimientos físicos de carga, sino por la capacidad de integrar información en tiempo real mediante inteligencia artificial, internet de las cosas, plataformas de rastreo y torres de control digitales.

La automatización, el análisis predictivo y la visibilidad de extremo a extremo fueron identificados como elementos indispensables para enfrentar un entorno cada vez más complejo, especialmente ante la revisión del T-MEC y la reconfiguración de las cadenas globales de suministro.

En este contexto, Luis Hernández consideró que México se encuentra frente a una oportunidad histórica derivada de la relocalización productiva.

“Ahora sí estamos viviendo el mexican moment”.

El dirigente señaló que la posición geográfica del país, la integración comercial con Norteamérica y la fortaleza de su infraestructura logística colocan a México en una posición privilegiada para aprovechar los cambios que están ocurriendo en el comercio mundial.



The discussion centered on the need to better connect terminals, rail corridors, ports, and digital platforms to reduce operational uncertainty and boost the country’s logistics competitiveness.

Another key topic was the sector’s technological evolution. During the panel discussion “Intermodal 4.0: The New Era of Global Connectivity,” experts agreed that productivity can no longer be measured solely by the physical movement of cargo, but rather by the ability to integrate real-time information through artificial intelligence, the Internet of Things, tracking platforms, and digital control towers.

Automation, predictive analytics, and end-to-end visibility were identified as indispensable elements for navigating an increasingly complex environment, especially in light of the USMCA review and the reconfiguration of global supply chains.

In this context, Luis Hernández noted that Mexico is facing a historic opportunity stemming from the reshoring of production.

“We are truly living the ‘Mexican moment’ now.”

The leader noted that the country’s geographic location, trade integration with North America, and the strength of its logistics infrastructure place Mexico in a privileged position to capitalize on the changes occurring in global trade.



La innovación también tuvo un papel protagónico durante el evento con la entrega del tradicional Contenedor de Plata. En esta edición, AMTI reconoció a Luis Garulo por su trayectoria dentro de la industria intermodal y a Ferrovalle Intermodal por su proyecto OCR Automated Gates, una solución basada en visión artificial y reconocimiento óptico de caracteres que automatiza los accesos de tractocamiones a terminales ferroviarias.

Al recibir el reconocimiento, Francisco Fabila, director general de Ferrovalle Intermodal, destacó que la transformación tecnológica es resultado del trabajo colectivo de toda la organización.

“Este es un premio que no le pertenece a una sola persona. Le pertenece a toda la gran familia que trabaja”.

Asimismo, señaló que la digitalización se ha convertido en uno de los principales ejes estratégicos para mejorar la eficiencia operativa y reducir tiempos de espera en las terminales.

La agenda también incluyó paneles dedicados a los Beneficial Cargo Owners (BCO), considerados hoy el centro de la estrategia logística, así como análisis sobre la evolución de la conectividad multimodal en Norteamérica y los desafíos regulatorios que enfrenta la industria.



Innovation also played a leading role during the event with the presentation of the traditional Silver Container award. In this edition, AMTI recognized Luis Garulo for his career in the intermodal industry and Ferrovalle Intermodal for its OCR Automated Gates project, a solution based on computer vision and optical character recognition that automates tractor-trailer access to rail terminals.

Upon receiving the award, Francisco Fabila, CEO of Ferrovalle Intermodal, emphasized that the technological transformation is the result of the collective effort of the entire organization.

“This is an award that does not belong to a single person. It belongs to the entire team.”

He also noted that digitalization has become one of the main strategic pillars for improving operational efficiency and reducing wait times at terminals.

The agenda also included panels dedicated to Beneficial Cargo Owners (BCOs), now considered the cornerstone of logistics strategy, as well as analyses of the evolution of multimodal connectivity in North America and the regulatory challenges facing the industry.

Durante la jornada final, especialistas analizaron las recientes modificaciones a la Ley Aduanera y su impacto en la operación intermodal. Entre los principales temas destacaron la responsabilidad ampliada de los agentes aduanales, los nuevos controles para importadores y exportadores, así como los cambios relacionados con recintos fiscalizados y regímenes de tránsito.

Los participantes coincidieron en que la competitividad futura dependerá de la capacidad para desarrollar procesos aduaneros más ágiles, seguros y digitalizados, alineados con las necesidades de una logística cada vez más integrada.

Tras tres días de actividades, el XXVII Congreso Intermodal confirmó que el sector vive una etapa de consolidación impulsada por la inversión, la innovación tecnológica y la creciente integración regional. El mensaje que predominó entre los asistentes fue claro: el transporte intermodal dejó de ser una alternativa para convertirse en un componente estratégico de la competitividad de México y de las cadenas de suministro de Norteamérica.



On the final day, experts analyzed recent amendments to the Customs Act and their impact on intermodal operations. Key topics included the expanded liability of customs brokers, new controls for importers and exporters, and changes related to bonded warehouses and transit regimes.

Participants agreed that future competitiveness will depend on the ability to develop more streamlined, secure, and digitized customs processes, aligned with the needs of an increasingly integrated logistics sector.

After three days of activities, the 27th Intermodal Congress confirmed that the sector is undergoing a period of consolidation driven by investment, technological innovation, and growing regional integration. The prevailing message among attendees was clear: intermodal transport has ceased to be merely an alternative and has become a strategic component of Mexico's competitiveness and North American supply chains.

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.



Análisis del anuncio del Gobierno de los Estados Unidos con relación a la negativa de prórroga del T-MEC

Analysis of the U.S. Government's Announcement Regarding the Refusal to Extend the USMCA

Dr. Hadar Moreno Valdez



Dr. Hadar Moreno Valdez

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

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

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

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

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

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

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

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





De acuerdo con Laura Velarde y Rafael Burgos, el Secretario de Economía, Marcelo Ebrard Casaubon, informó recientemente que el Gobierno de los Estados Unidos no se encuentra, por ahora, en posición de extender la vigencia del T-MEC por otros 16 años, por lo que el acuerdo comercial seguirá su curso actual hasta 2036 bajo un esquema de revisiones anuales. Lo anterior aconteció tras la conversación sostenida con el representante comercial de los Estados Unidos, Jamieson Greer, y el ministro canadiense Dominic LeBlanc. En ese contexto, Ebrard aclaró que no existe intención alguna de abandonar el Tratado. El anuncio nos parece una declaración que, desde luego, tendrá repercusiones en distintos ámbitos de la economía nacional, habida cuenta de la importancia que dicho instrumento comercial tiene para el Estado mexicano.

According to Laura Velarde and Rafael Burgos, Economy Secretary Marcelo Ebrard Casaubon recently reported that the U.S. government is not, for now, in a position to extend the U.S.-Mexico-Canada Agreement (USMCA) for another 16 years; therefore, the trade agreement will continue on its current course until 2036 under a framework of annual reviews. This announcement followed a conversation with U.S. Trade Representative Jamieson Greer and Canadian Minister Dominic LeBlanc. In that context, Ebrard clarified that there is no intention whatsoever to abandon the treaty. We believe this announcement will undoubtedly have repercussions in various areas of the national economy, given the importance of this trade agreement to the Mexican government.

A continuación, se hacen valer diversas consideraciones en relación con el T-MEC que resultan importantes para ser tomadas en cuenta:

a) Fundamentos jurídicos de la resolución emitida por el Gobierno de los Estados Unidos.

Entre los sustentos legales en que se apoyó el Gobierno de los Estados Unidos en el presente caso para formular su declaración, puede citarse, el contenido del T-MEC que en el Capítulo 34, relativo a “Disposiciones Finales”, y particularmente en el artículo 34.7 refiere lo siguiente:

“Artículo 34.7: Revisión y Extensión de la Vigencia

- 1. Este Tratado terminará 16 años después de la fecha de su entrada en vigor, a menos que cada Parte confirme que desea continuar con este Tratado por un nuevo periodo de 16 años, de conformidad con los procedimientos establecidos en los párrafos 2 a 6.
- 2. En el sexto aniversario de la entrada en vigor de este Tratado, la Comisión se reunirá para realizar una “revisión conjunta” del funcionamiento de este Tratado, revisar cualquier recomendación de tomar medidas presentadas por una Parte y decidir sobre cualquier medida apropiada. Cada Parte puede proporcionar recomendaciones para que la Comisión tome medidas, al menos un mes antes de que tenga lugar la reunión de revisión conjunta de la Comisión.

...



Below are several considerations regarding the USMCA that are important to take into account:

a) Legal Basis for the Resolution Issued by the United States Government.

Among the legal grounds on which the United States government relied in this case to make its statement are the provisions of the USMCA, specifically Chapter 34, “Final Provisions,” and particularly Article 34.7, which states the following:

“Article 34.7: Review and Extension of Validity

- 1. This Treaty shall terminate 16 years after the date of its entry into force, unless each Party confirms that it wishes to continue this Treaty for a further period of 16 years, in accordance with the procedures set forth in paragraphs 2 through 6.
- 2. On the sixth anniversary of this Treaty's entry into force, the Commission will meet to conduct a “joint review” of the Treaty's operation, review any recommendations for action submitted by a Party, and decide on any appropriate measures. Each Party may submit recommendations for action by the Commission at least one month before the Commission's joint review meeting takes place.

...

4. Si, como parte de una revisión de seis años, una Parte no confirma su deseo de prorrogar la vigencia de este Tratado por otro plazo de 16 años, la Comisión se reunirá para realizar una revisión conjunta todos los años por el resto del plazo de vigencia de este Tratado. Si una o más Partes no confirmaran su deseo de prorrogar este Tratado por otro término de 16 años al finalizar una revisión conjunta, en cualquier momento entre la conclusión de esa revisión y la expiración de este Tratado, las Partes podrán prorrogar automáticamente la vigencia de este Tratado por otros 16 años al confirmar por escrito, a través de sus respectivos jefes de gobierno, su deseo de prorrogar este Tratado por otro plazo de 16 años.

..."

4. If, as part of a six-year review, a Party does not confirm its intention to extend the term of this Treaty for another 16 years, the Commission shall meet to conduct a joint review every year for the remainder of this Treaty's term. If one or more Parties do not confirm their desire to extend this Treaty for another term of 16 years at the conclusion of a joint review, at any time between the conclusion of that review and the expiration of this Treaty, the Parties may automatically extend the term of this Treaty for another 16 years by confirming in writing, through their respective heads of government, their desire to extend this Treaty for another 16-year term.

..."



Atendiendo a lo dispuesto en el precepto legal de referencia, se desprende lo siguiente:

- Se advierte que el T-MEC concluirá su vigencia 16 años después de su entrada en vigor, la cual tuvo lugar en 2020; en consecuencia, la vigencia del Tratado actual finalizará en el año 2036.
- En el sexto aniversario de la entrada en vigor del T-MEC, se previó que la Comisión del propio Tratado se reuniría con el fin de realizar una “revisión conjunta” sobre el funcionamiento de dicho instrumento comercial, lo cual aconteció recientemente, durante los meses de mayo y junio de 2026, entre los gobiernos de Estados Unidos y México.
- Si, como parte de la revisión realizada a los seis años de su entrada en vigor —lo cual ocurrió precisamente en 2026—, una Parte no confirma su deseo de prorrogar la vigencia del T-MEC por otro plazo de 16 años, como sucedió con el anuncio del Gobierno de Estados Unidos, entonces la Comisión del T-MEC deberá reunirse anualmente para llevar a cabo una revisión conjunta durante el resto del plazo de vigencia del Tratado.
- Lo anterior significa que, durante el periodo restante de vigencia del T-MEC, que se extenderá hasta el año 2036, las Partes, es decir, los países que forman parte del Tratado, deberán reunirse cada año para realizar una revisión conjunta del instrumento comercial en estudio.



Based on the provisions of the relevant legal provision, the following can be inferred:

- Please note that the USMCA will expire 16 years after its entry into force, which took place in 2020; consequently, the current treaty will expire in 2036.
- On the sixth anniversary of the USMCA’s entry into force, it was anticipated that the Treaty’s Commission would meet to conduct a “joint review” of the agreement’s implementation, which took place recently, during May and June 2026, between the governments of the United States and Mexico.
- If, as part of the review conducted six years after its entry into force—which occurred precisely in 2026—if a Party does not confirm its desire to extend the USMCA for another 16-year term, as was the case with the U.S. government’s announcement, then the USMCA Commission must meet annually to conduct a joint review for the remainder of the Treaty’s term.
- This means that, during the remaining term of the USMCA, which will extend through 2036, the Parties—that is, the countries that are signatories to the Agreement—must meet each year to conduct a joint review of the trade agreement in question.



- En atención a lo señalado en el punto anterior, se justifica la revisión anual que deberá realizarse respecto del Tratado en cada uno de los años que restan de su vigencia.
- Es importante tener en cuenta que existe la posibilidad de que, durante el tiempo restante de vigencia del Tratado, los países puedan llegar a un acuerdo y decidan, en su oportunidad, prorrogar la vigencia del T-MEC, siempre que logren resolver las diferencias existentes.
- En caso de que las Partes no alcancen un acuerdo antes del año 2036, podría actualizarse el supuesto de terminación definitiva del T-MEC. No obstante, lo antes señalado, cabe hacer notar que al menos a la presente fecha, no existe seguridad de que el TMEC vaya a prorrogarse por otros 16 años más, atendiendo a la declaración que se sirvió formular el Gobierno Estadounidense. Lo cual, nos parece podría generar diversas consecuencias, desde el punto de vista económico y comercial.

- In light of the previous point, an annual review of the Treaty is warranted for each of the remaining years of its term.
- It is important to note that there is a possibility that, during the remaining term of the treaty, the countries may reach an agreement and decide, in due course, to extend the term of the USMCA, provided they are able to resolve their existing differences.
- If the Parties fail to reach an agreement by 2036, the provision regarding the definitive termination of the USMCA could be updated. Notwithstanding the foregoing, it should be noted that, at least as of this date, there is no certainty that the USMCA will be extended for another 16 years, given the statement issued by the U.S. government. This, in our view, could have various economic and commercial consequences.



b) Importancia del Tratado.

En el caso, resulta necesario tener en cuenta que el T-MEC constituye para nuestro país el instrumento comercial más importante dentro de las relaciones económicas y comerciales de México en el contexto internacional. Su relevancia se manifiesta en diversos ámbitos, entre ellos el económico, comercial, social e industrial.

Sobre el particular, debe señalarse que el T-MEC resulta fundamental para México, toda vez que garantiza el acceso preferencial y libre de aranceles de los productos originarios mexicanos al mercado norteamericano, el cual concentra casi un tercio del PIB mundial. Asimismo, debe destacarse que dicho Tratado ha impulsado, desde hace varios años, la inversión extranjera mediante el fortalecimiento de las cadenas de suministro industriales, comerciales y de servicios en el contexto regional, generando con ello millones de empleos directos e indirectos en distintos procesos de manufactura y exportación.



b) Importance of the Treaty.

In this case, it is important to note that the USMCA is the most important trade instrument for our country within the context of Mexico's economic and trade relations on the international stage. Its significance is evident in various areas, including the economic, commercial, social, and industrial spheres.

In this regard, it should be noted that the USMCA is essential for Mexico, as it guarantees preferential, tariff-free access for Mexican-origin products to the North American market, which accounts for nearly one-third of global GDP. Furthermore, it should be emphasized that, for several years now, this agreement has driven foreign investment by strengthening industrial, commercial, and service supply chains in the regional context, thereby generating millions of direct and indirect jobs in various manufacturing and export processes.



De acuerdo con la CONCANACO SERVYTUR México, la importancia del T-MEC se observa en los siguientes aspectos:

Impacto económico del T-MEC tras 5 años:

- En 2025 México exportó hacia Estados Unidos bienes por 534.874 millones de dólares (récord histórico), un aumento de 5.8% respecto a 2024.
- Las importaciones de EE.UU. hacia México también alcanzaron máximos, con 337.960 millones de dólares, resultando en un superávit bilateral de casi 197.000 millones.
- El comercio total entre México y Estados Unidos sumó 872.834 millones de dólares, consolidando al país como principal socio comercial de EE.UU., superando a China y Canadá.
- Al cumplirse 5 años de vigencia del T-MEC, en julio de 2025, el comercio total entre los tres países había crecido cerca de 48%, alcanzando alrededor de 1.1 billones de dólares, casi la mitad del comercio del bloque regional.
- Estas cifras refuerzan el papel del T-MEC como motor del intercambio comercial y su importancia para las cadenas productivas y de suministro, tanto de grandes empresas como de proveedores nacionales y Mipymes.



According to CONCANACO SERVYTUR Mexico, the importance of the USMCA is evident in the following aspects:

Economic Impact of the USMCA After 5 Years:

- In 2025, Mexico exported \$534,874 million worth of goods to the United States (an all-time high), an increase of 5.8% compared to 2024.
- U.S. imports to Mexico also reached record highs, totaling 337,960 million dollars, resulting in a bilateral surplus of nearly 197,000 million.
- Total trade between Mexico and the United States amounted to 872,834 million dollars, cementing Mexico's position as the United States' leading trading partner, ahead of China and Canada.
- By July 2025, five years after the USMCA took effect, total trade among the three countries had grown by nearly 48%, reaching approximately 1.1 trillion dollars—almost half of the regional bloc's total trade.
- These figures underscore the role of the USMCA as a driver of trade and its importance for production and supply chains, both for large companies and for domestic suppliers and MSMEs.



- Es la fecha oficial programada para la primera revisión formal del tratado después de 6 años de vigencia, de acuerdo con el Artículo 34.7 del propio T-MEC. En esta reunión, los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá deberán evaluar el funcionamiento del acuerdo y hacer recomendaciones a la Comisión de Libre Comercio sobre tomar medidas. Si se logra un acuerdo en las medidas a tomar por la revisión, el T-MEC extiende su vigencia por 16 años adicionales (hasta 2042).
- Cada Parte puede proporcionar recomendaciones para que la Comisión tome medidas, al menos un mes antes de que tenga lugar la reunión de revisión conjunta de la Comisión.
- Si no se logra un acuerdo, las Partes pueden seguir discutiendo año con año, hasta el año 16, para tratar de alcanzar un acuerdo y extender el T-MEC por 16 años más. Si en el 2036 no se hubiera alcanzado un acuerdo en la revisión, el T-MEC dejaría de existir.¹

1. CONCANACO SERVYTUR MÉXICO, T.MEC: cifras, relevancia económica y el proceso de revisión 2026, Por CONCANACO SERVYTUR 27 de mayo de 2026, Documento consultado el 05 de julio de 2026, Ubicado en la página: <https://www.concanaco.org/blog/datos-relevantes-de-los-sectores-12/t-mec-cifras-relevancia-economica-y-el-proceso-de-revision-2026-1842>



- This is the official date scheduled for the first formal review of the treaty after six years in force, in accordance with Article 34.7 of the USMCA itself. At this meeting, the governments of Mexico, the United States, and Canada must evaluate the agreement's performance and make recommendations to the Free Trade Commission regarding further action. If an agreement is reached on the measures to be taken as a result of the review, the USMCA will be extended for an additional 16 years (until 2042).
- Each Party may submit recommendations for action by the Commission at least one month before the Commission's joint review meeting takes place.
- If no agreement is reached, the Parties may continue to discuss the matter each year, up to and including the 16th year, in an effort to reach an agreement and extend the USMCA for another 16 years. If no agreement has been reached on the review by 2036, the USMCA would cease to exist.¹

1. CONCANACO SERVYTUR MEXICO, USMCA: Figures, Economic Significance, and the 2026 Review Process, by CONCANACO SERVYTUR, May 27, 2026, Document accessed on July 5, 2026, Available at: <https://www.concanaco.org/blog/datos-relevantes-de-los-sectores-12/t-mec-cifras-relevancia-economica-y-el-proceso-de-revision-2026-1842>



De acuerdo con la Secretaría de Economía, entre las estadísticas y consideraciones que pueden desprenderse del T-MEC se advierte lo siguiente:

Los sectores productivos y las entidades federativas coincidieron en que el T-MEC constituye un instrumento esencial para brindar certidumbre jurídica, fortalecer la integración productiva y atraer inversión extranjera. En cuanto a la percepción sobre su impacto, existe un amplio consenso en que la revisión del Tratado debe enfocarse en mejorar su instrumentación, sin modificar de manera sustantiva los capítulos vigentes, garantizando el funcionamiento efectivo de los mecanismos de solución de controversias, preservando el libre acceso al mercado regional y fortaleciendo la competitividad trilateral frente a terceros países.

Entre las principales preocupaciones sectoriales se identifican la persistencia de medidas unilaterales impuestas por Estados Unidos al amparo de la Sección 232 del Trade Expansion Act de 1962, la cual permite aplicar aranceles por motivos de “seguridad nacional”; la competencia desleal derivada de la triangulación comercial; la falta de homologación normativa en temas técnicos, sanitarios y ambientales; así como la dependencia de insumos críticos no producidos en América del Norte.

Asimismo, los sectores subrayan la importancia de avanzar en materia de infraestructura energética y logística, así como de impulsar la transición hacia una matriz energética limpia, estable y competitiva.



According to the Ministry of Economy, the following points emerge from the statistics and considerations related to the USMCA:

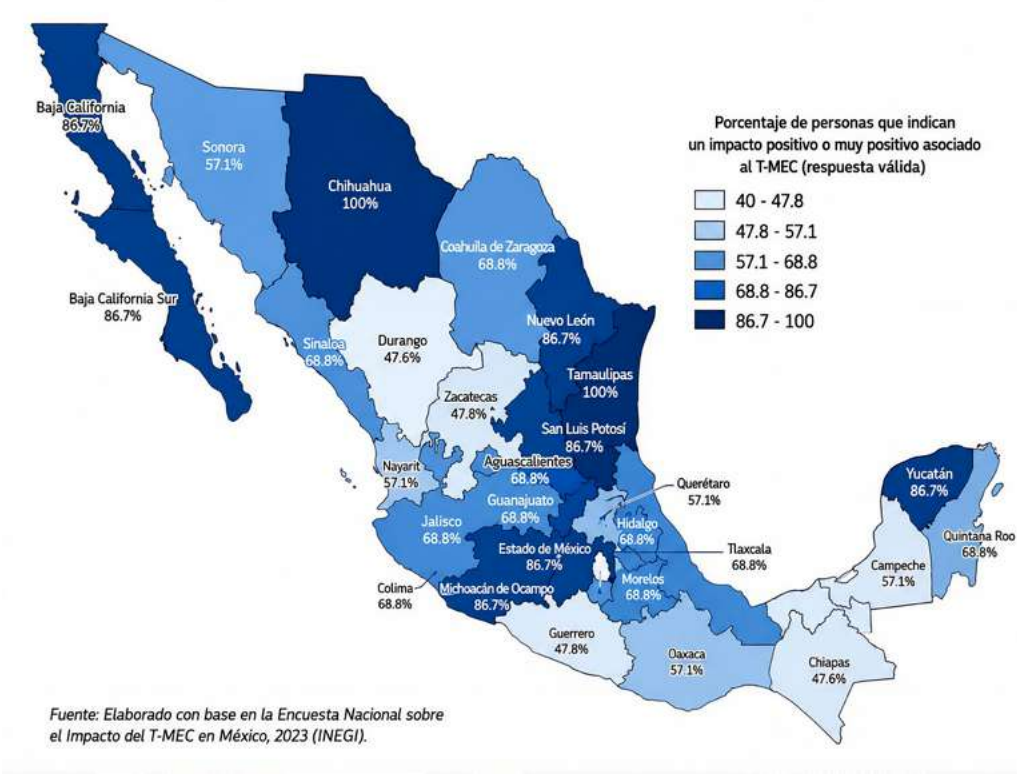
The productive sectors and the states agreed that the USMCA is an essential tool for providing legal certainty, strengthening productive integration, and attracting foreign investment. Regarding perceptions of its impact, there is broad consensus that the treaty’s revision should focus on improving its implementation, without substantially modifying the existing chapters, ensuring the effective functioning of dispute resolution mechanisms, preserving free access to the regional market, and strengthening trilateral competitiveness vis-à-vis third countries.

Among the main sectoral concerns are the persistence of unilateral measures imposed by the United States under Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962, which allows for the imposition of tariffs on grounds of “national security”; unfair competition resulting from trade triangulation; the lack of regulatory harmonization on technical, health, and environmental issues; and dependence on critical inputs not produced in North America.

Likewise, these sectors emphasize the importance of making progress in energy and logistics infrastructure, as well as promoting the transition to a clean, stable, and competitive energy mix.

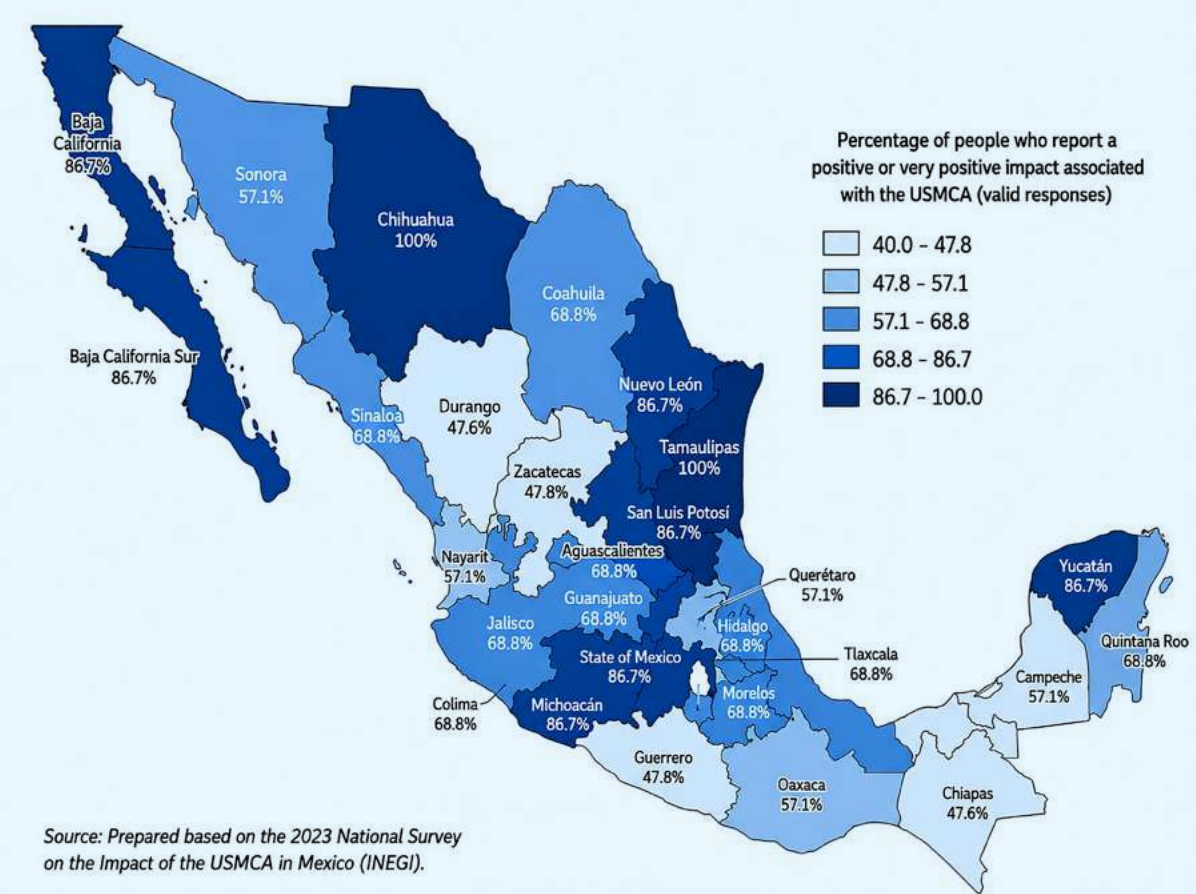
A continuación, se presentan algunas gráficas que muestran la importancia del T-MEC en la economía de México:

Gráfica 5. Percepción del impacto del T-MEC por entidad federativa



Below are some charts illustrating the importance of the USMCA to Mexico’s economy:

Figure 5. Perception of the Impact of the USMCA by State

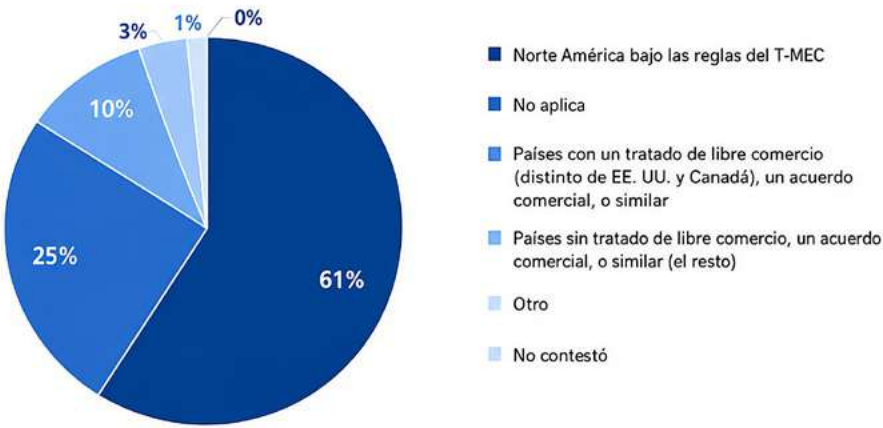




Destino de las exportaciones y Origen de los insumos importados

El **61 %** de las organizaciones exporta principalmente a Norteamérica bajo las reglas del T-MEC. Un **25 %** indicó que no exporta. Un **10 %** dirige sus exportaciones a países con un tratado de libre comercio distinto del de Estados Unidos y Canadá. Un **3 %** exporta a países sin tratado y **1 %** seleccionó la categoría Otro. **Ver gráfica 4. Estas cifras excluyen a los sectores de turismo y logística.**

Gráfica 4. Destino de las exportaciones

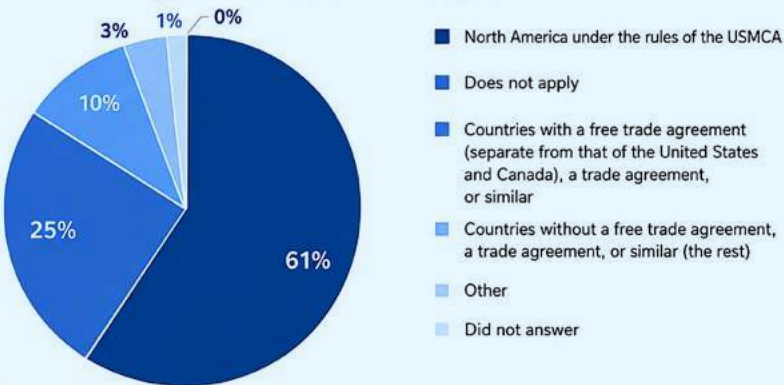


En cuanto a importaciones, el **47 %** de las organizaciones importa insumos desde Estados Unidos o Canadá. Un **15 %** no importa. Un **14 %** compra insumos a países con tratado de libre comercio distinto del de Estados Unidos y Canadá. Un **20 %** importa desde países sin tratado y **4 %** eligió la categoría Otro. El porcentaje restante no contestó. Estas cifras excluyen a los sectores de turismo y logística.

Destination of Exports and Origin of Imported Inputs

61% of organizations export primarily to North America under the rules of the USMCA. **25%** indicated that they do not export. **10%** direct their exports to countries with a free trade agreement separate from that of the United States and Canada. **3%** export to countries without an agreement and **1%** selected the category Other. **See Figure 4. These figures exclude the tourism and logistics sectors.**

Figure 4. Destination of Exports



Regarding imports, **47%** of organizations import inputs from the United States or Canada. **15%** do not import. **14%** purchase inputs from countries with a free trade agreement separate from that of the United States and Canada. **20%** import from countries without an agreement and **4%** selected the category Other. The remaining percentage did not answer. These figures exclude the tourism and logistics sectors.



c) Consideraciones en relación con el T-MEC

Atendiendo a los puntos que han sido referidos en el presente trabajo, al respecto, se estima que resulta posible formular las siguientes consideraciones:

- El T-MEC es un Tratado esencial para la economía de nuestro país, buscar alternativas para tratar de prorrogar su vigencia resulta ser un aspecto toral para el comercio exterior e interno de México, incluyendo a los diversos sectores industriales, de servicios y de orden económico nacional.
- Se considera que entablar negociaciones con los gobiernos de Estados Unidos y Canadá de manera constante podría constituir una alternativa viable para atender las diferencias existentes o, en su caso, sentar las bases para su resolución gradual.
- Probablemente, México deberá revisar y ajustar diversas cuestiones relacionadas con reformas legales adoptadas en el ámbito interno, a fin de adecuarlas y, en su caso, alcanzar consensos primero a nivel nacional y posteriormente con los socios comerciales de Norteamérica.
- Se estima que México debe revisar, en consenso con los gobiernos de Estados Unidos y Canadá, las modificaciones legales y administrativas necesarias, así como realizar los ajustes internos y regionales que permitan avanzar en la resolución de las diferencias actualmente existentes.



c) Considerations Regarding the USMCA

Based on the points discussed in this paper, it is believed that the following considerations can be made in this regard:

- The USMCA is an essential treaty for our country's economy; seeking alternatives to extend its term is a crucial issue for Mexico's foreign and domestic trade, including the various industrial and service sectors and the national economy as a whole.
- It is believed that engaging in ongoing negotiations with the governments of the United States and Canada could be a viable alternative for addressing existing differences or, where appropriate, laying the groundwork for their gradual resolution.
- Mexico will likely need to review and adjust various issues related to domestic legal reforms in order to bring them into line and, where appropriate, reach consensus first at the national level and then with its North American trading partners.
- It is estimated that Mexico should review, in consultation with the governments of the United States and Canada, the necessary legal and administrative changes, as well as make the internal and regional adjustments needed to move forward in resolving the existing differences.



- Resulta importante destacar que un mercado regional de Norteamérica fortalecido tendrá mayores oportunidades para enfrentar los desafíos económicos y comerciales derivados de la competencia internacional, particularmente aquella proveniente de los mercados asiáticos.
- El anuncio realizado por el Gobierno de Estados Unidos podría generar incertidumbre para las inversiones potenciales en nuestro país. Si bien el T-MEC continúa vigente y aún restan varios años para su posible conclusión, las circunstancias actuales podrían llevar a los inversionistas a considerar otras alternativas.
- Otra consideración relevante consiste en generar certeza para las empresas establecidas en México, con el propósito de evitar salidas intempestivas o fugas de capital ante la incertidumbre que pudiera presentarse.
- Asimismo, resulta necesario evitar que las empresas radicadas en México opten por modificar o trasladar sus sistemas de producción industrial y comercial fuera del país, procurando mantener, en la medida de lo posible, las cadenas de producción existentes.
- Posiblemente sea momento de analizar reformas legales, fiscales y administrativas que incentiven y faciliten la producción, la comercialización y la inversión extranjera en México.



- It is important to note that a strengthened North American regional market will have greater opportunities to address the economic and trade challenges posed by international competition, particularly that from Asian markets.
- The announcement made by the U.S. government could create uncertainty for potential investments in our country. Although the USMCA remains in effect and there are still several years until its possible conclusion, current circumstances could lead investors to consider other alternatives.
- Another important consideration is to provide certainty for companies based in Mexico, with the aim of preventing sudden exits or capital flight in the face of any uncertainty that may arise.
- It is also necessary to prevent companies based in Mexico from modifying or relocating their industrial and commercial production systems outside the country, while striving to maintain existing production chains to the extent possible.
- It may be time to consider legal, fiscal, and administrative reforms that encourage and facilitate production, trade, and foreign investment in Mexico.



- Las empresas establecidas en México podrían comenzar a incentivar y explorar nuevas alternativas de mercado para colocar productos originarios mexicanos de manera paulatina.
- También resulta conveniente hacer uso de los diversos tratados comerciales que México ha suscrito, ponderando alternativas y soluciones para el futuro.
- No obstante lo anterior, debe enfatizarse que existe la posibilidad —y debe trabajarse en ella— de que México, Estados Unidos y Canadá, durante el tiempo restante de vigencia del Tratado, logren alcanzar acuerdos que permitan resolver las diferencias existentes y, en su oportunidad, prorrogar la vigencia del T-MEC.

- Companies based in Mexico could begin to encourage and explore new market alternatives to gradually place products of Mexican origin on the market.
- It is also advisable to take advantage of the various trade agreements Mexico has signed, while considering alternatives and solutions for the future.
- Notwithstanding the foregoing, it should be emphasized that there is a possibility—and efforts should be made to pursue it—that Mexico, the United States, and Canada, during the remaining term of the Agreement, will be able to reach agreements that resolve existing differences and, in due course, extend the term of the USMCA.

Nuevo Desorden Económico Internacional

PARTE VI

New International Economic Disorder
PART VI

Dr. José Manuel Vargas Menchaca



Dr. José Manuel Vargas Menchaca

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

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

Asesor de Tesis y profesor en la Facultad de Derecho de la UNAM, Instituto de Posgrado en Derecho, Cetys Universidad y Centro Universitario de Estudios Jurídicos (CUEJ).

Miembro de la Barra Mexicana de Abogados (1988); del Colegio de Profesores en Comercio Exterior, UNAM (1996); del Ilustre y Nacional Colegio de Abogados de México (2000); de la Academia Mexicana de Derecho Internacional (2022), Presidente de la Comisión de Comercio Internacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2018-2021), vicepresidente de la Comisión Jurídica de Concamin (2016- a la fecha).

Coordinador por parte del sector privado de la mesa de solución de controversias del TMEC y otros tratados (2016- a la fecha) y colaborador de la Revista TLC Magazine México.

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

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

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

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



Ha transcurrido más de un año del Día de la Liberación (2 de abril de 2025), en el cual el presidente Donald Trump declaró la imposición de aranceles a una gran cantidad de países, todo con la idea de mantener su política de *America First* y de mejorar la economía estadounidense, a través de recomponer el comercio internacional en beneficio de Estados Unidos y lograr que la balanza comercial bilateral con diversos países observe saldos favorables en beneficio de su país y, en consecuencia, la balanza comercial total sea indiscutiblemente benéfica para el líder mundial.

Todo ello, a través de negociaciones bilaterales con los países que desean mantener relaciones comerciales con Estados Unidos, pero, sobre todo, a través de forzarlos a la compra de mercancías estadounidenses: agrícolas, agroindustriales e industriales, así como al establecimiento de fábricas en Estados Unidos, las cuales favorezcan la inversión y el empleo en dicho país.

More than a year has passed since Liberation Day (April 2, 2025), when President Donald Trump announced the imposition of tariffs on a large number of countries, all with the aim of upholding his “America First” policy and boosting the U.S. economy by reshaping international trade to benefit the United States and ensuring that the bilateral trade balance with various countries favors the U.S., thereby making the overall trade balance unquestionably beneficial for the world leader.

All of this was to be achieved through bilateral negotiations with countries wishing to maintain trade relations with the United States, but above all by forcing them to purchase U.S. goods—agricultural, agro-industrial, and industrial—as well as by establishing factories in the United States, which would promote investment and employment in that country.



Ahora, en la cumbre celebraba en China en mayo de 2026 entre Donald Trump y Xi Jinping, se deja ver: como resultado de las negociaciones entre ambos países, el interés de China para comprar 200 aviones Boeing, incrementar la compra de productos agrícolas y petróleo estadounidense.¹ Incluso, que Estados Unidos levante la prohibición de venta a las empresas chinas como Alibaba, Tencent, ByteDance, Foxconn, Lenovo y DD.com de semiconductores y tarjetas magnéticas como la Nvidia H200. Todo con la idea de facilitar la venta por parte de China de minerales críticos (denominados tierras raras) indispensables para la fabricación de productos electrónicos, entre ellos, disprosio y terbio, al reconocer la dependencia industrial de insumos chinos, con base en lo siguiente:

China controla 70% de la extracción mundial, 85% del refinado, 90% de los imanes permanentes y 99% del disprosio y terbio.²



1. REFORMA / STAFF, "Pide EU a China abrirse a inversión", *Reforma*, viernes 15 de mayo de 2026, primera sección, internacional, p. 12.

2. LARA, Paul, "EU quita veto tecnológico a China, un nuevo orden industrial", *Excelsior*, sección dinero, p. 7.

Now, at the summit held in China in May 2026 between Donald Trump and Xi Jinping, it becomes clear: as a result of the negotiations between the two countries, China's interest in purchasing 200 Boeing aircraft and increasing its purchases of U.S. agricultural products and oil.¹ In fact, the United States should lift the ban on the sale of semiconductors and magnetic cards—such as the Nvidia H200—to Chinese companies like Alibaba, Tencent, ByteDance, Foxconn, Lenovo, and DD.com. All with the aim of facilitating China's sale of critical minerals (known as rare earths)—which are essential for the manufacture of electronic products, including dysprosium and terbium—by acknowledging the industrial dependence on Chinese inputs, based on the following:

China accounts for 70% of global mining, 85% of refining, 90% of permanent magnets, and 99% of dysprosium and terbium.²

1. REFORMA / STAFF, "U.S. Urges China to Open Up to Investment", *Reforma*, Friday, May 15, 2026, Section 1, International, p. 12.

2. LARA, Paul, "U.S. Lifts Technology Ban on China: A New Industrial Order", *Excelsior*, money section, p. 7.

Dependencia industrial confirmada con la integración de la delegación estadounidense, acompañaron a Trump: Elon Musk de las empresas Tesla/Space X, Tim Cook de Apple, Jensen Huang de Nvidia, David Calhoun de Boeing, y H. Lawrence Culp Jr. de GE Aerospace.

Como lo hemos expresado en diversos artículos publicados en esta revista, los incrementos arancelarios rompieron los compromisos establecidos en los acuerdos y tratados comerciales internacionales, violentaron el Estado de Derecho internacional, donde los mecanismos de solución de diferencias previstos en la Organización Mundial del Comercio (OMC) demostraron ser insuficientes al observar el resultado de las impugnaciones promovidas en contra de acciones similares realizadas por Trump durante su primer mandato.

Seguramente, por eso ahora, en contra de los incrementos arancelarios derivados del Día de la Liberación y otros más establecidos a lo largo de 2025 y lo que va de 2026, no se observan impugnaciones en contra de Estados Unidos en el marco de la OMC y tampoco de los acuerdos bilaterales y plurilaterales, por ejemplo, los previstos en el Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).



The industrial focus was underscored by the inclusion of the U.S. delegation accompanying Trump: Elon Musk of Tesla and SpaceX, Tim Cook of Apple, Jensen Huang of Nvidia, David Calhoun of Boeing, and H. Lawrence Culp Jr. of GE Aerospace.

As we have stated in various articles published in this magazine, the tariff increases violated the commitments established in international trade agreements and treaties, breaching the international rule of law, where the dispute settlement mechanisms provided for by the World Trade Organization (WTO) proved insufficient when observing the outcome of the challenges brought against similar actions taken by Trump during his first term.

Surely, that is why now, regarding the tariff increases resulting from Liberation Day and others established throughout 2025 and so far in 2026, no challenges have been filed against the United States under the WTO framework or under bilateral and plurilateral agreements, such as those provided for in the United States–Mexico–Canada Agreement (USMCA).



En cambio, si se presentaron impugnaciones en el ámbito interno estadounidense, a través de recursos legales en diversas instancias judiciales, los cuales, en términos generales, han desestimado las facultades presidenciales para imponer los aranceles, ya sea apoyado en leyes antiguas o al apropiarse de facultades que corresponden al Congreso de los Estados Unidos y no han sido conferidas o delegadas de manera expresa al presidente de la República.

Un tribunal de comercio de Estados Unidos falló ayer en contra del arancel global del 10% impuesto por el Gobierno de Donald Trump, al considerar que su aplicación no se justificaba en virtud de una ley de la década de 1970 invocada para su implementación.

El Mandatario impuso el gravamen temporal en febrero [de 2026] después de que la Suprema Corte anulara una parte importante de sus nuevos aranceles.

...

El Tribunal de Comercio Internacional ordenó ayer a los demandados implementar su fallo en un plazo de cinco días, así como dispuso desembolsos a los importadores que presentaron la demanda.³

Derivado de lo cual, el erario estadounidense no solo ha visto reducida su fuente de ingresos, sino que además está obligado a la devolución de las cantidades percibidas por aranceles declarados ilegales; pero, en todo momento a través de impugnaciones ante instancias superiores, el gobierno federal estadounidense ha buscado mantener su política de incrementos arancelarios, mediante nuevos aranceles, junto con la dilación en la devolución de las cantidades percibidas.



3. AFP, “Fallan contra el arancel de 10% fijado por Trump”, *Reforma*, sección internacional, viernes 8 de mayo de 2026, p. 13.

On the other hand, challenges have been filed within the United States through legal actions in various courts, which, in general, have rejected the president’s authority to impose tariffs—whether based on outdated laws or by assuming powers that belong to the United States Congress and have not been expressly conferred or delegated to the president.

A U.S. trade court ruled yesterday against the 10% across-the-board tariff imposed by the Trump administration, finding that its application was not justified under a 1970s law invoked to implement it. The president imposed the temporary tariff in February [2026] after the Supreme Court struck down a significant portion of his new tariffs.

...

The Court of International Trade ordered the defendants yesterday to implement its ruling within five days and ordered payments to the importers who filed the lawsuit.³

As a result, the U.S. Treasury has not only seen its revenue stream reduced, but is also required to refund the amounts collected from tariffs that have been ruled illegal; however, through appeals to higher courts, the U.S. federal government has consistently sought to maintain its policy of tariff increases by imposing new tariffs and delaying the refund of collected amounts.

3. AFP, “They rule against the 10% tariff set by Trump”, *Reforma*, International Section, Friday, May 8, 2026, p. 13.

Ahora, en este artículo evaluamos si los incrementos arancelarios han logrado cumplir con una de las metas principales planteadas por Trump, concretamente, revertir de la balanza comercial total desfavorable para el líder mundial. Para tal efecto, presentamos la balanza comercial de 2025 y los meses transcurridos de 2026, en los cuales se puede observar, a pesar de los incrementos arancelarios, el movimiento de mercancías de algún modo mantiene su carácter deficitario sin lograr revertir en su totalidad la tendencia importadora de Estados Unidos, ya sea por las cadenas de valor integradas a nivel global, establecidas a lo largo de las décadas pasadas, o simplemente porque dicho país es un gran consumidor de una gran variedad de insumos, piezas, materiales, etc., bienes intermedios y finales.



MES	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
Enero	164,862.1	317,226.6	-152,364.5
Febrero	167,575.3	288,193.9	-120,618.6
Marzo	191,411.0	342,726.7	-151,315.7
Abril	189,711.2	276,133.4	-86,422.2
Mayo	183,104.0	276,402.9	-93,298.9
Junio	180,127.0	265,517.9	-85,390.9
Julio	176,234.7	292,215.0	-115,980.3
Agosto	179,552.5	262,848.9	-83,296.4
Septiembre	185,627.0	275,643.3	-90,016.3
Octubre	203,606.78	274,928.6	-71,321.9
Noviembre	183,134.8	260,826.2	-77,691.4
Diciembre	178,999.3	282,197.0	-103,197.8
Total 2025	2'185,183.5	3'415,694.7	-1,230,511.2

Enero 2026	186,300.4	260,593.3	-74,292.9
Febrero	195,194.0	253,619.8	-58,425.8
Marzo	221,393.5	302,285.6	-80,892.1
Abril	218,584.9	300,255.3	-81,670.5
Mayo	208,207.7	311,856.1	-103,648.4
Total 2026	1,029,944.7	1,428,725.8	-398.871.1

Fuente: US Census Bureau, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0015.html>.

Now, in this article, we assess whether the tariff increases have succeeded in meeting one of Trump’s main goals: specifically, reversing the overall trade deficit that is unfavorable to the world leader. To that end, we present the trade balance for 2025 and the months of 2026 to date, in which it can be observed that, despite the tariff increases, the flow of goods continues to show a deficit, failing to fully reverse the U.S. import trend—whether due to globally integrated value chains established over the past decades, or simply because the United States is a major consumer of a wide variety of inputs, parts, materials, etc., including intermediate and final goods.



MONTH	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
January	164,862.1	317,226.6	-152,364.5
February	167,575.3	288,193.9	-120,618.6
March	191,411.0	342,726.7	-151,315.7
April	189,711.2	276,133.4	-86,422.2
May	183,104.0	276,402.9	-93,298.9
June	180,127.0	265,517.9	-85,390.9
July	176,234.7	292,215.0	-115,980.3
August	179,552.5	262,848.9	-83,296.4
September	185,627.0	275,643.3	-90,016.3
October	203,606.78	274,928.6	-71,321.9
November	183,134.8	260,826.2	-77,691.4
December	178,999.3	282,197.0	-103,197.8
Total 2025	2'185,183.5	3'415,694.7	-1,230,511.2

January 2026	186,300.4	260,593.3	-74,292.9
February	195,194.0	253,619.8	-58,425.8
March	221,393.5	302,285.6	-80,892.1
April	218,584.9	300,255.3	-81,670.5
May	208,207.7	311,856.1	-103,648.4
Total 2026	1,029,944.7	1,428,725.8	-398.871.1

Source: US Census Bureau, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0015.html>.

Los incrementos arancelarios no han logrado revertir lo sucedido en los últimos 40 años, según se observa en las cifras reportadas por el *US Census Bureau*, donde se reporta: en 1987 la balanza comercial total de Estados Unidos fue desfavorable en -152,119.1 miles de millones de dólares (mddd) y ha observado una tendencia deficitaria hasta la fecha, en la cual se observa el pico más alto en 2025 con -1'230,511.2, cifra reportada en la tabla siguiente:

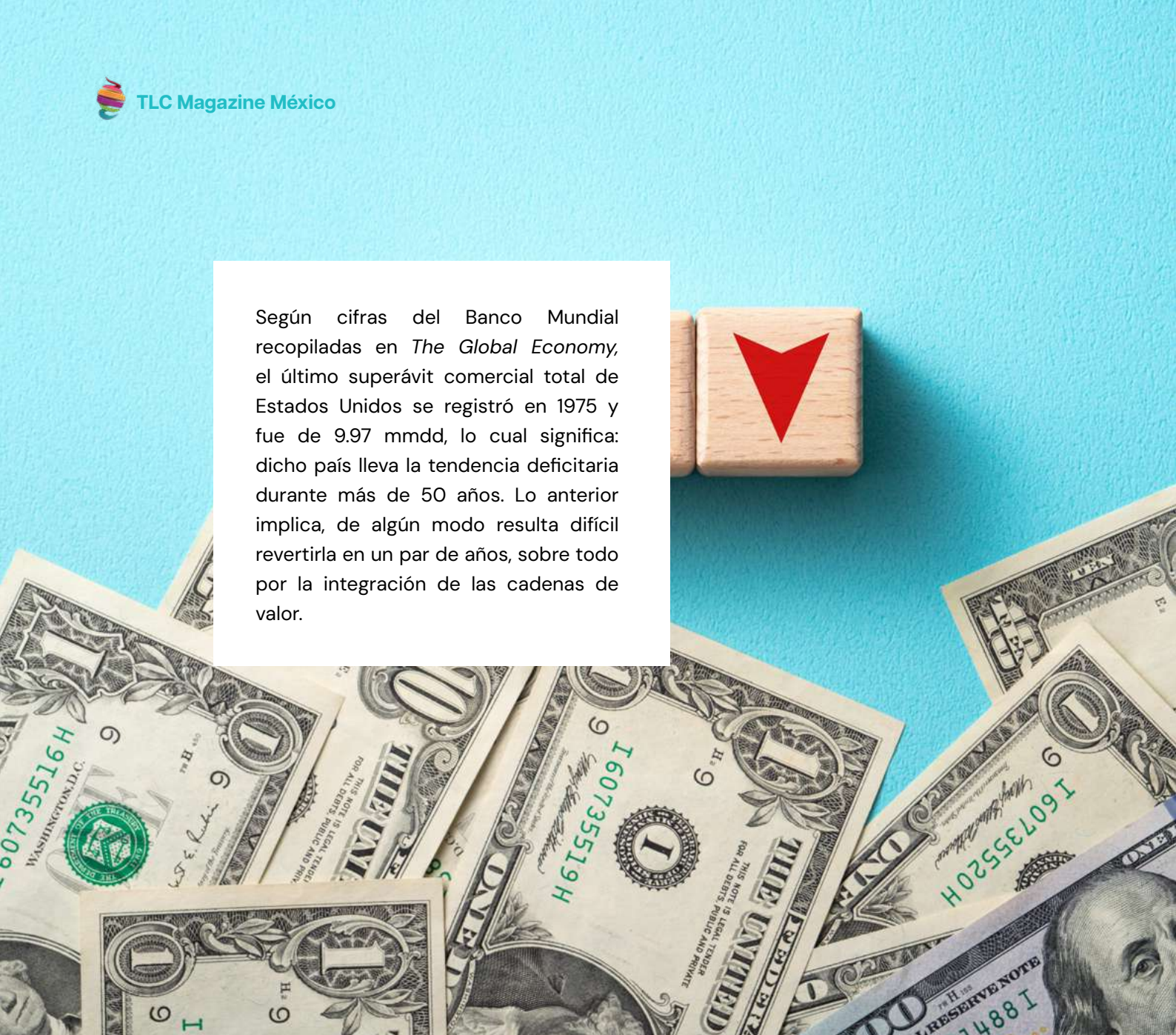
MES	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1987	254,121.9	406,241.0	-152,119.1
1988	322,426.4	440,952.3	-118,525.9
1989	363,811.5	473,210.9	-109,399.4
1990	393,592.2	495,310.6	-101,718.4
1991	421,730.0	488,453.1	-66,723.1
1992	448,164.5	532,661.7	-84,497.2
1993	465,089.9	580,656.2	-115,566.3
1994	512,625.1	663,251.8	-150,626.7
1995	584,740.4	743,545.0	-158,804.6
1996	625,073.3	795,286.6	-170,213.3
1997	689,180.0	869,703.0	-180,523.0
1998	682,138.5	911,896.7	-229,758.2
1999	695,796.7	1,024,615.5	-328,818.8
2000	781,918.0	1,218,022.6	-436,104.6
2001	729,100.6	1,140,998.1	-411,897.5
2002	693,101.4	1,161,366.4	-468,265.0
2003	724,771.0	1,257,121.3	-532,350.3
2004	814,874.7	1,469,705.0	-654,830.3
2005	901,081.8	1,673,454.0	-772,372.2
2006	1,025,967.5	1,853,938.0	-827,970.5
2007	1,148,198.7	1,956,961.0	-808,762.3
2008	1,287,442.0	2,103,640.7	-816,198.7
2009	1,056,043.0	1,559,624.8	-503,581.9
2010	1,278,494.5	1,913,856.6	-635,362.1
2011	1,482,507.8	2,207,954.3	-725,446.6
2012	1,545,820.8	2,276,267.1	-730,446.3
2013	1,578,516.9	2,267,986.7	-689,469.9
2014	1,621,873.8	2,356,356.1	-734,482.3
2015	1,503,328.3	2,248,811.4	-745,483.0
2016	1,451,459.7	2,186,785.9	-735,326.2
2017	1,547,195.4	2,339,591.3	-792,395.9
2018	1,665,786.9	2,536,145.3	-870,358.4
2019	1,645,940.3	2,491,699.6	-845,759.2
2020	1,429,995.4	2,331,477.2	-901,481.8
2021	1,757,743.7	2,828,515.5	-1,070,771.8
2022	2,072,648.0	3,239,732.9	-1,167,084.9
2023	2,020,479.2	3,076,796.4	-1,056,317.2
2024	2,061,690.8	3,266,410.2	-1,204,719.4
2025	2,185,183.5	3,415,694.7	-1,230,511.2

Fuente: *US Census Bureau*, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0015.html>.

Tariff increases have failed to reverse the trend of the past 40 years, as evidenced by figures reported by the US Census Bureau, which state: in 1987, the United States’ total trade balance was negative at -152,119.1 billion, and it has continued to run a deficit to date, with the highest peak occurring in 2025 at -1’230,511.2, a figure shown in the table below:

MONTH	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
1987	254,121.9	406,241.0	-152,119.1
1988	322,426.4	440,952.3	-118,525.9
1989	363,811.5	473,210.9	-109,399.4
1990	393,592.2	495,310.6	-101,718.4
1991	421,730.0	488,453.1	-66,723.1
1992	448,164.5	532,661.7	-84,497.2
1993	465,089.9	580,656.2	-115,566.3
1994	512,625.1	663,251.8	-150,626.7
1995	584,740.4	743,545.0	-158,804.6
1996	625,073.3	795,286.6	-170,213.3
1997	689,180.0	869,703.0	-180,523.0
1998	682,138.5	911,896.7	-229,758.2
1999	695,796.7	1,024,615.5	-328,818.8
2000	781,918.0	1,218,022.6	-436,104.6
2001	729,100.6	1,140,998.1	-411,897.5
2002	693,101.4	1,161,366.4	-468,265.0
2003	724,771.0	1,257,121.3	-532,350.3
2004	814,874.7	1,469,705.0	-654,830.3
2005	901,081.8	1,673,454.0	-772,372.2
2006	1,025,967.5	1,853,938.0	-827,970.5
2007	1,148,198.7	1,956,961.0	-808,762.3
2008	1,287,442.0	2,103,640.7	-816,198.7
2009	1,056,043.0	1,559,624.8	-503,581.9
2010	1,278,494.5	1,913,856.6	-635,362.1
2011	1,482,507.8	2,207,954.3	-725,446.6
2012	1,545,820.8	2,276,267.1	-730,446.3
2013	1,578,516.9	2,267,986.7	-689,469.9
2014	1,621,873.8	2,356,356.1	-734,482.3
2015	1,503,328.3	2,248,811.4	-745,483.0
2016	1,451,459.7	2,186,785.9	-735,326.2
2017	1,547,195.4	2,339,591.3	-792,395.9
2018	1,665,786.9	2,536,145.3	-870,358.4
2019	1,645,940.3	2,491,699.6	-845,759.2
2020	1,429,995.4	2,331,477.2	-901,481.8
2021	1,757,743.7	2,828,515.5	-1,070,771.8
2022	2,072,648.0	3,239,732.9	-1,167,084.9
2023	2,020,479.2	3,076,796.4	-1,056,317.2
2024	2,061,690.8	3,266,410.2	-1,204,719.4
2025	2,185,183.5	3,415,694.7	-1,230,511.2

Source: US Census Bureau, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0015.html>.



Según cifras del Banco Mundial recopiladas en *The Global Economy*, el último superávit comercial total de Estados Unidos se registró en 1975 y fue de 9.97 mmdd, lo cual significa: dicho país lleva la tendencia deficitaria durante más de 50 años. Lo anterior implica, de algún modo resulta difícil revertirla en un par de años, sobre todo por la integración de las cadenas de valor.

Based on World Bank figures compiled in *The Global Economy*, the United States last recorded a total trade surplus in 1975, amounting to \$9.97 billion; this means the country has been running a trade deficit for more than 50 years. This makes it difficult to reverse the trend in just a couple of years, particularly given the integration of global value chains.



Desde esta óptica, si comparamos los primeros meses de 2026 con respecto a los similares de 2025, se puede afirmar: los incrementos arancelarios si han reducido en un 50% la balanza comercial desfavorable de Estados Unidos, lo cual, es resultado de la aplicación agresiva de aranceles a partir del Día de la Liberación el 2 de abril de 2025. Entonces, se plantea la pregunta de si el mandato de Trump, el cual concluye en enero de 2029, será suficiente para revertir en su totalidad la balanza comercial desfavorable de Estados Unidos y mantener en los años venideros una tendencia positiva.

Ahora, si revisamos la balanza comercial de Estados Unidos con algunos países relevantes, por ejemplo: China, Unión Europea, Japón, Corea del Sur y México, con los cuales se llevaron intensas negociaciones para eliminar, o al menos reducir, los aranceles impuestos por Trump, observamos en la mayoría de los casos, lo siguiente: la balanza comercial con dichos países es desfavorable para Estados Unidos, lo cual, de algún modo implica: la política de incrementos arancelarios no es la política correcta y adecuada para fortalecer la economía estadounidense, o acaso, a través de dicha política Estados Unidos logre mantener un liderazgo económico.



From this perspective, if we compare the first few months of 2026 with the same period in 2025, we can conclude that tariff increases have indeed reduced the U.S. trade deficit by 50%, a result of the aggressive imposition of tariffs beginning on Liberation Day, April 2, 2025. This raises the question of whether Trump's term, which ends in January 2029, will be sufficient to fully reverse the U.S. trade deficit and maintain a positive trend in the years to come.

Now, if we examine the U.S. trade balance with some key countries—such as China, the European Union, Japan, South Korea, and Mexico, with which intense negotiations were held to eliminate, or at least reduce, the tariffs imposed by Trump—we observe the following in most cases: the trade balance with these countries is unfavorable for the United States, which, in a way, implies that the policy of tariff increases is not the correct or appropriate policy for strengthening the U.S. economy, or perhaps that, through such a policy, the United States will be able to maintain economic leadership.

Balanza comercial de Estados Unidos con China

MES	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
Enero	9,901.3	41,639.2	-31,737.8
Febrero	10,461.6	31,635.4	-21,173.8
Marzo	11,458.2	29,383.7	-17,925.5
Abril	8,193.1	25,378.1	-17,185.0
Mayo	6,553.3	20,493.9	-13,940.5
Junio	9,443.6	18,948.7	-9,505.1
Julio	9,298.4	26,411.4	-17,113.0
Agosto	8,271.9	25,132.6	-16,860.7
Septiembre	8,380.2	23,414.7	-15,034.5
Octubre	8,950.5	23,887.20	-14,936.8
Noviembre	7,008.4	20,950.7	-13,942.3
Diciembre	8,387.9	21,104.3	-12,716.4
Total 2025	106,308.4	308,379.7	-202,071.3

Enero 2026	8,329.1	21,057.9	-12,728.8
Febrero	7,946.6	18,955.6	-11,009.1
Marzo	11,103.0	20,859.0	-9,756.1
Abril	9,395.1	19,789.2	-10,394.1
Mayo	9,117.4	23,507.8	-14,390.4
Total 2026	45,891.1	104,169.6	-58,278.4

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

Durante 2025 y los meses transcurridos de 2026, la relación comercial con China mantiene un déficit en perjuicio de Estados Unidos, sin embargo, al igual que en la balanza total se percibe una reducción de alrededor del 50% en cuanto al margen deficitario.



U.S. Trade Balance with China

MONTH	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
January 2025	9,901.3	41,639.2	-31,737.8
February	10,461.6	31,635.4	-21,173.8
March	11,458.2	29,383.7	-17,925.5
April	8,193.1	25,378.1	-17,185.0
May	6,553.3	20,493.9	-13,940.5
June	9,443.6	18,948.7	-9,505.1
July	9,298.4	26,411.4	-17,113.0
August	8,271.9	25,132.6	-16,860.7
September	8,380.2	23,414.7	-15,034.5
October	8,950.5	23,887.20	-14,936.8
November	7,008.4	20,950.7	-13,942.3
December	8,387.9	21,104.3	-12,716.4
Total 2025	106,308.4	308,379.7	-202,071.3

January 2026	8,329.1	21,057.9	-12,728.8
February	7,946.6	18,955.6	-11,009.1
March	11,103.0	20,859.0	-9,756.1
April	9,395.1	19,789.2	-10,394.1
May	9,117.4	23,507.8	-14,390.4
Total 2026	45,891.1	104,169.6	-58,278.4

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

Throughout 2025 and the first few months of 2026, the trade relationship with China has continued to result in a deficit for the United States; however, as with the overall trade balance, the deficit has narrowed by approximately 50%.

Balanza comercial de Estados Unidos con Unión Europea

MES	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
Enero	31,120.5	54,401.6	-23,281.1
Febrero	28,838.3	54,259.2	-25,420.9
Marzo	36,158.8	83,721.9	-47,563.1
Abril	35,272.4	54,429.0	-19,156.6
Mayo	34,695.3	56,582.0	-21,886.7
Junio	35,800.8	45,726.0	-9,925.2
Julio	35,005.7	46,926.5	-11,920.8
Agosto	35,637.9	42,278.7	-6,640.7
Septiembre	38,206.5	55,397.5	-17,191.0
Octubre	36,239.3	44,195.7	-7,956.4
Noviembre	33,321.9	47,338.8	-14,016.9
Diciembre	34,131.0	47,922.0	-13,790.9
Total 2025	414,428.5	633,178.8	-218,750.3

Enero 2026	33,323.4	38,004.0	-4,680.6
Febrero	36,097.2	37,778.2	-1,681.0
Marzo	39,756.6	48,744.7	-8,988.0
Abril	40,738.1	48,929.0	-8,190.9
Mayo	41,046.2	49,218.6	-8,172.3
Total 2026	190,961.6	222,674.4	-31,712.8

Fuente: US Census Bureau, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0003.html>

En la relación comercial con la Unión Europea, sí hay una drástica reducción en la comparación entre los primeros meses de 2026 con respecto a 2025, aproximadamente, en promedio en más del 70%, es decir, las importaciones estadounidenses de productos europeos se reducen significativamente con motivo de la imposición de aranceles.



U.S. Trade Balance with the European Union

MONTH	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
January 2025	31,120.5	54,401.6	-23,281.1
February	28,838.3	54,259.2	-25,420.9
March	36,158.8	83,721.9	-47,563.1
April	35,272.4	54,429.0	-19,156.6
May	34,695.3	56,582.0	-21,886.7
June	35,800.8	45,726.0	-9,925.2
July	35,005.7	46,926.5	-11,920.8
August	35,637.9	42,278.7	-6,640.7
September	38,206.5	55,397.5	-17,191.0
October	36,239.3	44,195.7	-7,956.4
November	33,321.9	47,338.8	-14,016.9
December	34,131.0	47,922.0	-13,790.9
Total 2025	414,428.5	633,178.8	-218,750.3

January 2026	33,323.4	38,004.0	-4,680.6
February	36,097.2	37,778.2	-1,681.0
March	39,756.6	48,744.7	-8,988.0
April	40,738.1	48,929.0	-8,190.9
May	41,046.2	49,218.6	-8,172.3
Total 2026	190,961.6	222,674.4	-31,712.8

Source: US Census Bureau, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0003.html>

In trade with the European Union, there has indeed been a sharp decline when comparing the first few months of 2026 to those of 2025—an average drop of more than 70%—meaning that U.S. imports of European products have fallen significantly due to the imposition of tariffs.

Balanza comercial de Estados Unidos con Japón

MES	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
Enero	6,014.2	12,814.5	-6,800.3
Febrero	6,400.9	11,127.7	-4,726.8
Marzo	7,290.3	13,458.9	-6,168.6
Abril	6,830.2	13,546.5	-6,716.3
Mayo	7,131.6	12,010.5	-4,878.9
Junio	6,792.3	11,956.4	-5,164.2
Julio	6,897.7	12,481.4	-5,583.7
Agosto	7,058.6	11,994.2	-4,935.5
Septiembre	7,120.5	10,572.9	-3,452.4
Octubre	7,159.8	11,993.6	-4,833.7
Noviembre	7,040.9	11,815.3	-4,774.4
Diciembre	6,330.2	12,178.5	-5,848.3
Total 2025	82,067.3	145,950.3	-63,883.0

Enero 2026	6,043.4	11,044.0	-5,000.6
Febrero	6,084.9	10,465.9	-4,381.0
Marzo	8,113.9	12,582.7	-4,468.8
Abril	8,962.0	12,939.9	-3,977.9
Mayo	11,006.4	11,759.8	-753.4
Total 2026	20,242.2	34,092.5	-13,850.4

Fuente: US Census Bureau, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5880.html>

En cuanto a Japón, se observa una reducción similar a las anteriores, al menos en los primeros meses de 2026, en comparación con 2025, se percibe una reducción mayor al 50%.



U.S. trade balance with Japan

MONTH	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
January 2025	6,014.2	12,814.5	-6,800.3
February	6,400.9	11,127.7	-4,726.8
March	7,290.3	13,458.9	-6,168.6
April	6,830.2	13,546.5	-6,716.3
May	7,131.6	12,010.5	-4,878.9
June	6,792.3	11,956.4	-5,164.2
July	6,897.7	12,481.4	-5,583.7
August	7,058.6	11,994.2	-4,935.5
September	7,120.5	10,572.9	-3,452.4
October	7,159.8	11,993.6	-4,833.7
November	7,040.9	11,815.3	-4,774.4
December	6,330.2	12,178.5	-5,848.3
Total 2025	82,067.3	145,950.3	-63,883.0

January 2026	6,043.4	11,044.0	-5,000.6
February	6,084.9	10,465.9	-4,381.0
March	8,113.9	12,582.7	-4,468.8
April	8,962.0	12,939.9	-3,977.9
May	11,006.4	11,759.8	-753.4
Total 2026	20,242.2	34,092.5	-13,850.4

Source: US Census Bureau, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5880.html>

As for Japan, a decline similar to the previous ones is observed; at least in the first few months of 2026, compared with 2025, the decline is more than 50%.

Balanza comercial de Estados Unidos con Corea del Sur

MES	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
Enero	5,262.5	10,673.6	-5,411.1
Febrero	5,345.9	9,012.5	-3,666.6
Marzo	5,804.4	12,135.7	-6,331.3
Abril	6,016.7	9,849.0	-3,832.3
Mayo	5,422.0	11,463.3	-6,041.2
Junio	5,574.0	11,391.5	-5,817.5
Julio	5,891.6	11,115.3	-5,223.7
Agosto	5,734.9	10,161.5	-4,426.6
Septiembre	6,065.8	9,753.5	-3,687.7
Octubre	6,349.2	9,100.7	-2,751.5
Noviembre	5,444.7	8,728.2	-3,283.5
Diciembre	5,894.1	11,837.0	-5,942.9
Total 2025	68,805.8	125,221.8	-56,416.0

Enero 2026	5,572.7	11,642.0	-6,069.3
Febrero	5,201.9	11,412.1	-6,210.3
Marzo	8,181.0	12,853.1	-4,672.0
Abril	8,131.7	13,564.0	-5,432.3
Mayo	8,378.9	13,300.8	-4,921.9
Total 2026	35,466.2	62,771.9	-27,305.7

Fuente: US Census Bureau, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5800.html>

La relación comercial con Corea del Sur en los primeros meses de 2026, en comparación con los correspondientes de 2025, se observa un ligero incremento en el déficit en perjuicio de Estados Unidos, lo cual rompe la tendencia observada con China, Unión Europea, Japón y la balanza comercial total.



U.S. trade balance with South Korea

MONTH	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
January 2025	5,262.5	10,673.6	-5,411.1
February	5,345.9	9,012.5	-3,666.6
March	5,804.4	12,135.7	-6,331.3
April	6,016.7	9,849.0	-3,832.3
May	5,422.0	11,463.3	-6,041.2
June	5,574.0	11,391.5	-5,817.5
July	5,891.6	11,115.3	-5,223.7
August	5,734.9	10,161.5	-4,426.6
September	6,065.8	9,753.5	-3,687.7
October	6,349.2	9,100.7	-2,751.5
November	5,444.7	8,728.2	-3,283.5
December	5,894.1	11,837.0	-5,942.9
Total 2025	68,805.8	125,221.8	-56,416.0

January 2026	5,572.7	11,642.0	-6,069.3
February	5,201.9	11,412.1	-6,210.3
March	8,181.0	12,853.1	-4,672.0
April	8,131.7	13,564.0	-5,432.3
May	8,378.9	13,300.8	-4,921.9
Total 2026	35,466.2	62,771.9	-27,305.7

Source: US Census Bureau, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5800.html>

In the first few months of 2026, compared with the same period in 2025, trade with South Korea shows a slight increase in the U.S. trade deficit, which breaks the trend observed with China, the European Union, Japan, and the overall trade balance.

Balanza comercial de Estados Unidos con México

MES	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
Enero	27,929.5	41,678.6	-13,749.1
Febrero	26,753.6	41,638.7	-14,885.2
Marzo	29,362.4	47,981.8	-18,619.4
Abril	27,845.6	41,868.8	-14,023.2
Mayo	28,177.0	46,342.0	-18,165.0
Junio	28,102.4	44,872.8	-16,770.4
Julio	28,990.8	45,366.0	-16,375.2
Agosto	29,249.8	45,146.3	-15,896.4
Septiembre	27,196.3	44,578.4	-17,382.1
Octubre	29,575.1	48,524.2	-18,949.1
Noviembre	26,616.5	44,515.7	-17,899.1
Diciembre	28,161.1	42,360.3	-14,199.2
Total 2025	337,960.1	534,873.5	-196,913.4

Enero 2026	31,587.2	42,517.7	-10,930.4
Febrero	28,906.5	44,310.7	-15,404.2
Marzo	32,775.8	51,202.8	-18,427.0
Abril	35,343.5	50,692.0	-15,348.5
Mayo	33,050.8	54,179.6	-21,128.8
Total 2026	161,663.7	242,902.8	-81,239.1

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

La relación comercial de Estados Unidos con México prácticamente se ha mantenido igual durante los primeros meses de 2026, en comparación con los correspondientes de 2025, en tanto que en el período enero a abril de 2026 asciende a -47,253.7 mmdd y en el período similar de 2025, incluso existe la posibilidad que para el cierre del primer semestre el déficit en perjuicio de Estados Unidos sea mayor. Entonces, los aranceles no han mermado de manera significativa el intercambio de bienes entre ambos países.



U.S. Trade Balance with Mexico

MONTH	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
January 2025	27,929.5	41,678.6	-13,749.1
February	26,753.6	41,638.7	-14,885.2
March	29,362.4	47,981.8	-18,619.4
April	27,845.6	41,868.8	-14,023.2
May	28,177.0	46,342.0	-18,165.0
June	28,102.4	44,872.8	-16,770.4
July	28,990.8	45,366.0	-16,375.2
August	29,249.8	45,146.3	-15,896.4
September	27,196.3	44,578.4	-17,382.1
October	29,575.1	48,524.2	-18,949.1
November	26,616.5	44,515.7	-17,899.1
December	28,161.1	42,360.3	-14,199.2
Total 2025	337,960.1	534,873.5	-196,913.4

January 2026	31,587.2	42,517.7	-10,930.4
February	28,906.5	44,310.7	-15,404.2
March	32,775.8	51,202.8	-18,427.0
April	35,343.5	50,692.0	-15,348.5
May	33,050.8	54,179.6	-21,128.8
Total 2026	161,663.7	242,902.8	-81,239.1

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

The United States' trade balance with Mexico has remained virtually unchanged during the first few months of 2026 compared to the same period in 2025, with the balance standing at -\$47,253.7 billion from January through April 2026 and at -\$44,761.6 billion during the same period in 2025. Thus, tariffs have not significantly reduced the exchange of goods between the two countries.

No perdamos de vista lo siguiente: la relación comercial de 2014 a 2025 entre Estados Unidos y México mostró una tendencia ascendente como puede observarse a continuación: al pasar de -54,722.8 en 2014 a -196,913.4 en 2026. Así, en un espacio de 12 años el déficit comercial de Estados Unidos ha crecido más de 3.59 veces, como puede observarse en la tabla siguiente:

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2014	241,007.2	295,730.0	-54,722.8
2015	236,460.1	296,433.3	-59,973.2
2016	230,228.8	293,500.6	-63,271.8
2017	243,609.0	312,666.7	-69,057.8
2018	265,968.0	343,680.5	-77,712.5
2019	256,676.5	356,093.6	-99,417.1
2020	212,512.8	323,476.9	-110,964.1
2021	277,194.6	382,569.3	-105,374.7
2022	327,016.1	452,015.0	-124,998.8
2023	323,637.2	472,907.4	-149,270.2
2024	334,031.9	505,523.2	-171,491.2
2025	337,960.1	534,873.5	-196,913.4

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

Let us not lose sight of the following: the trade relationship between the United States and Mexico from 2014 to 2025 showed an upward trend, as can be seen below: rising from -54,722.8 in 2014 to -196,913.4 in 2026.

Thus, over a 12-year period, the U.S. trade deficit has grown more than 3.59 times, as shown in the table below:

YEAR	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
2014	241,007.2	295,730.0	-54,722.8
2015	236,460.1	296,433.3	-59,973.2
2016	230,228.8	293,500.6	-63,271.8
2017	243,609.0	312,666.7	-69,057.8
2018	265,968.0	343,680.5	-77,712.5
2019	256,676.5	356,093.6	-99,417.1
2020	212,512.8	323,476.9	-110,964.1
2021	277,194.6	382,569.3	-105,374.7
2022	327,016.1	452,015.0	-124,998.8
2023	323,637.2	472,907.4	-149,270.2
2024	334,031.9	505,523.2	-171,491.2
2025	337,960.1	534,873.5	-196,913.4

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



Entonces, la disminución de alrededor de 3,500 mmdd no debe ser considerada relevante, si se perciben comparativamente los incrementos sucedidos en los años anteriores a 2026; y donde, tal vez, si la revisión sexenal del T-MEC concluye antes de finalizar el año con acuerdos favorables para el comercio bilateral y en particular para México, lo cual podría incrementar para el cierre de 2026 el déficit comercial de Estados Unidos, esto es, superar los -196,913.4 mmdd registrados a finales de 2025.

Con lo anterior, está claro: la relación comercial de Estados Unidos con respecto a los diversos países es disímbola y para revertir el déficit comercial total y bilateral se requieren medidas específicas, las cuales deben ser proyectadas caso por caso y atender en particular, entre otros, conocer cuál es la demanda de bienes provenientes de un determinado país, así como conocer a detalle los bienes exportables de Estados Unidos a dicha nación.

Por otra parte, la imposición de aranceles por parte de Estados Unidos ha traído diversas consecuencias económicas, entre otras: i) la proveeduría de insumos provenientes de diversos países se ha reducido; ii) el precio final de los bienes importados se ha incrementado; iii) la inflación ha mantenido un esquema volátil y los aranceles han contribuido a una tendencia creciente.



Therefore, the decrease of approximately \$3.5 billion should not be considered significant when viewed in comparison with the increases that occurred in the years prior to 2026; and where, perhaps, if the six-year review of the USMCA concludes before the end of the year with agreements favorable to bilateral trade and particularly to Mexico, that decrease that occurred in the first four months of 2026 could be reversed.

Given the above, it is clear: the United States' trade relationship with various countries is uneven, and specific measures are required to reverse the total and bilateral trade deficits. These measures must be designed on a case-by-case basis and, among other things, take into account the demand for goods from a specific country, as well as a detailed understanding of the goods the United States can export to that nation.

On the other hand, the imposition of tariffs by the United States has brought about various economic consequences, including: i) the supply of inputs from various countries has decreased; ii) the final price of imported goods has increased; iii) inflation has remained volatile, and tariffs have contributed to an upward trend.

Sobre este último punto, si bien es cierto, el aumento en la tasa de inflación no se debe exclusivamente al incremento de los aranceles a partir del Día de la Liberación (2/4/2025) y contribuyen de manera significativa las guerras entre Rusia y Ucrania, y entre Estados Unidos e Irán, iniciadas en febrero de 2022 y febrero de 2026, respectivamente, lo cual ha afectado los precios de los productos relacionados con energía, como son, entre otros, petróleo, gasolina, luz y gas. Al incrementarse dichos precios también suben los precios en transporte, procesos productivos y alimentos. Lo cierto es, los aranceles mantienen un escenario adverso y el control por parte de Estados Unidos del petróleo producido por Venezuela no es suficiente para resolver la afectación económica a los consumidores estadounidenses.



On this last point, while it is true that the rise in the inflation rate is not solely due to the increase in tariffs effective as of Liberation Day (April 2, 2025), the wars between Russia and Ukraine, and between the United States and Iran—which began in February 2022 and February 2026, respectively—have significantly contributed to the rise in inflation. These conflicts have impacted the prices of energy-related products, such as oil, gasoline, electricity, and natural gas, among others. As these prices rise, so do costs in transportation, production processes, and food. The truth is, tariffs maintain an adverse scenario, and U.S. control over oil produced by Venezuela is not sufficient to resolve the economic impact on U.S. consumers.

Así, la inflación registrada en Estados Unidos en los últimos cinco años ha sido la siguiente: donde en 2022 se observa un pico significativamente alto en comparación con años anteriores y posteriores. Asimismo, en cualquiera de los cinco años se observa que la tasa objetivo del 2% anual planteado por la Reserva Federal no ha sido posible de cumplir:

MES	2021%	2022%	2023%	2024%	2025%	2026%
Enero	1.40	7.48	6.41	3.09	3.00	2.39
Febrero	1.68	7.87	6.04	3.15	2.82	2.41
Marzo	2.62	8.54	4.98	3.48	2.39	3.26
Abril	4.16	8.26	4.93	3.36	2.31	3.80
Mayo	4.99	8.58	4.05	3.27	2.35	4.20
Junio	5.39	9.06	2.97	2.97	2.67	
Julio	5.37	8.52	3.18	2.89	2.70	
Agosto	5.25	8.26	3.67	2.53	2.92	
Septiembre	5.39	8.20	3.70	2.44	3.01	
Octubre	6.22	7.75	3.24	2.60	2.89	
Noviembre	6.81	7.11	3.14	2.75	2.74	
Diciembre	7.04	6.45	3.35	2.89	2.68	

Thus, inflation in the United States over the past five years has been as follows: with a significantly higher peak observed in 2022 compared to previous and subsequent years. Furthermore, in any of the five years, it is evident that the Federal Reserve’s target rate of 2% annually has not been achievable:

Month	2021%	2022%	2023%	2024%	2025%	2026%
January	1.40	7.48	6.41	3.09	3.00	2.39
February	1.68	7.87	6.04	3.15	2.82	2.41
March	2.62	8.54	4.98	3.48	2.39	3.26
April	4.16	8.26	4.93	3.36	2.31	3.80
May	4.99	8.58	4.05	3.27	2.35	4.20
June	5.39	9.06	2.97	2.97	2.67	
July	5.37	8.52	3.18	2.89	2.70	
August	5.25	8.26	3.67	2.53	2.92	
September	5.39	8.20	3.70	2.44	3.01	
October	6.22	7.75	3.24	2.60	2.89	
November	6.81	7.11	3.14	2.75	2.74	
December	7.04	6.45	3.35	2.89	2.68	

El promedio anual asciende a:

Año	Inflación promedio %
2021	4.70
2022	8.00
2023	4.12
2024	2.95
2025	2.71

Fuente: Basada en datos del índice *CPI del U.S. Bureau of Labor Statistics* y recopilaciones estadísticas recientes.

Si bien es cierto ha habido una tendencia descendente de 2022 a la fecha. Si analizamos el período comprendido de mayo de 2025 a abril de 2026, observamos, en términos generales, una tendencia creciente de 2.35 a 3.80%, lo cual significa que los incrementos arancelarios han contribuido en el alza inflacionaria. En términos muy simples, se intenta arreglar una cosa –el déficit en la balanza comercial– y se descompone otra –la tendencia a la baja en la inflación–; observemos, de marzo a septiembre de 2024 hay una disminución de la inflación, lo mismo sucede de enero a abril de 2025, es decir, meses previos al Día de la Liberación (2/4/2025).

Entonces, está claro, cualquier decisión de gobierno tiene impacto en distintas áreas, los cuales deben ser atendidos de manera consciente y prudente para no enfrentar consecuencias negativas en esos otros aspectos. Dicho de otro modo, tomar decisiones atrevidas y disruptivas no es suficiente para cumplir con las metas y objetivos, si no se calculan de manera anticipada los efectos nocivos en esos otros frentes, porque se genera un nuevo escenario y después, los meses siguientes, te pasas resolviendo las consecuencias negativas de esas decisiones.



The annual average amounts to:

Year	Average inflation %
2021	4.70
2022	8.00
2023	4.12
2024	2.95
2025	2.71

Source: Based on data from the CPI index of the U.S. Bureau of Labor Statistics and recent statistical compilations.

While it is true that there has been a downward trend from 2022 to the present, if we analyze the period from May 2025 to April 2026, we observe, in general terms, an upward trend from 2.35% to 3.80%, which means that tariff increases have contributed to rising inflation. In very simple terms, an attempt is made to fix one thing—the trade deficit—and another is undermined—the downward trend in inflation; note that from March to September 2024 there is a decline in inflation, and the same occurs from January to April 2025—that is, in the months leading up to Liberation Day (April 2, 2025).

So, it is clear that any government decision has an impact on different areas, which must be addressed consciously and prudently to avoid negative consequences in those other aspects. In other words, making bold and disruptive decisions is not enough to meet goals and objectives if the harmful effects on those other fronts are not calculated in advance, because a new scenario is created, and then, in the following months, you spend your time dealing with the negative consequences of those decisions.



Así, los incrementos arancelarios establecidos el Día de la Liberación y posteriores fueron disruptivos, declarados ilegales por algunas instancias judiciales y violatorios de los acuerdos y tratados comerciales internacionales. Sin duda, sirvieron para sentar en la mesa de negociación a diversos países (no a todos los afectados por dichos aranceles), pero no han sido insuficientes – al menos en el plazo de un año– para revertir la balanza comercial deficitaria estadounidense; han generado consecuencias negativas en distintos frentes y sigue sin quedar claro, si en un mundo globalizado y con naciones interdependientes, si el objetivo principal de una nación para mantener un liderazgo o tener éxito económico debe apoyarse en reportar una balanza comercial favorable.



Thus, the tariff increases implemented on Liberation Day and thereafter were disruptive; they were declared illegal by some courts and found to violate international trade agreements and treaties. Undoubtedly, they served to bring various countries to the negotiating table (though not all those affected by these tariffs), but they have not been sufficient—at least within a one-year timeframe—to reverse the U.S. trade deficit; they have generated negative consequences on various fronts, and it remains unclear whether, in a globalized world with interdependent nations, a nation's primary objective for maintaining leadership or achieving economic success must rely on maintaining a favorable trade balance.

El T-MEC y la NOM-035: cuando el cumplimiento no es suficiente

The USMCA and NOM-035:
When Compliance Isn't Enough

Philippe Boulanger



Philippe Boulanger

Fundador y CEO de VitaTrend, la primera plataforma AI-native de salud ejecutiva en Latinoamérica, que combina biomarcadores e inteligencia artificial para detectar la carga alostática del liderazgo antes de que se convierta en una baja o una crisis.

Como Vicepresidente de Salud Empresarial de CONCANACO SERVYTUR, encabeza el Consejo MX de Capital Humano y el Primer Estudio Nacional de Motivaciones y Energía del Talento.

De origen francés y con trayectoria en París, Madrid, Miami y México, fundó y dirigió eShow, el principal tradeshow de eCommerce del país, y presidió la Asociación de Internet MX (2019–2021). Su paso como VP de Economía digital en la CONCANACO y Director de Innovación en el laboratorio clínico VitageLab le dio la credencial científica para su etapa actual.

Su convicción: empresa sana, economía fuerte. Su misión: poner a la persona — especialmente a quien sostiene a los demás— en el centro de la conversación empresarial de México.

Founder and CEO of VitaTrend, Latin America's first AI-native executive health platform, which combines biomarkers and artificial intelligence to detect the allostatic load of leadership before it leads to absenteeism or a crisis.

As Vice President of Corporate Health at CONCANACO SERVYTUR, he leads the MX Human Capital Council and the First National Study on Talent Motivations and Energy.

Of French origin and with a career spanning Paris, Madrid, Miami, and Mexico, he founded and led eShow, the country's leading e-commerce trade show, and served as president of the MX Internet Association (2019–2021). His tenure as VP of Digital Economy at CONCANACO and Director of Innovation at the VitageLab clinical laboratory provided him with the scientific credentials for his current role.

His conviction: healthy businesses, strong economy. His mission: to put people—especially those who support others—at the center of Mexico's business discourse.



El Capítulo 23 del T-MEC no es solo un capítulo laboral. Es un mecanismo de auditoría con dientes.

Desde su entrada en vigor, México asumió compromisos concretos en materia de derechos laborales: libertad de asociación, negociación colectiva, eliminación del trabajo forzado, condiciones seguras de trabajo. Y más relevante aún para las empresas exportadoras: el Mecanismo de Respuesta Rápida (MRR), que permite a Estados Unidos o Canadá investigar instalaciones específicas en México ante presuntas violaciones a estos derechos — con la posibilidad real de suspender beneficios arancelarios.

Las empresas que operan bajo T-MEC ya lo saben. Sus áreas legales y de comercio exterior lo monitorean. El cumplimiento está en el radar.

Lo que quizás no está en el radar es que el bienestar de los trabajadores — su salud real, no su percepción reportada — forma parte de ese marco de obligaciones. Y ahí es donde la NOM-035 se queda corta.



Chapter 23 of the USMCA is not just a labor chapter. It is a teeth-bearing enforcement mechanism.

Since its entry into force, Mexico has made specific commitments regarding labor rights: freedom of association, collective bargaining, the elimination of forced labor, and safe working conditions. And even more relevant for exporting companies: the Rapid Response Mechanism (RRM), which allows the United States or Canada to investigate specific facilities in Mexico for alleged violations of these rights—with the real possibility of suspending tariff benefits.

Companies operating under the USMCA already know this. Their legal and foreign trade departments are monitoring it. Compliance is on the radar.

What may not be on the radar is that workers' well-being—their actual health, not their reported perception—is part of that framework of obligations. And that is where NOM-035 falls short.



La NOM-035: cumplimiento sin causa raíz

La NOM-035-STPS-2018 fue un avance. Obligó a las empresas mexicanas a identificar y prevenir los factores de riesgo psicosocial en el trabajo. Muchas la implementaron con rigor.

Pero en la práctica, la mayoría de las empresas la aplican como lo que es: una encuesta. Una fotografía anual de percepción. Los empleados responden cómo se sienten. La empresa procesa los datos, genera un informe y cumple.

El problema es estructural: **la NOM-035 mide lo que el trabajador cree que siente, no lo que su organismo está procesando.**

Un colaborador en etapa temprana de agotamiento crónico frecuentemente reporta que está "bien". No está mintiendo. Todavía no percibe el colapso. Pero su cuerpo ya lleva semanas acumulando una carga fisiológica que tarde o temprano va a afectar su desempeño, su salud, y eventualmente su permanencia en la empresa.

Esa brecha entre percepción y realidad biológica es la causa raíz que la NOM-035 no está diseñada para detectar.



NOM-035: compliance without addressing the root cause

NOM-035-STPS-2018 was a step forward. It required Mexican companies to identify and prevent psychosocial risk factors in the workplace. Many implemented it rigorously.

But in practice, most companies treat it for what it is: a survey. An annual snapshot of perceptions. Employees answer questions about how they feel. The company processes the data, generates a report, and complies.

The problem is structural: **NOM-035 measures what the worker believes they are feeling, not what their body is actually experiencing.**

An employee in the early stages of chronic burnout often says they are "fine." They aren't lying. They haven't yet reached the point of collapse. But their body has been accumulating a physiological burden for weeks, which will sooner or later affect their performance, their health, and eventually their continued employment at the company.

That gap between perception and biological reality is the root cause that NOM-035 is not designed to detect.



El estrés va más allá de lo psicológico: es celular

La medicina funcional y de precisión lleva décadas documentando lo que el mundo corporativo apenas empieza a integrar: el estrés crónico no es solo un estado mental. Es un proceso fisiológico que se manifiesta en el cuerpo a nivel celular.

El cortisol elevado de manera sostenida genera inflamación sistémica. La inflamación sostenida deteriora el sistema inmune, altera el metabolismo, y eleva el riesgo cardiovascular. El magnesio — el mineral de la relajación — se excreta más rápido bajo estrés, provocando ansiedad, insomnio y fatiga crónica. La hemoglobina glicosilada sube. Los marcadores

inflamatorios como la Proteína C Reactiva (hs-CRP) se disparan.

Estos no son síntomas subjetivos. Son biomarcadores medibles. Son datos objetivos que reflejan lo que está pasando en el cuerpo de un trabajador antes de que él mismo lo perciba, antes de que se ausente, antes de que renuncie.

La pregunta que debería hacerse cualquier empresa que opera bajo T-MEC es:

¿nuestro programa de bienestar mide percepción o mide biología?

Stress goes beyond the psychological: it's cellular

Functional and precision medicine have been documenting for decades what the corporate world is only just beginning to recognize: chronic stress is not merely a mental state. It is a physiological process that manifests in the body at the cellular level.

Sustained elevated cortisol levels cause systemic inflammation. Sustained inflammation weakens the immune system, disrupts metabolism, and increases cardiovascular risk. Magnesium—the relaxation mineral—is excreted more rapidly under stress, leading to anxiety, insomnia, and chronic fatigue. Glycated hemoglobin rises. Inflammatory markers such as C-reactive protein (hs-CRP) skyrocket.

These are not subjective symptoms. They are measurable biomarkers. They are objective data that reflect what is happening in a worker's body before the worker even notices it, before they take time off, before they quit.

The question any company operating under the USMCA should ask itself is:

Does our wellness program measure perception or biology?



El riesgo para las empresas exportadoras

El T-MEC no exige biomarcadores. Pero sí exige condiciones de trabajo seguras y, cada vez más, una tendencia regulatoria — tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea — hacia la verificación objetiva del bienestar laboral, no solo hacia el cumplimiento documental.

Una empresa que puede demostrar que monitorea activamente la carga fisiológica de sus equipos directivos, que actúa sobre señales de riesgo antes de que se conviertan en incapacidades o renuncias, y que cuenta con evidencia clínica de sus acciones preventivas — esa empresa no solo cumple mejor con el espíritu del Capítulo 23. Está construyendo un argumento de defensa ante cualquier revisión o auditoría futura.

En contraste, una empresa que aplica la encuesta anual de NOM-035 y archiva el resultado ha cumplido con la letra. Pero no con la causa raíz. Y en un entorno de mayor escrutinio laboral transfronterizo, esa diferencia importa.



The risk for exporting companies

The USMCA does not require biomarkers. However, it does require safe working conditions and, increasingly, a regulatory trend—both in the United States and the European Union—toward the objective verification of workplace well-being, not merely compliance on paper.

A company that can demonstrate that it actively monitors the physiological workload of its management teams, that acts on risk signals before they turn into absences or resignations, and that has clinical evidence of its preventive actions—that company not only better complies with the spirit of Chapter 23. It is building a defense case against any future review or audit.

In contrast, a company that administers the annual NOM-035 survey and files the results has complied with the letter of the law. But not with the root cause. And in an environment of increased cross-border labor scrutiny, that difference matters.

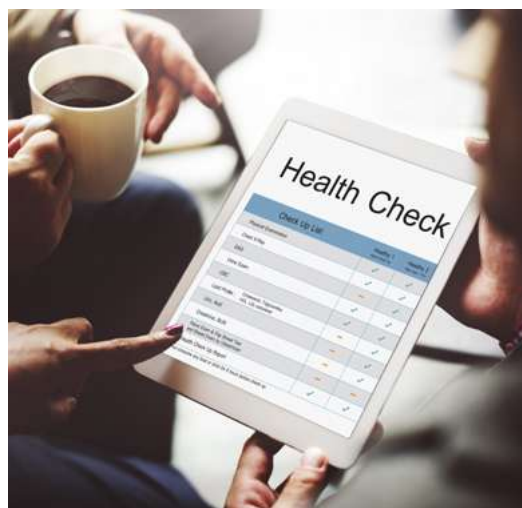
De la encuesta obligatoria a la evidencia objetiva

El siguiente paso para las empresas que operan bajo T-MEC no es reemplazar la NOM-035. Es complementarla con datos clínicos que transformen el cumplimiento regulatorio en gestión real del riesgo humano.

Medir cortisol, proteína C reactiva, perfil de lípidos y magnesio en equipos directivos no es un gasto de bienestar. Es inteligencia organizacional. Es la diferencia entre saber que hay un problema y tener los datos para demostrarlo — y para resolverlo — antes de que escale.

El T-MEC puso los derechos laborales en el centro del comercio internacional. La NOM-035 los convirtió en obligación local. El siguiente eslabón es la evidencia biológica objetiva: la única que permite ir más allá del cumplimiento formal y entender, de verdad, lo que está pasando con la salud del capital humano más crítico de la organización.

Porque el estrés de un director de operaciones no se resuelve con una encuesta de percepción. Se detecta en su biología — y se previene antes de que el costo sea irreversible.



From mandatory surveys to objective evidence

The next step for companies operating under the USMCA is not to replace NOM-035. It is to supplement it with clinical data that transforms regulatory compliance into actual human risk management.

Measuring cortisol, C-reactive protein, lipid profile, and magnesium levels in executive teams is not a wellness expense. It is organizational intelligence. It is the difference between knowing there is a problem and having the data to prove it—and to resolve it—before it escalates.

The USMCA placed labor rights at the heart of international trade.

NOM-035 made them a local obligation. The next step is objective biological evidence: the only way to go beyond mere compliance and truly understand what is happening to the health of the organization's most critical human capital.

Because the stress of an operations manager isn't resolved with a perception survey. It's detected in their biology—and prevented before the cost becomes irreversible.

*"Compartimos más que conocimiento,
experiencias que marcarán tu futuro"*



MAESTRÍA EN CUMPLIMIENTO CORPORATIVO

RVOE: 20241148
2024 - 06 - 04

MAESTRÍA EN DERECHO FISCAL Y ADMINISTRATIVO

RVOE: 20241150
2024 - 06 - 04

MAESTRÍA EN DERECHO ADUANERO Y COMERCIO EXTERIOR

RVOE: 20241149
2024 - 06 - 04



Catedráticos expertos



**Plan de estudios
actualizado**



**Aprendizaje mediante
experiencia**



Networking



**Modalidad 100%
en línea**



¡Inscríbete hoy mismo!

✉ info@tradelawcollege.edu.mx

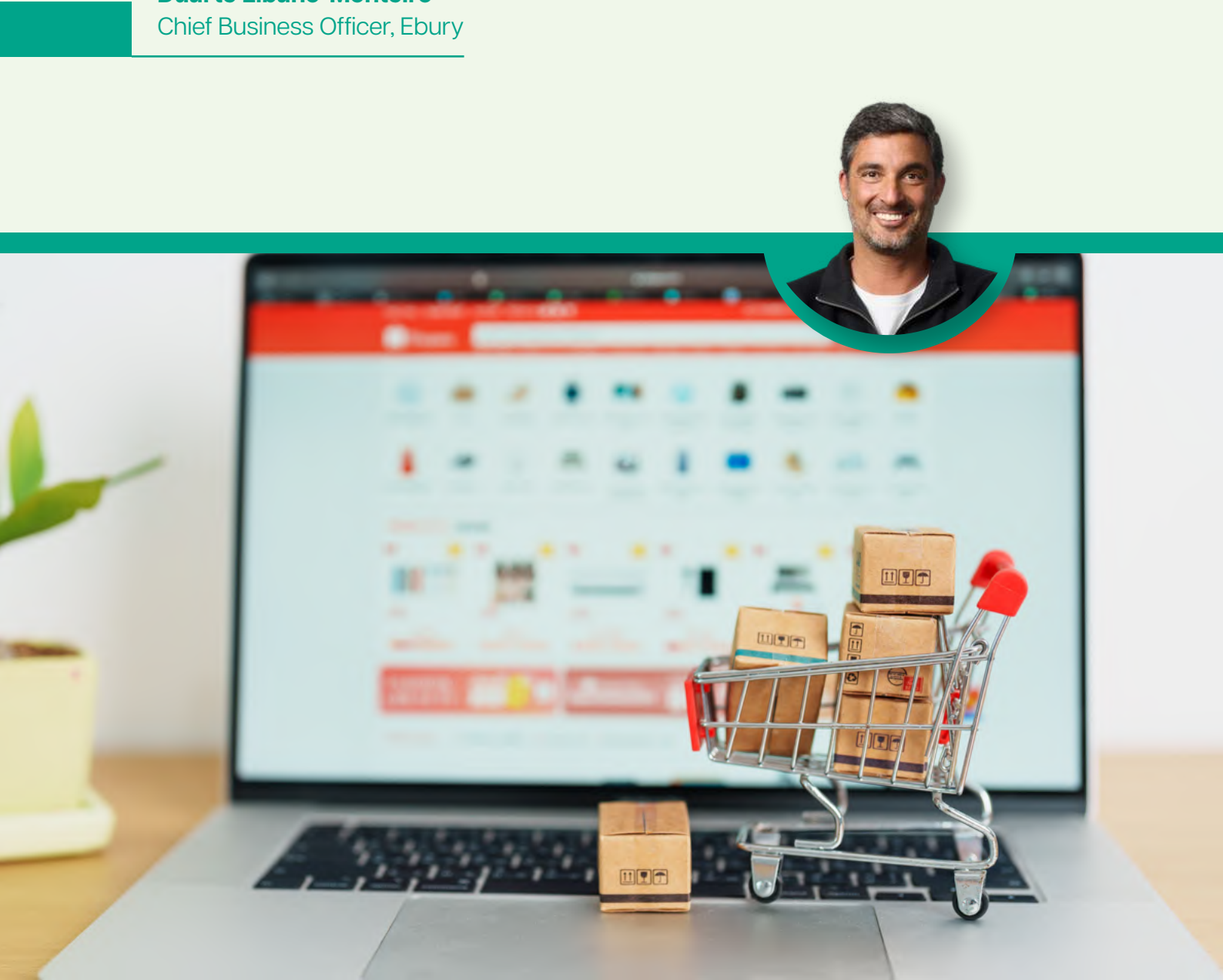
🌐 www.tradelawcollege.edu.mx

☎ (664) 200 2770 Y (663) 167 2862

Desafíos del e-commerce: Cuando vender ya no es suficiente

Challenges in E-commerce:
When Selling Is No Longer Enough

Duarte Libano-Monteiro
Chief Business Officer, Ebury



Duarte Libano-Monteiro

Es un directivo de referencia en los sectores financiero y tecnológico, con más de dos décadas de experiencia internacional en banca, gestión de riesgos y fintech. Actualmente se desempeña como Chief Business Officer (CBO) Global en Ebury, firma a la que se incorporó en 2014 como responsable para España y Portugal. Desde entonces lideró con éxito la expansión comercial en el sur de Europa y Latinoamérica, hasta asumir en 2024 la dirección de la estrategia de crecimiento en los más de 30 mercados globales en los que opera la compañía.

Antes de consolidarse en el ecosistema fintech, forjó una sólida carrera en la banca tradicional y la gestión de riesgos, ocupando posiciones de liderazgo en entidades como Grupo Banco Popular en Madrid, Barclays Bank y Equifax en Portugal. Su influencia se extiende también al ámbito institucional: fue cofundador y miembro directivo de la AEFI (Asociación Española de Fintech e Insurtech) y de AFIP – Associação Fintech Insurtech Portugal, desde donde impulsó activamente la innovación financiera y el desarrollo regulatorio en la región ibérica.

Cuenta con un MBA por la Darden Graduate School of Business de la Universidad de Virginia (EUA). Es reconocido por su visión estratégica para escalar modelos de negocio digitales en mercados regulados y por su liderazgo en el desarrollo de soluciones financieras avanzadas para el tejido empresarial internacional.

www.ebury.com

He is a leading executive in the financial and technology sectors, with more than two decades of international experience in banking, risk management, and fintech. He currently serves as Global Chief Business Officer (CBO) at Ebury, a firm he joined in 2014 as head of Spain and Portugal. Since then, he has successfully led the company's commercial expansion in Southern Europe and Latin America, and in 2024, he took charge of the growth strategy across the +30 regulated markets where the company operates.

Before establishing himself in the fintech ecosystem, he built a solid career in traditional banking and risk management, holding leadership positions at institutions such as Grupo Banco Popular in Madrid, Barclays Bank, and Equifax in Portugal. His influence also extends to the institutional sphere: he was a co-founder and board member of the AEFI (Spanish Fintech and Insurtech Association) and Portugal Fintech, where he actively promoted financial innovation and regulatory development in the Iberian region.

He holds an MBA from the Darden Graduate School of Business at the University of Virginia (USA). He is recognized for his strategic vision in scaling digital business models in regulated markets and for his leadership in developing advanced financial solutions for the international business community.





El auge del e-commerce ha abierto una puerta inédita para la internacionalización de empresas de todos tamaños y sectores, pero no todas están aprovechando esa oportunidad de la misma forma. Hoy, el foco ya no está sólo en vender más, sino en cómo esas ventas se traducen —o no— en ingresos eficientes.

Las cifras lo dejan claro: el comercio electrónico representa actualmente el 20% de todas las ventas minoristas a nivel mundial, con ventas estimadas globales que superan los USD \$6,8 billones de dólares anuales. El mercado global del e-commerce está dominado principalmente por China y los Estados Unidos, y se estima que el segmento B2B supera los USD \$32 billones en volumen de negocio.

The rise of e-commerce has opened unprecedented opportunities for the international expansion of companies of all sizes and across all sectors, but not all are capitalizing on this opportunity in the same way. Today, the focus is no longer just on selling more, but on how those sales translate—or fail to translate—into profitable revenue.

The figures make it clear: e-commerce currently accounts for 20% of all global retail sales, with estimated global sales exceeding \$6.8 trillion annually. The global e-commerce market is dominated primarily by China and the United States, and the B2B segment is estimated to exceed \$32 trillion in turnover.



Sin embargo, dentro de ese universo, aún es acotado el grupo que utiliza plataformas globales como Amazon u otros marketplaces para escalar sus ventas internacionales. Es precisamente ahí en donde existe un espacio poco visibilizado, pero con alto potencial de crecimiento.

Para estas empresas, internacionalizarse es cada vez más accesible. La infraestructura digital, la logística y los marketplaces han reducido significativamente las barreras de entrada. Pero ese avance tiene una contracara: a medida que crecen las ventas, también lo hacen las complejidades financieras.

Hoy, muchas PYMES que venden al extranjero enfrentan un problema estructural: no en la capacidad de vender, sino en la forma en que reciben y gestionan sus ingresos. Cobrar desde el exterior suele implicar múltiples intermediarios, conversiones de divisas poco eficientes y tiempos de liquidación que afectan directamente el flujo de caja.

En mercados altamente competitivos, donde los márgenes son cada vez más estrechos, estos factores dejan de ser operativos y pasan a ser estratégicos. Una diferencia de algunos puntos porcentuales en el tipo de cambio o en los costos financieros puede definir la rentabilidad de todo el negocio.



However, within that landscape, the group using global platforms like Amazon or other marketplaces to scale their international sales remains limited. It is precisely there that an under-the-radar space exists, yet one with high growth potential.

For these companies, going global is becoming increasingly accessible. Digital infrastructure, logistics, and marketplaces have significantly reduced barriers to entry. But this progress has a downside: as sales grow, so do financial complexities.

Today, many SMEs that sell abroad face a structural problem: not in their ability to sell, but in the way they receive and manage their revenue. Collecting payments from abroad often involves multiple intermediaries, inefficient currency conversions, and settlement times that directly impact cash flow.

In highly competitive markets, where margins are increasingly tight, these factors shift from being operational to strategic. A difference of just a few percentage points in exchange rates or financing costs can determine the profitability of the entire business.



A esto se suman cambios regulatorios y nuevos costos en mercados clave como Europa o Estados Unidos, que impactan especialmente a las PYMES con tickets promedio más bajos. En ese contexto, la gestión financiera deja de ser un área de soporte y se transforma en un habilitador —o limitante— del crecimiento.

Lo que estamos viendo es una “segunda derivada” del e-commerce exportador: empresas que ya lograron vender afuera ahora enfrentan el desafío de sofisticar su operación financiera. Esto implica cobrar en moneda local en sus mercados de destino, reducir conversiones innecesarias y gestionar activamente su exposición cambiaria.

Added to this are regulatory changes and new costs in key markets such as Europe or the United States, which particularly impact SMEs with lower average transaction values. In this context, financial management ceases to be a support function and becomes an enabler—or a constraint—on growth.

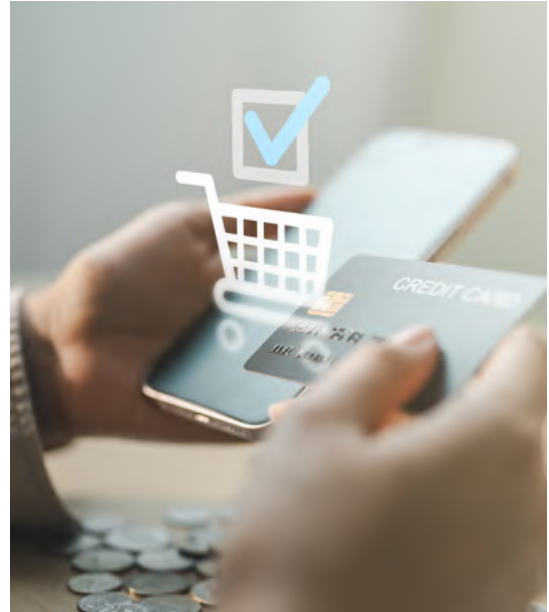
What we are seeing is a “second derivative” of export-oriented e-commerce: companies that have already succeeded in selling abroad now face the challenge of refining their financial operations. This involves collecting payments in local currency in their target markets, reducing unnecessary currency conversions, and actively managing their foreign exchange exposure.



Ahí es en donde el ecosistema financiero empieza a jugar un rol más relevante. No se trata solamente de facilitar pagos, sino de integrarse a la lógica del comercio digital global. Por ejemplo, hoy existen instituciones financieras reguladas, que están aprobadas por plataformas como Amazon que permiten a exportadores de diversos países recibir sus ingresos de manera directa, en la moneda de origen, optimizando tiempos y costos.

Este tipo de soluciones no sólo mejora la eficiencia operativa, sino que permite a las empresas competir en mejores condiciones. En un entorno donde la diferencia entre crecer o estancarse puede estar en los detalles, contar con una estructura financiera adecuada deja de ser opcional.

El desafío, entonces, no se limita a impulsar a más empresas pequeñas, medianas o en crecimiento, para que vendan en el exterior, sino asegurar que lo hagan de forma sostenible. Porque en el e-commerce global, vender es sólo el primer paso. La verdadera ventaja competitiva está en cómo se captura y gestiona ese valor.



That is where the financial ecosystem begins to play a more significant role. It is not just about facilitating payments, but about integrating into the logic of global digital commerce. For example, today there are regulated financial institutions approved by platforms like Amazon that allow exporters from various countries to receive their revenue directly, in the currency of origin, optimizing time and costs.

These types of solutions not only improve operational efficiency but also enable companies to compete on more favorable terms. In an environment where the difference between growth and stagnation can come down to the details, having an adequate financial structure is no longer optional.

The challenge, then, is not limited to encouraging more small, medium, and growing companies to sell abroad, but to ensuring they do so sustainably. Because in global e-commerce, selling is only the first step. The true competitive advantage lies in how that value is captured and managed.

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

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



- » 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.